Головко Николай Вячеславович

РУССКИЙ ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ

Учебное пособие
(курс лекций)
для студентов нефилологических специальностей

Москва 2016

УДК 81'271
ББК
Г 61

Г 61 Головко Н.В. Русский язык и культура речи: учебное пособие (курс лекций) для студентов нефилологических специальностей. – Москва: Литера, 2016. – 240 с.

Рецензент:

доктор филологических наук, профессор
Леденев Юрий Юрьевич

ISBN

Пособие содержит теоретический материал по дисциплине «Русский язык и культура речи» – изложение узловых понятий и концепций, изучение которых позволяет сформировать общекультурные компетенции, предусмотренные актуальными версиями ФГОС ВПО, в формате курса лекций.

Издание ориентировано на реализацию прикладного подхода к изложению содержания дисциплины, в рамках которого делается акцент на освоении и отработке тех аспектов речевой деятельности, которые имеют основополагающее значение для успешного осуществления профессиональной активности будущего специалиста.

Предназначено для студентов младших курсов высших учебных заведений.

УДК 81'271

ББК

© Головко Н.В., 2016

© Литера, 2016

Содержание

Предисловие **4**
Раздел 1. Язык, речь, речевая культура **5**
1.1 Основные понятия 5
1.2 Обзор лингвистики 14
1.3 Язык. История русского языка и современная языковая ситуация 25
1.4 Речь и ее составляющие 35
1.5 Культура речи, ее формы и разновидности 45
1.6 Нормативный аспект культуры речи 55
1.7 Коммуникативный аспект культуры речи 64
1.8 Этический аспект культуры речи 73
Раздел 2. Функциональная стилистика **82**
2.1 Функциональная дифференциация языка 82
2.2 Учебно-научные жанры 90
2.3 Научно-исследовательские жанры 101
2.4 Канцелярские жанры делового стиля 110
2.5 Культура деловой речи. Пассивные жанры делового стиля 119
2.6 Письменные жанры публицистики 128
2.7 Художественная литература 137
2.8 Разговорный стиль 147
Раздел 3. Риторика и ведение обсуждений **156**
3.1 Общие сведения о риторике 156
3.2 Фонетические аспекты публичной речи 165
3.3 Подготовка к выступлению 174
3.4 Психологические аспекты выступления 185
3.5 Спор и его разновидности 194
3.6 Полемические приемы, уловки и запрещенные методы в споре 203
3.7 Тактика постановки вопросов и предоставления ответов на них 212
3.8 Речевая агрессия 221
Предметный указатель **231**
Библиография **239**

Предисловие

Пособие содержит основные теоретические данные, необходимые для освоения стандартного курса русского языка и культуры речи при прохождении обучения по специальностям, не связанным с филологическими научными дисциплинами. Составление и преподавание соответствующих курсов в высших учебных заведениях – одно из приоритетных для настоящего момента направлений, которые предусмотрены федеральной целевой программой «Русский язык» на 2016-2020 годы.

При составлении пособия использовался подход, состоящий в тезисном изложении узловых понятий и концепций, знание которых предусматривается соответствующими общенаучными компетенциями студентов-бакалавров согласно актуальным версиям ФГОС ВПО. Информация представлена в виде, облегчающем ее адаптацию к стилю речи, рекомендуемому специалистами по риторике для лекций и других разновидностей устных выступлений.

Пособие состоит из трех разделов, соответствующих трехсеместровой структуре учебного курса. Тематика и организация материала отражают опыт специалистов Северо-Кавказского федерального университета в обучении студентов-нефилологов.

Первый раздел содержит преимущественно общетеоретические сведения и предназначен для ознакомления обучаемых с базовой языковедческой терминологией, а также со спецификой языка, речи, культуры речи и ее отдельных аспектов. Кроме того, в его составе имеется подраздел, посвященный историческому обзору наиболее важных этапов в развитии лингвистики. Все названное создает фундамент для дальнейшего освоения практически ориентированных составляющих дисциплины.

Второй раздел посвящен функциональной стилистике; акцент в нем сделан на формировании коммуникативной компетенции обучаемых и, в частности, на последовательном изучении наиболее значимых речевых жанров, существующих в пределах тех или иных функциональных разновидностей языка. Раздел ориентирован, в частности, на раннюю подготовку студентов к составлению рефератов и написанию учебно-исследовательских проектов – курсовых и выпускных квалификационных работ, а также на формирование и повышение деловой грамотности будущего бакалавра.

Третий раздел включает информацию, связанную с риторикой и ведением дискуссии. Основное внимание уделено совершенствованию навыков устной публичной речи, необходимых обучаемому для презентации результатов учебно-научных исследований и других разновидностей выступлений, а также развитию умений формировать собственную точку зрения по тем или иным вопросам и аргументированно отстаивать ее в ходе обсуждения.

Пособие ориентировано на совместное использование с соответствующим ему авторским учебно-методическим пособием «Русский язык и культура речи» для студентов нефилологических специальностей, однако также может использоваться самостоятельно в качестве основной или вспомогательной литературы для подготовки к занятиям по курсу.

Раздел 1. Язык, речь, речевая культура

1.1 Основные понятия

Этот материал – вводная информация. Он предназначен в первую очередь для того, чтобы установить и определить наиболее важные термины, которые потребуются в дальнейшем для рассказа о тех или иных аспектах русского языка и культуры речи. Понадобится также сказать и о некоторых теоретических концепциях, которые часто встречаются в учебных текстах по этой дисциплине, и без понимания которых воспринимать информацию становится затруднительно.

Ключевое, основополагающее понятие в данном случае – это, несомненно, «**язык**». О сущности языка (равно как и других объектов интереса лингвистики) будет подробно сказано в дальнейшем; пока же ограничимся некоторыми краткими замечаниями.

Вот, к примеру, определение, которое предлагается в Большом энциклопедическом словаре по языкознанию [35]: «некоторая реально существующая знаковая система, используемая в некотором социуме, в некоторое время и в некотором пространстве». Что важно в этом определении?

Во-первых, то, что язык – это ***знаковая система***. Иначе говоря, это набор знаков, которые связаны между собой определенными отношениями – причем такие отношения не случайны, а закономерны. Закономерности в системе языка довольно строги: принято даже говорить о давлении, которое система оказывает на носителей языка, заставляя их выбирать определенные формы, способы произношения и т.д.

«Знак», кстати говоря, – тоже важное понятие языкознания. Знак – это условное обозначение, за которым закрепляется некоторый смысл; у него, согласно традиционным представлениям, имеются две стороны. Первая сторона, физическая, называется *планом выражения*; это, как правило, либо звучание (в устной речи), либо изображение (в письменной). Вторая сторона, воображаемая, называется *планом содержания*; это то значение, которое люди приписывают знаку. Связь между двумя планами, как уже говорилось, условная – т.е. смысл знака никак не зависит от его внешнего вида; она существует только потому, что люди договорились связывать такой-то знак с таким-то значением. Иногда эти две стороны называют еще обозначающим и обозначаемым соответственно.

Во-вторых (возвращаясь к определению), язык работает ***в обществе***. Он предназначен для обмена информацией между людьми; едва ли язык можно назвать живым, если его никто не использует для общения. Язык влияет на общество, а оно, в свою очередь, воздействует в ответ на него. В связи с этим интересно обратить внимание на то, как дополняет определение языка словарь лингвистических терминов [5]: он указывает, что «эта система оказывается также средством развития мышления, передачи от поколения к поколению культурно-исторических традиций и т.п.». Многообразие функций языка тоже будет предметом нашего рассмотрения впоследствии.

Итак,

1) язык – это система,

2) язык – это совокупность знаков,

3) язык – это средство общения людей в социуме.

В порядке общего знакомства нам этого пока достаточно.

Отдельно стоит сказать о языковой структуре. Мы не раз еще будем к ней обращаться, поэтому обсудим ее заблаговременно, чтобы не повторять потом одно и то же объяснение в разных разделах.

Как уже было сказано, язык представляет собой систему. Однако одними лишь системными отношениями дело не ограничивается: между единицами языка существуют также отношения структурные. Иначе говоря, система не бесформенна, а упорядоченна. В лингвистике принято выделять четыре основных уровня ***языковой структуры***; они размещаются в порядке усложнения, т.е. элементы более высокого уровня состоят из элементов более низкого уровня.

- Первый, атомарный уровень, единицы которого нельзя разделить на более мелкие элементы, – уровень фонетический. На нем размещаются звуки и их оформление (интонация, например, или ударение).
- Второй уровень – морфемный (иногда также говорят «морфемно-морфологический»). К нему относятся, как ясно из названия, фрагменты слов: приставки, корни, суффиксы, окончания.
- Третий уровень – лексический. Он состоит из полноценных слов и их вариантов.
- Четвертый уровень – синтаксический. На этом уровне слова объединяются в словосочетания и предложения.

Иногда ученые предлагают свои варианты этой схемы, но в целом наиболее распространен именно такой подход к языковой структуре.

Типовая единица первого уровня называется «фонема», второго – «морфема», третьего – «лексема», четвертого – «синтагма».

Второе важное понятие, которое мы будем часто использовать, – «**речь**». Его нам также предстоит внимательно рассматривать в дальнейшем; пока же, как и в случае с языком, ограничимся несколькими общими замечаниями.

Уже упоминавшийся ранее энциклопедический словарь предлагает считать, что речь – это «конкретное говорение, протекающее во времени и облеченное в звуковую или письменную форму. Под речью понимают как сам процесс говорения (речевую деятельность), так и его результат (речевые произведения)» [35]. Ключевое слово в данном случае – «***конкретное***». Именно им описывается специфика речи и ее главные отличия от языка.

Язык, как мы помним, представляет собой систему. Эта система является абстрактной. Иначе говоря, это – некая идеальная конструкция, совокупность единиц и связей между ними, которая существует в сознании и памяти человека. Для того, чтобы эта система могла выполнять свои практические задачи, – т.е. обеспечивать общение между людьми, – она должна получить реальное воплощение. Реализация языковой системы в виде конкретного высказывания и является речью. Это – первый смысл определения.

Второй смысл «конкретности» речи состоит в том, что она каждый раз реализуется по-разному – в зависимости от ситуации, от участников общения и т.д. Язык, будучи идеальной конструкцией, всегда одинаков; у всех людей, которые на нем говорят, общая языковая система. Речь, напротив, строго индивидуальна и у каждого своя.

Интересные результаты, например, получили исследователи, которые работали над системами опознавания человека по голосу. Они не только подтвердили, что разные люди неодинаково произносят одни и те же слова (это и так было понятно, иначе эти системы идентификации не имели бы смысла), но и установили, что если попросить одного человека несколько раз произнести один и тот же звук, то он будет каждый раз произносить его немного иначе, чем раньше. Поэтому речь индивидуальна не только для всякого отдельного человека, но и для каждого случая говорения.

Кроме того, из определения следует, что речь имеет ту или иную форму. Это вполне естественно: коль скоро речь конкретна, она должна как-то осязаемо выражаться, чтобы стать доступной другим людям. Языку, напротив, обладать формой совершенно не обязательно.

Ну и, наконец, важно, что речь – одновременно и процесс, и результат этого процесса. Сам ход говорения или письма называют *речевой деятельностью*, в то время как полученный в итоге продукт – устное высказывание или письменный текст – именуется *речевым произведением*. Эти термины мы также будем время от времени использовать в дальнейшем.

Язык и речь – два понятия, которые противопоставляются друг другу и в то же время неразрывно между собой связаны. Если язык не реализуется в речи, то он, можно сказать, и не существует. Он может быть подробно описан в книгах и словарях, но без реальной речевой практики он будет лишь мертвой конструкцией – что доказывают своим примером многочисленные древние языки, которые сейчас никто не использует для общения и от которых, по сути, остались одни грамматики. С другой стороны, речь без языка точно так же невозможна: нельзя создать высказывание, не зная того, по каким законам оно должно строиться. В языкознании принято говорить, что язык и речь составляют бинарную оппозицию, или *дихотомию*.

Противопоставление языка и речи – идея известного швейцарского лингвиста Фердинанда де Соссюра. Ему же принадлежит и мысль о том, что языковой знак имеет две стороны – означаемое и означающее. Эти и другие идеи относительно сущности и устройства языка, высказанные в работе «Курс общей лингвистики», оказались для своего времени столь революционными, что определили развитие теоретического языковедения на много лет вперед, и в итоге породили целое исследовательское направление – структурную лингвистику.

Конечно, со временем, по мере того, как авторы изучают особенности языка и речи, появляются и другие мнения об этой проблеме. Например, наш современник, еще один известный языковед Ноам Хомский предлагал противопоставлять друг другу не язык и речь, а компетенцию и реализацию. Впрочем, по этому поводу стоит сказать, что принципиально новых идей такой

подход не содержит – разница скорее терминологическая, т.е. предлагается иначе назвать уже известные понятия.

Есть и такие точки зрения, согласно которым язык и речь – единая сущность, и разделять их вообще не следует.

Другие авторы идут дальше и предлагают расширенные теоретические схемы, которые дополняют традиционное противопоставление языка и речи новыми элементами. Есть, например, мнение, что процесс создания высказывания выглядит следующим образом:

1) в его основе лежит собственно *язык* (т.е. знаковая система),

2) для работы с языком человек должен обладать *языковой способностью*, т.е. уметь его использовать,

3) применяя языковую способность, человек осуществляет *языковой процесс*, т.е. деятельность по созданию высказывания (проще говоря, речь),

4) в итоге получается *языковое произведение* (т.е. высказывание).

Так или иначе, следует помнить, что язык и речь, несмотря на все различия между ними, являются двумя частями одного целого.

Стоит сказать и о том, что следует понимать под **культурой речи**. Это – одно из ключевых понятий курса, и оно будет предметом особого рассмотрения аналогично языку и речи.

Как и во многих других случаях, окончательной ясности в том, какова суть культуры речи, пока нет. Разные авторы предлагают свои трактовки, которые порой довольно сильно отличаются друг от друга. Не будем перечислять все возможные варианты; остановимся на одном развернутом определении, которое является, пожалуй, наиболее интересным из всех:

«Культура речи – это такой выбор и такая организация языковых средств, которые в определенной ситуации общения при соблюдении современных языковых норм и этики общения позволяют обеспечить наибольший эффект в достижении поставленных коммуникативных задач» [цит. по: 12].

Это определение хорошо по нескольким причинам:

- во-первых, в нем обозначены различные аспекты культуры речи,

- во-вторых, оно акцентирует внимание не на теоретической стороне культуры речи, а на практической – т.е. на достижении той цели, которую поставил перед собой говорящий.

Иными словами, культура речи – это умение достигать нужных результатов в общении. Если человек владеет культурой речи, то он знает, какие слова и выражения необходимо подобрать для высказывания, как построить свою речь, что можно и что нельзя говорить в определенной ситуации, как произвести нужное влияние на собеседника и т.д.

Культуру речи часто путают со стилистикой. Стоит иметь в виду, что это разные дисциплины. Стилистика является одной из частей культуры речи и отвечает за работу с вариантами языка, которые существуют в разных сферах общения – деловой, научной и т.д. Эти знания, несомненно, важны, но для овладения культурой речи их одних недостаточно.

Добавим также, что помимо понятия «культура речи», в литературе иногда встречаются его синонимы – термины «речевая культура» или «культура

речевого общения». Часто оказывается, что у похожих терминов могут быть разные значения, однако в этом случае они равноправны – один можно использовать вместо другого и наоборот.

О том, из чего складывается культура речи и на каком уровне ей может владеть человек, мы поговорим позже. Пока же просто ограничимся замечанием, что любому носителю языка стоит стремиться к тому, чтобы развивать свою культуру речи до максимально возможного уровня. Причина ясна из определения, о котором мы говорили выше: чем лучше развита культура речи, тем эффективнее человек добивается своих целей в общении. Стоит при этом заметить, что полезным средством развития культуры речи является привычка к самоконтролю: следить за своим произношением, за используемыми словами и выражениями, за конструкцией предложений, и бороться с ошибками, которые могут возникать на каждом из этих этапов. У носителей языка часто возникает желание, условно говоря, «расслабиться» – т.е. перестать следить за правильностью речи и начать писать или говорить по принципу «как получится»; не стоит ему поддаваться.

Следующее основополагающее понятие, с которым часто можно встретиться в языковедческих исследованиях, – это «**текст**». Хотя само по себе понятие текста кажется довольно простым и очевидным, исследователи уже давно ведут споры о том, что под ним следует понимать и в какой степени его нужно распространять на те или иные явления.

Если говорить о формальном определении, то, с точки зрения авторов словарей, текстом называется «объединенная смысловой связью последовательность знаковых единиц» [35]. При этом важно, что такая последовательность должна обладать несколькими основными свойствами, по наличию или отсутствию которых ее можно или нельзя признать текстом.

Среди исследователей нет явного согласия относительно того, каковы ***признаки текста***. Есть, например, мнение, что таковыми признаками являются связность и цельность. Первая характеристика из этих двух, как можно видеть, отдельно обозначена уже в определении текста; соответственно, нет ничего удивительного в том, что ее относят ко ключевым признакам. На практике это означает, что все элементы текста объединены общей темой, целью, последовательно развивают какую-либо мысль и т.д. Если смысловая связь между частями высказывания отсутствует, то это не текст, а просто набор предложений, изолированных друг от друга. Одним лишь смыслом, впрочем, дело не ограничивается – внутри текста обычно присутствуют и другие средства связности, которые скрепляют его воедино. Например, такими средствами считаются использование местоимений, отсылок к тому, что уже было сказано ранее, и даже использование одного и того же грамматического времени.

Цельность, в свою очередь, подразумевает, что текст неразрывен и не содержит посторонних включений, которые нарушали бы его внутреннюю однородность. Можно также сказать, что он является завершенным произведением, которое в полной мере воплощает исходный замысел автора. Основываясь на этом толковании, некоторые ученые считают, что связность –

это просто одна из составляющих цельности, и отделять их друг от друга не следует. В этом мнении есть свой резон, но в то же время можно подобрать примеры высказываний, которые вполне цельны, но вместе с тем бессвязны; поэтому приравнивать первое свойство ко второму не будем.

В дополнение к связности и цельности встречаются также предложения добавить к характеристикам текста модальность. Под этим подразумевается наличие авторского мнения, которое выражено в тексте. Его создатель тем или иным образом оценивает себя и других, смотрит на события под определенным углом зрения. Назвать эту характеристику обязательной нельзя, потому как существуют тексты, написанные обезличенно и беспристрастно; но, тем не менее, в качестве дополнительного свойства упомянуть ее можно.

Много внимания уделяется также и вопросу о том, что вообще считать текстом в практике языкового общения. Здесь, как и в случае со свойствами текста, исследователи расходятся во мнениях, причем спектр этих мнений весьма широк. Есть, например, позиция, согласно которой текстом может быть только письменное произведение, а устные высказывания, напротив, текстами считать не следует. С другой стороны, имеется мнение, что и в устной речи возможно существование текстов, но для этого высказывание обязательно должно представлять собой заранее подготовленный продуманный монолог – допустим, выступление оратора перед публикой. С третьей стороны, бывают взгляды, в соответствии с которыми вообще любое высказывание – хоть письменное, хоть устное монологическое, хоть одну отдельную фразу из диалога между людьми, – следует считать текстом. Есть даже теории, в рамках которых вся окружающая действительность рассматривается как текст – вплоть до архитектуры зданий, например. С такой точки зрения текстом становится не только высказывание, но и все, что его окружает – ситуация, в которой ведется разговор, информация в памяти людей, предметы, находящиеся поблизости, и т.д. Большинство авторов, впрочем, придерживается более умеренного подхода и считает, что текст – это все-таки только речевое произведение, а окружающую среду вместе со всем, что в нее входит, следует называть *контекстом* высказывания.

Сказав о тех особенностях, которые являются предметом споров, обозначим теперь, в каких вопросах исследователи текста достигли определенного единства.

Так, многие ученые сходятся в том, что именно текст следует считать ***основной единицей общения***. В это мнение вписываются практически все теории, которые мы ранее рассмотрели (не считая той, которая признает текстами только письменные произведения). Распространена точка зрения, что даже одна реплика в диалоге – это уже законченное высказывание, и ее можно назвать текстом; встречается позиция, согласно которой текстом является весь диалог в целом; но то, что общение в любом случае осуществляется через тексты, ни теми, ни другими не отрицается.

Кроме того, у текста, как у знака, есть две стороны – формальная и содержательная, т.е. внешняя и внутренняя. Специалисты изучают и материальную структуру текста (т.е. то, как он оформлен, на какие части

разделен, в каком виде существует), и смыслы, которые в него заложены. Причем итоговый смысл текста в целом отнюдь не сводится к простой сумме смыслов языковых единиц, из которых он составлен; в контексте возникают дополнительные значения, которые получатель может распознать, а может и упустить. В таком случае полноценный смысл текста останется для него не вполне ясным, и цель общения будет достигнута лишь частично.

В связи с этим интересно упомянуть о таком понятии, как *пресуппозиция*. В широком смысле так называют совокупность условий, которые должны быть выполнены для того, чтобы общение оказалось успешным. Некоторые авторы приравнивают пресуппозицию к фоновым знаниям – т.е. к набору фактов, идей и ассоциаций, которые хранятся в памяти человека и сопровождают создание текстов. Если у людей разные пресуппозиции, то у одного из них будут возникать сложности в понимании текстов, которые создал другой, и наоборот. На практике добиться единства пресуппозиций удается далеко не всегда, поэтому неверное или не до конца верное понимание чужих текстов – это весьма распространенная проблема в общении.

В завершение разговора о тексте следует отметить, что «главным законом построения текстов является их соответствие коммуникативной цели» [12]. Мы говорили ранее, что именно текст – это основная единица общения, а у общения, в свою очередь, всегда есть определенная цель. Обращаясь к собеседнику, вступая во взаимодействие с ним, говорящий всегда намерен достичь какого-то результата. Поэтому текст всегда строится так, чтобы его структура и содержание в наибольшей степени способствовали достижению этого результата. Если человек не смог добиться поставленной цели, то весь процесс общения становится, по сути, бессмысленным; поэтому говорящий или пишущий должен прилагать как можно больше усилий для того, чтобы его текст был ясен, понятен, доступен собеседнику и производил желаемый эффект. Если этого не случилось, и цель общения не была достигнута, то принято говорить о том, что человека постигла *коммуникативная неудача*.

Следующее понятие, которое нуждается в рассмотрении, – «**дискурс**». Это относительно новый термин, который появился в XX веке и стал активно использоваться в науке к его концу. По смыслу это понятие ближе всего к речи, но у него есть свои особенности, из-за которых полностью приравнять его к речи невозможно.

Формальное словарное определение дискурса очень развернуто и состоит из трех частей:

1) дискурс – это связный текст в совокупности с экстралингвистическими факторами,

2) дискурс – это текст, взятый в событийном аспекте,

3) дискурс – это речь, рассматриваемая как целенаправленное социальное действие, как компонент, участвующий во взаимодействии людей и механизмах их сознания [35].

Важно отметить, что названные три части определения – это не взаимоисключающие варианты толкования, а разные стороны одного и того же явления, которые дополняют друг друга.

Кроме того, есть еще одно очень удачное толкование, которое отражает все эти три аспекта одновременно и в то же время является простым и кратким. Выглядит оно следующим образом: дискурс – это «речь, погруженная в жизнь».

Разберем теперь содержание понятия в деталях.

Во-первых, дискурс – это частный случай речи и частный случай текста. Иначе говоря, любой дискурс является речью и текстом, но не каждая речь и не каждый текст являются дискурсом. Поэтому «дискурс» – это более узкий термин, чем «речь» или «текст»; он обозначает их конкретные разновидности, обладающие определенными свойствами.

Во-вторых, о дискурсе говорят тогда, когда речь или текст рассматривают не сами по себе, в изоляции от всего остального, а в связи и в совокупности с внешними обстоятельствами. Эти обстоятельства в упомянутом выше определении называются *экстралингвистическими факторами* – т.е. такими, которые не имеют отношения к собственно языку. Дискурс рассматривается как часть ситуации, в которой он появился – и которой он в значительной степени обусловлен. Простейший пример: если человеку нужно рассказать о себе, то в официальной обстановке он сделает это одним образом, а в неофициальной – другим. На то, как именно будут выглядеть его речь и составленный им текст, повлияют ситуация, в которой он находится, степень знакомства с людьми, с которыми он говорит, общественные роли, которые предписываются ему или окружающим, и многое другое. Следовательно, изучать эту речь и этот текст можно только в сочетании с теми факторами, которые повлияли на их создание.

Поэтому, в-третьих, речь или текст не могут быть дискурсом, если нам не известна (даже частично) ситуация, которая их породила. Это значит, что старые тексты, написанные много лет назад, называть дискурсом уже нельзя – восстановить все их связи с жизнью просто невозможно. Ученые пытаются их воссоздать (при помощи, например, литературоведческих комментариев), но для полноценных дискурсивных исследований этого недостаточно.

Следует также остановиться на понятии, которое само по себе не является предметом изучения в курсе русского языка и культуры речи, однако часто встречается при описании тех или иных его аспектов. Это понятие **коммуникации**.

Чаще всего коммуникация считается синонимом общения. Это в целом вполне верно, и мы также будем использовать его в таком значении. Однако стоит иметь в виду, что среди ученых есть разные взгляды на соотношение этих терминов. Разница между взглядами зависит в основном от того, с точки зрения какой дисциплины рассматриваются термины. В рамках лингвистики, например, какой-либо чрезвычайно существенной разницы между ними нет – а, допустим, в рамках психологии или социологии принято, наоборот, отличать одно от другого.

Несомненно, что оба термина описывают, в принципе, один и тот же процесс – передачу условных сигналов от одной стороны к другой. В словарном определении говорится, что коммуникация – это специфическая форма взаимодействия людей в процессе их познавательно-трудовой

деятельности, которая имеет вид обмена мыслями, сведениями, идеями и т.д. [35] Видно, что в этом определении нет ничего особенного, и его с тем же успехом можно было бы отнести и к общению. Поэтому различия между общением и коммуникацией, несмотря на разные подходы, сводятся в основном к масштабу этих понятий. Есть исследователи, которые считают, что общение – это основной термин, а коммуникация – его разновидность, и есть ученые, которые называют более широким термином коммуникацию, а более узким – общение. Второе мнение более популярно, чем первое.

Таким образом, если углубляться в терминологические различия, то можно сказать, что общение – это информационный обмен между несколькими людьми (т.е. в индивидуальном масштабе), который происходит в основном при помощи языка. Коммуникация же – это обмен сведениями среди множества людей (т.е. и в индивидуальном, и в массовом масштабе), который происходит не только при помощи языка, но и за счет других, неязыковых средств.

Говоря о коммуникации, часто используют такое понятие, как коммуникативный акт. Скажем несколько слов и об этом.

Коммуникативный акт (или акт коммуникации) – это минимальный элемент, из которых складывается процесс общения, единичный обмен информацией. Участников коммуникативного акта называют *коммуникантами*; считается, что один из них порождает высказывание, а другой его воспринимает и понимает. В зависимости от того, какую роль исполняет каждый из них, их могут еще называть субъектом и объектом, говорящим и слушающим, отправителем и реципиентом. В следующем акте они могут поменяться ролями.

Наконец, коммуникация может быть *вербальной* и *невербальной*. Вербальная коммуникация – это общение посредством языка. Невербальная – общение любым другим способом, кроме языка (например, при помощи мимики, жестов, дистанции, взгляда и т.п.).

В заключение опишем ***модель коммуникации*** с помощью языка. Основа этой модели – довольно древняя конструкция, предложенная Клодом Шенноном, разработчиком теории информации. Впоследствии ее доработал для нужд лингвистики языковед Роман Якобсон.

Модель состоит из шести элементов:

1) отправитель (тот, кто передает информацию);

2) получатель (тот, кто принимает информацию);

3) канал (среда, через которую передается информация);

4) сообщение (осязаемая форма, которую нужно придать информации, чтобы ее можно было передать по каналу);

5) код (условная система знаков, известная и отправителю, и получателю, с помощью которой информации придается форма сообщения);

6) контекст (ситуация, в которой происходит коммуникация между отправителем и получателем).

Иногда в эту схему добавляют также шум – т.е. помехи разного рода (акустические, языковые, психологические и т.п.), которые информация должна преодолеть на пути к получателю.

1.2 Обзор лингвистики

В этом разделе рассмотрим в общих чертах исторический путь, который преодолела лингвистика. Это полезно для понимания того, как наука о языке пришла к своему нынешнему состоянию, и того, на каком фундаменте построена ее современная теоретическая основа. Также такой обзор позволяет вкратце познакомиться с наиболее известными языковедами, понять, какое место каждый из них занимает в истории лингвистических исследований и какие именно идеи ассоциируются с его именем.

Первые известные нам **языковедческие традиции** сформировались в первом тысячелетии до новой эры, независимо друг от друга. Вполне возможно, что такие исследования существовали и ранее, однако более древние цивилизации не оставили никаких свидетельств о своих лингвистических науках. Поэтому историки языкознания начинают отсчет с тех традиций, о которых есть достоверные данные: индийской, античной европейской и китайской.

Ключевое явление ***индийской лингвистической традиции*** – это так называемая «великая грамматика Панини». Она представляет собой полное описание древнеиндийского языка санскрита. Когда она появилась, не известно; изначально она существовала в устной форме, была записана гораздо позже, и никаких надежных свидетельств, которые позволили бы установить конкретную историческую эпоху, попросту нет. Отсутствуют сведения и о том, когда жил сам Панини. Тем не менее, среди историков науки есть своего рода консенсус считать индийскую традицию наиболее древней.

Любопытно, что после Панини подобных трудов так и не было создано. Последующие древнеиндийские языковеды занимались в основном комментированием «великой грамматики» либо некоторых других известных текстов – главным образом религиозных. Как выразился историк языкознания В.М. Алпатов, «писали комментарии, комментарии к комментариям, комментарии к комментариям комментариев и т.д.» [1].

В ***античной европейской традиции*** попытки описания языка впервые появились, как нетрудно догадаться, в древней Греции. Впрочем, там они представляли собой не столько языковедческую науку как таковую, сколько одну из частей философии – поэтому не вызывает удивления то, что древнегреческие лингвистические исследования принадлежат в основном философам. Рассуждения о языке имеются, к примеру, в диалогах Платона и в трудах Аристотеля.

Заметим, однако, что позднее, в эллинистический период (начиная примерно с середины III века до н.э.) языковедческие исследования стали более системными. Греческий язык и греческая культура активно распространялись в государствах, прилегавших к Средиземному морю, и это вызывало необходимость изучения языка представителями иных народов – а, следовательно, требовались грамматики, словари и прочие подобные труды. Можно отметить, например, грамматику Дионисия Фракийского, которая была составлена во II веке до н.э.

Идеи древнегреческих лингвистов повлияли впоследствии на римских ученых. Первым заметным исследователем в этой области был Марк Теренций Варрон, работавший в I веке до н.э. Позднее появились два значительных труда, которые наиболее полно и точно отразили античную традицию, закрепили ее и считались образцовыми в течение многих лет (вплоть до окончания Средних веков) – грамматика Доната и грамматика Присциана.

После того, как Римская империя прекратила свое существование, европейская лингвистическая традиция разделилась на две изолированные ветви (греческую и латинскую), которые развивались далее самостоятельно.

Китайская традиция зародилась примерно в середине первого тысячелетия до н.э., однако этот момент – время появления лишь некоторых отдельных источников по некоторым вопросам языкознания. Принято считать, что полноценные языковедческие исследования начались около II века до н.э.: в этом столетии был составлен первый словарь иероглифов. Ключевой фигурой данного периода можно назвать ученого Сю Шэня (I век н.э.), который занимался вопросами графики.

Впоследствии китайские авторы так и остались приверженцами графики и лексикографии, создавая все новые иероглифические словари все более устрашающего объема. Впрочем, некоторые работы были посвящены фонетике; развивалось также направление, которое в современных терминах можно было бы назвать герменевтикой – исследователи уделяли много внимания толкованию древних текстов.

Заслуживает упоминания также ***арабская традиция***, которая появилась позже трех перечисленных (VII – VIII века н.э.). Ее возникновение было вызвано примерно теми же причинами, что и развитие языковедения в период эллинизма – т.е. необходимостью изучать и преподавать язык, в данном случае – соответственно, арабский. В этой традиции известен, например, такой труд, как грамматика Сибавейхи; она была составлена именно в учебных целях и содержала описание почти всех уровней языка. Впоследствии эта грамматика служила образцом для других авторов.

Помимо грамматики, арабские исследователи занимались лексикографией, а также изучали происхождение слов (т.е., с современной точки зрения, интересовались этимологией).

Помимо названных четырех, существовали и другие лингвистические традиции, однако они менее значимы, и в этом материале можно о них не упоминать. В целом, как можно заметить, древние авторы подходили к языку в основном описательно и не пытались строить фундаментальных теорий, которые объясняли бы сущность языковых явлений.

Этот пробел в теоретических исследованиях сохранялся довольно долго, вплоть до XV-XVI веков. К этому моменту в странах Европы стала возникать потребность в составлении грамматик национальных языков, которые прежде находились в тени латинского. Европейские народы развивали собственную литературу, появлялись новые авторы, писавшие на родных языках, и постепенно становилось ясно, что латынь нисколько не обязана быть единственным языком культуры. Следовательно, национальные языки нужно

было системно изучать. С этой целью в разных странах Европы составлялись учебники, словари и другие подобные издания. К этому же историческому периоду относятся и некоторые интересные разработки в области теории языка, которые пригодились ученым в дальнейшем.

После этого «подготовительного этапа», уже в XVII веке (в 1660 году, если быть точным), был создан важный и значимый для истории языкознания труд, который принято именовать «**грамматика Пор-Рояля**».

Пор-Рояль – название французского монастыря, который на тот момент был крупным культурным центром и с которым была связана группа ученых-специалистов в разных областях знания. В эту группу входили и авторы грамматики: логик и философ Антуан Арно и лингвист-преподаватель Клод Лансло.

Заслуга авторов состоит в первую очередь в том, что они создали крупномасштабный теоретический труд, в котором прежний описательный подход к грамматике был отодвинут на второй план объяснительным подходом. Исследователи пытались выявить суть и причины языковых явлений и разъяснить их читателю, причем это было их сознательным намерением, а не случайностью – они были уверены, что описательный подход недостаточен. Как это часто бывает, похожие или аналогичные идеи высказывались и до этого, однако ранее они не принимали столь объемных и весомых форм.

Вообще в языкознании XVII века сосуществовали два направления: первое было ориентировано на создание универсального языка, который мог бы обеспечить понимание между разными народами, а второе было связано с поиском общих, объединяющих черт у разных языков мира. Грамматика Пор-Рояля выросла из второго направления, поэтому ее авторы считали, что есть некая общая логическая основа, на которой построены все языки, и что особенности каждого конкретного языка связаны с частичным отклонением от этой основы. По инерции от предыдущих веков «образцовым» языком считалась латынь, а прочие языки с ней сравнивались; однако в грамматике Арно и Лансло латинский язык был эталоном далеко не всегда, так что в ряде случаев образцом служил родной для них французский.

В некоторых вопросах авторы опередили свое время – например, обозначили необходимость различать внешнюю сторону высказывания и его внутреннее содержание, что не всегда получалось даже у лингвистов XIX-XX вв.

Грамматика Пор-Рояля была весьма популярна в течение нескольких веков, и многие исследователи считали ее образцовой. После того, как в лингвистике появились новые, более тщательно разработанные и более надежные теории, этот труд стали активно критиковать за некоторую наивность и излишне романтический подход к родству языков; однако новые идеи всегда приводят к критике старых, так что это – скорее просто историческая неизбежность, а не признак низкого качества самого труда. Для своего времени грамматика Арно и Лансло была большим шагом вперед, существенно продвинувшим языкознание далее по пути его развития. Как справедливо заметил В.М. Алпатов, «нельзя к авторам XVII века предъявлять те же требования, что и к лингвистам XX века». [1]

Последующий XVIII век не привнес ничего принципиально нового в науку о языке, однако в течение этого столетия постепенно накапливался материал для новых идей и концепций. В конце века (в 1786 году) произошло знаковое событие: европейская лингвистика открыла для себя древнеиндийский язык санскрит, который оказался чрезвычайно похож на языки европейские – хотя был от них отделен весьма большим расстоянием. Благодаря этому исследования в области родства языков вышли на новый уровень, сформировался новый метод лингвистических исследований (материал для которого, как мы уже сказали, был накоплен ранее), и появилось крупное, влиятельное направление в науке о языке – ***сравнительно-историческое языкознание***, или компаративистика.

Это направление имело в основном практический характер. Ученые, которые ему следовали, собирали фактическую информацию о языках мира (порой весьма объемную) и сопоставляли их между собой, пытаясь обнаружить сходства, описать отличия и узнать больше об истории развития языков. Именно из сравнительно-исторического языкознания появилась т.н. генеалогическая классификация языков, о которой мы будем говорить далее.

Поскольку компаративисты занимались прикладными исследованиями, теория языка не попадала в центр их внимания. В каком-то смысле можно сказать, что в этом направлении описательный метод вновь стал преобладать над объяснительным. Однако в начале XIX века параллельно со сравнительно-историческими разработками создавались и философские, общетеоретические, направленные на осмысление природы и сущности языка. Наиболее значимые труды такого рода создал немецкий лингвист-теоретик **Вильгельм фон Гумбольдт**.

Интерес фон Гумбольдта к философии неудивителен: к этому располагал исторический период, в котором он жил и работал. Немецкая философия переживала в то время расцвет, и многие его современники остались в истории как классики этой науки – И. Кант, к примеру, или Г. Гегель. Именно этим и обусловлен его философский подход к языку.

Одна из наиболее ранних и исторически значимых идей фон Гумбольдта – представление о ступенчатом развитии языков (или, выражаясь терминологически, стадиальном). По мнению ученого, каждый язык в своем историческом развитии проходит последовательно несколько стадий; на каждой ступени он становится более совершенным. При этом конкретный язык может затрачивать разное количество времени на прохождение определенной ступени, однако сами эти стадии, по мнению фон Гумбольдта, одинаковы, и наступление каждой из них исторически неизбежно.

В этом вопросе он взял за основу идеи своих соотечественников Августа и Фридриха Шлегелей, предложивших делить языки на три типа – *аморфные* (те, в которых у слов нет никаких грамматических признаков), *агглютинативные* (грамматика выражается с помощью дополнительных слов, добавляемых к основному), и *флективные* (грамматика выражается формой самого слова). Фон Гумбольдт дополнил эту систему, добавив к ней т.н. *инкорпорирующие* языки – такие, в которых одно слово может передавать смысл целого предложения.

Впоследствии лингвисты отвергли идею стадиального развития, однако деление языков на названные выше четыре типа сохраняется до сих пор в неизменном виде и называется типологической классификацией. Ее мы также будем рассматривать в следующем материале.

Еще одна заслуга фон Гумбольдта состоит в том, что он указал на связь языка и мышления, причем особо отметил, что мышление определяется языком. Это вполне естественно: освоив язык, человек начинает думать с его помощью. Говоря о том же более широко, фон Гумбольдт вышел на связь языка с культурой в целом, а также с тем, как человек воспринимает мир. Именно из этих идей произрастает понятие «*языковая картина мира*»: то, что люди видят, слышат и чувствуют вокруг себя, отражается в языке и передается следующим поколениям, причем если какое-то явление в язык не попало, то оно исчезает из картины мира соответствующего народа и с тех пор для него как бы и не существует. Общеизвестен пример языков некоторых северных народов, в которых есть множество обозначений разновидностей снега – в то время как для людей, живущих южнее, эти разновидности не важны, и для их названия вполне достаточно одного слова «снег».

Другое важное достижение немецкого теоретика – это его мысль о том, что язык представляет собой деятельность, а не результат деятельности. До него в европейской лингвистике об этом никто не задумывался. Еще с античных времен принято было считать, что язык – это набор грамматических правил и набор слов, которые расставляются по этим правилам. Фактически потому древняя наука о языке и сводилась к составлению грамматик и словарей – ученые прежних времен считали, что они тем самым полностью описывают язык, и добавлять к этому ничего не нужно. После фон Гумбольдта исследователи, естественно, не прекратили рассматривать язык как продукт деятельности – однако теоретический подход к нему стал более разносторонним, и идея о языке как деятельности породила целое новое направление в лингвистике.

Наконец, можно упомянуть о том, что фон Гумбольдт видел в языке материю, которой придается некоторая форма. Эта мысль повлияла затем на других авторов, о которых будет говориться далее – хотя надо заметить, что они эту идею понимали по-своему.

В целом Вильгельм фон Гумбольдт – это одна из наиболее весомых фигур в истории языкознания, и к решению некоторых проблем, которые были им поставлены, лингвистика начала подступаться лишь в конце прошлого века.

После фон Гумбольдта, во второй половине XIX столетия, научное сообщество увлеклось идеями позитивизма. Это выразилось, в частности, в том, что крупномасштабные теоретические обобщения стали непопулярны, а на передний план выдвинулись практические исследования – работа с фактами, сбор материала, постановка опытов. В лингвистике это придало дополнительный импульс развитию компаративистики, потому что сравнительно-исторические исследования наилучшим образом подходили под новую идеологию. Соответственно, ученые отошли от поиска ответов на философские вопросы и сосредоточились на сравнении языков между собой и на изучении их эволюции.

Самым заметным явлением в языкознании этого периода оказалась школа немецких ученых, сложившаяся в Лейпцигском университете. Направление, в котором работали ее представители, со временем получило название «**младограмматизм**».

Хотя младограмматики сами были компаративистами, они, тем не менее, выступали против идей, которые до этого высказывались другими последователями сравнительно-исторического языкознания. Например, они критиковали излишнее, на их взгляд, увлечение реконструкцией индоевропейского праязыка, которое было характерно для их предшественников. Сторонники младограмматизма подчеркивали, что исторические исследования нужно проводить на надежной основе, пользуясь научными методами и привлекая весь фактический материал (а не только тот, который наиболее близок к праязыку). Более ранние компаративисты, действительно, были порой склонны выдвигать ничем не подкрепленные гипотезы, а также игнорировать источники просто потому, что они якобы относились к периоду «упадка» языка.

Кроме того, младограмматики призывали учитывать не только письменные тексты, но и устные – т.е. диалекты и говоры, те варианты языка, которые существуют только на определенных территориях. Это тоже было разумным предложением: в таких вариантах часто сохраняются исторические лексика и грамматика, которых уже нет в литературном языке.

Важное достижение младограмматизма – работа с понятием *языкового закона*. Само понятие появилось раньше, однако ученые этой школы уточнили его и избавили от некоторых прежних недостатков. Стоит, впрочем, сказать, что они понимали этот термин довольно узко и сами занимались только звуковыми законами – т.е. тем, как меняются звуки в ходе развития языка. Однако благодаря такому подходу они могли проводить по-настоящему точные сравнительные исследования – чего явно не хватало в трудах более ранних компаративистов.

Поначалу младограмматики считали, что звуковые законы вообще не должны иметь исключений – т.е. один звук всегда переходит в другой одинаково. Со временем эту идею уточнили, однако она по-прежнему находится в основе сравнительно-исторических исследований: ученый должен стремиться использовать языковой закон везде, где это возможно, а если его нельзя применить, то такой случай нужно объяснять отдельно.

Несмотря на дух времени, который требовал заниматься практической работой, некоторые представители младограмматизма все же уделяли внимание вопросам теории. В связи с этим можно назвать, например, труд Германа Пауля «Принципы истории языка».

Большинство младограмматиков, как мы уже сказали, писало об исторических изменениях только в фонетике. Пауль, в свою очередь, отошел от этой традиции и использовал сравнительно-исторический метод в изучении лексики, словообразования и синтаксиса. Кроме того, автор поставил и попытался разрешить несколько проблем, которые рассматриваются в лингвистике и сейчас – например, написал о психологической стороне языка, о речевой избыточности, об экономии языковых средств, а также одним из первых поставил вопрос о языковой норме и о литературных языках.

Наконец, заслуживает упоминания тот факт, что последователем младограмматизма был известный отечественный лингвист Филипп Федорович Фортунатов – основатель Московской лингвистической школы, к которой принадлежали многие именитые ученые России и СССР и которая внесла весомый вклад в языковедческую науку.

Идеи младограмматиков во многом актуальны и сейчас, хотя современная наука, конечно, уже не считает сравнительно-исторические исследования единственно верными.

Несмотря на доминирование младограмматизма, уже в конце XIX века появлялись исследования, которые можно назвать основой для перехода лингвистики на следующий этап. Это, например, работы русско-польских ученых, которых принято связывать с Казанской лингвистической школой: ***Николая Владиславовича Крушевского и Ивана Александровича Бодуэна де Куртенэ***. Они стремились преодолеть ограничения, которые накладывал на науку о языке исторический подход младограмматиков, а также развивали теорию языка и ставили вопросы о взаимосвязи лингвистики с психологией и социологией. Однако, как это часто бывает, некоторые важные их идеи опередили свое время и поэтому не были правильно оценены – так что основателем нового направления в языкознании считаются не они, а уже знакомый нам **Фердинанд де Соссюр**.

Примечательно, что де Соссюр учился и приступал к научной работе в контексте младограмматизма, однако с самого начала разошелся с ним, сделав ряд принципиально новых шагов в осмыслении языка. В то время как младограмматики работали с конкретными языковыми фактами и никуда далее этого не уходили, швейцарский ученый считал себя вправе строить гипотезы, не подтвержденные никаким фактическим материалом и основанные только на уверенности, что в языке существует строгая и четкая система – и это при том, что он на тот момент едва успел выпуститься из университета. Первую свою книгу, которая шла вразрез с методами младограмматиков, он издал в 21 год.

Впрочем, спорить с научным направлением в условиях полного господства этого направления – сложная задача, поэтому неудивительно, что научное сообщество не приняло де Соссюра. В конце XIX – начале XX века он занимался в основном преподавательской работой и лишь в последние годы жизни успел прочитать студентам три курса по общему языкознанию, в которых устно изложил суть своих представлений о языке. Записывать эти идеи он даже не пытался, поскольку на тот момент был убежден, что над ними понадобится очень долго и много работать, прежде чем их можно будет опубликовать. Сделать это де Соссюр не успел, так как скончался в 1913 году от тяжелой болезни.

К счастью для ученого, его младшие коллеги Шарль Балли и Альбер Сеше поняли ценность этих идей, собрали у студентов конспекты, которые сохранились после прочитанных курсов, обработали их, дополнили своими собственными воззрениями и издали в 1916 году под названием «Курс общей лингвистики». Эта книга, которую де Соссюр не собирался писать и вообще никогда не видел, и является его главным трудом в области языкознания.

Влияние «Курса общей лингвистики» на науку о языке оказалось чрезвычайно значительным – некоторые авторы сравнивают его по масштабу с теорией Коперника. Достаточно сказать, что многие понятия, которые мы рассматривали в предыдущем материале, восходят именно к идеям де Соссюра или вообще даны именно в той трактовке, которую он предложил.

Так, как мы уже знаем, именно де Соссюр разграничил язык и речь. До него подобных различий никто не проводил – тот же В. фон Гумбольдт считал, что деятельность – это язык, и результат деятельности – тоже язык. Строго говоря, швейцарский лингвист выделил три понятия: язык, речь и речевая деятельность; однако в нашем курсе можно не углубляться в нюансы, поэтому мы ограничиваемся только дихотомией «язык-речь».

Язык для де Соссюра объективен и принадлежит обществу, речь – субъективна и принадлежит конкретному человеку. Это противопоставление нам также знакомо. Стоит только добавить, что отделение языка и речи друг от друга оказалось очень полезным для языкознания и внесло ясность в ряд проблем вплоть до вопроса о предмете лингвистики.

Также де Соссюр был одним из первых, кто назвал язык системой знаков. Отсюда произрастают две важные идеи: системность языка и понятие языкового знака. И о том, и о другом шла речь ранее, поэтому здесь ограничимся краткими замечаниями.

Системность языка, как мы уже знаем, означает, что он не беспорядочен, а организован: его контролирует множество закономерностей, и в нем есть внутренняя логика.

Говоря о языковом знаке, де Соссюр выделил в нем две стороны: означаемое и означающее. С этими терминами мы также встречались. Ученый отмечал, что для исследования знаков и их значений понадобится отдельная дисциплина; сам он назвал ее семиологией, но в науке закрепился более короткий вариант, предложенный американским логиком Чарльзом Сандерсом Пирсом – «семиотика».

Еще одна важная идея де Соссюра – проведение четкой границы между исследованием динамики развития языка с одной стороны и изучением конкретных его состояний в разные моменты – с другой стороны. Сам он называл это «осью последовательности» и «осью одновременности» соответственно.

Для ясности можно представить себе график, показывающий развитие явления во времени. Изучая динамику (т.е. «ось последовательности»), мы рассматриваем движение графика от точки к точке; работая с конкретными состояниями, мы берем данные в одной из точек и исследуем их отдельно от всех остальных.

В современных терминах динамические исследования называют *диахронными*, а статические – *синхронными*. Отделение их друг от друга может показаться очевидным, но тогда это произвело, по сути, революцию в лингвистике, потому что более ранние авторы не понимали этих различий и смешивали одно с другим – снижая тем самым качество своей работы из-за нечеткой методологии.

Благодаря де Соссюру стало яснее, что именно должно изучать языкознание и какие проблемы являются для него основными. Кроме того, изменилось восприятие языка, отношение к нему; сформировалось новое понимание его природы и сущности. Из представления о системности языка возникла идея о его внутренней структуре, об уровневой организации, которую мы рассматривали ранее; хотя сам де Соссюр о структуре не говорил, из его идей выросло новое влиятельное направление, названное ***структурной лингвистикой*** или просто структурализмом. Системно-структурное изучение языка оказалось очень эффективным, и многое в современном языкознании основано именно на нем.

Хотя рассказа о достижениях структурализма хватило бы, вероятно, на отдельный материал, лингвистика XX века не ограничивалась одним лишь этим направлением. Еще одно важное течение этого времени – т.н. этнолингвистика, которая складывалась в США в первой половине столетия. Ключевые фигуры периода – **Эдвард Сепир и Бенджамин Уорф**.

Сепир отличался от структуралистов тем, что сохранял широкий подход к предмету языкознания не в ущерб качеству своих исследований. Преемники де Соссюра увлеклись уточнением этого предмета и сосредоточились в основном на «внутренней лингвистике» – т.е. на работе языковедения внутри самого себя, без связей и взаимодействия с другими науками. Сепир, в свою очередь, был только отчасти лингвистом, поэтому свободно привлекал к исследованию языка другие, смежные дисциплины. Так, в 1928 году он написал отдельную статью специально для того, чтобы обосновать необходимость совместной работы языкознания с антропологией, культурологией, психологией, социологией, философией и даже физиологией. Статья, однако, не дала заметного эффекта, потому что в последующие годы лингвистика продолжала активно отгораживаться от других гуманитарных дисциплин и взаимодействовала в основном с математикой (о чем Сепир в своей работе вообще не упоминал).

В каком-то смысле можно сказать, что он вернул в языкознание ряд идей, которые были незаслуженно забыты за время господства компаративистики и не поднимались практически никем после фон Гумбольдта. Так, Сепир вновь заговорил о связи языка и мышления, языка и культуры. Кроме того, он повторно поставил проблему типологической классификации языков, о которой никто не вспоминал со времен популярности научного позитивизма.

Впрочем, Сепир не стал повторять идеи фон Гумбольдта и расширил типологию: если до этого классификацию проводили по одному параметру (по внешнему выражению грамматики, как мы помним), то он предложил использовать три основания: сложность слова, силу связи между его частями (т.н. «спаянность») и типы его значений.

Другое важное теоретическое достижение Сепира заключается в его взглядах на функции языка. Он спорил с идеей о том, что главной языковой функцией является коммуникативная, и внес ряд уточнений и дополнений в уже существовавшие классификации. Позднее его мысли сыграли большую роль в установлении того понимания функций языка, которое актуально сейчас (и которое мы будем разбирать в следующем материале).

Уорф был учеником Сепира, и на него сильно повлияли идеи старшего коллеги о взаимодействии языка и культуры. При этом примечательно, что назвать его лингвистом можно было только очень условно – он не являлся профессиональным языковедом, и это поле деятельности для него оказалось скорее увлечением. В такой ситуации имелись свои плюсы: Уорф не был подвержен многим стереотипам, которые существовали среди языковедов того времени, и поэтому мог смотреть на стоявшие перед ним проблемы более широко.

Изначально Уорф работал инженером по технике безопасности и в процессе заинтересовался тем, как язык влияет на поведение людей. В частности, он обратил внимание на следующий пример: сотрудники склада горючего перестают соблюдать повышенную осторожность рядом с пустыми цистернами, хотя те содержат взрывоопасные пары бензина и представляют едва ли не большую опасность, чем полные. Иначе говоря, значение слова «пустой» (как «не содержащий вообще ничего») оказывается сильнее, чем знание о реальных свойствах предметов.

Позднее исследователь изучал индейский язык хопи и при его сравнении с европейскими обнаружил, что в нем отсутствуют многие категории мышления, привычные представителю западной цивилизации. Такой факт привел Уорфа к мысли, что язык и его грамматика отражают культуру народа, говорящего на этом языке, его видение мира. Отсюда можно проследить окончательное закрепление в современной науке понятия «языковая картина мира», первые представления о котором появились у фон Гумбольдта и о котором мы упоминали ранее.

Очевидно, что и культура может влиять на язык, и, наоборот, язык может влиять на культуру. Уорфа интересовала в основном вторая сторона вопроса: он пытался выяснить, обусловлены ли какие-то черты западной цивилизации особенностями европейских языков. В итоге исследователь пришел к выводу, что язык во многом первичен по отношению к культуре (т.е. культура складывается под влиянием языка). На этом заключении основана идея, которая известна в науке как ***гипотеза Сепира-Уорфа***: «мышление и культура народа всецело определяются его языком» [цит. по: 1].

Стоит заметить, что ни Сепир, ни Уорф не были столь категоричны в своих умозаключениях, однако гипотезу принято связывать именно с такой формулировкой. Современная наука вряд ли согласится со словами «всецело определяется», однако сама по себе взаимосвязь языка с мышлением и культурой для лингвистов бесспорна.

Ближе к середине XX века в структурной лингвистике начали возникать проблемы, связанные с тем, что ее методология стала постепенно себя исчерпывать. Конечно, многие авторы стремились внести коррективы в те идеи, которые восходили к де Соссюру, было создано много новых теоретических разработок в рамках структурализма (например, очень ценной оказалась концепция нашего соотечественника Романа Якобсона о лингвистических универсалиях – т.е. таких элементах, которые встречаются во множестве языков одновременно и ничем принципиально друг от друга не отличаются).

Однако постепенно становилось ясно, что структурная лингвистика, несмотря на всю свою плодотворность и эффективность, достигает пределов своего развития. Языкознанию нужны были новые теории и подходы к исследованиям; так внутри американской ветви структурализма зародилось новое направление, создателем которого признается **Ноам Хомский**.

В 1957 году Хомский выпустил книгу «Синтаксические структуры», в которой обозначил необходимость отойти от описания конкретных языков и заняться составлением общей теории, которая позволяла бы изучать грамматику и ее механизмы абстрактно. Для дескриптивизма (т.е. американского структурализма) такая идея была принципиальной инновацией: представители этого направления считали, что найти какие-либо общие правила для разных языков затруднительно или вообще невозможно. Целью исследования в своей книге Хомский назвал «... построение грамматики, которую можно рассматривать как механизм некоторого рода, *порождающий* предложения этого языка» (цит. по: [1]; курсив наш. – Н.Г.), и, соответственно, созданное им направление известно как ***порождающая лингвистика*** (или, на английский манер, генеративная).

Заметное отличие Хомского от дескриптивистов состоит также в том, что он рассматривал грамматику в связи с языковой интуицией говорящего – тем самым возвращая в лингвистику метод самонаблюдения (интроспекции). Он делил грамматические конструкции на правильные и неправильные (т.е. свойственные языку и не свойственные ему) и отмечал при этом, что носителю языка интуитивно известно, какие именно конструкции являются правильными.

Позднее Хомский предложил использовать понятия «компетенция» и «реализация» (в оригинале – *competence* и *performance*) для характеристики говорящего. Компетенция – это знание языка; реализация – фактическое его использование в конкретных ситуациях. О разнице между ними мы еще будем упоминать, когда рассмотрим аспекты культуры речи. Грамматика, по Хомскому, должна описывать компетенцию, не отвлекаясь при этом на реализацию.

Ученый высоко оценивал ряд идей, которые выдвигались в XVII – XIX веках, до позитивизма и структурализма. Хвалил он, в частности, уже знакомую нам грамматику Пор-Рояля – на его взгляд, Арно и Лансло уже тогда пытались создать общую лингвистическую теорию, а также обратили внимание на творческий характер языка.

Мысль о творческом характере, кстати, можно назвать одной из ключевых в генеративной лингвистике, потому что она рассматривает язык как бесконечное множество возможных высказываний, которые могут появиться в ответ на практически любую ситуацию и которые создаются (*генерируются*) по определенным моделям, воспринимаемым носителями этого языка как правильные.

В целом генеративная лингвистика вернулась к анализу многих проблем, которые были ранее оставлены или забыты в ходе развития науки о языке. Важно и то, что это направление сделало языкознание более ориентированным на человека, на принципы его мышления и психологические особенности.

1.3 Язык. История русского языка и современная языковая ситуация

Что такое язык, нам уже известно. Это, как мы говорили ранее, система условных обозначений, которая используется в обществе для обмена информацией. Рассмотрим теперь основные теоретические положения, связанные с языком. В первую очередь к ним относятся различные способы классификации. Кроме того, мы вкратце рассмотрим русский язык – его историю и современное состояние.

Начнем с того, что существуют языки **естественные и искусственные**.

Естественный язык – это тот, который сформировался самостоятельно в процессе исторического развития какого-либо коллектива, этноса или нации.

Хотя естественные языки возникают спонтанно, это все же не значит, что человек не может никак на них повлиять. Язык встроен в общество и поэтому реагирует на изменения, которые в нем происходят. Кроме того, по мере развития языка у него рано или поздно появляется литературная версия – а она вообще изначально предполагает, что какая-то часть людей будет сознательно над ней работать (улучшать, дополнять и т.д.). Ученые наблюдают за процессами, происходящими в языке, оценивают новые варианты, которые в нем появляются, обсуждают нормы и закрепляют их в справочниках и словарях. Это и есть процесс сознательного воздействия на язык.

Впрочем, это касается только литературного языка. Все остальные варианты (например, просторечие) контролировать и регулировать невозможно.

Искусственный язык – это, наоборот, тот, который был создан «путем сознательного конструирования» [12]. Обычно такие языки разрабатываются в тех случаях, когда возможностей естественного для чего-то не хватает. Их делят на два вида (по назначению):

- искусственные языки общего пользования,
- специализированные искусственные языки наук.

Языки общего пользования – это попытки людей преодолеть языковой барьер, т.е. построить универсальный язык, на котором могли бы общаться люди из разных стран. Самый известный проект этого типа – язык эсперанто, созданный Л. Заменгофом в конце XIX века.

Специализированные языки, в свою очередь, появляются не от избытка естественных – как в предыдущем случае, – а из-за их несовершенства. Естественный язык всегда многозначен, в нем имеется множество исключений и т.д.; наука же нуждается в однозначности, точности и системности. В результате создаются, например, символические языки записи химических формул или алгебраических уравнений.

Стоит при этом заметить: если в какой-то науке есть некий набор особых символов, то это еще не значит, что у нее имеется свой язык. Кроме такого набора, нужна еще и грамматика – т.е. описание того, как эти символы между собой соотносятся и как они должны совместно употребляться. В качестве примера можно привести математическую формулу: условные обозначения в ней связаны определенными отношениями. Наличие этих отношений означает, что у логико-математического языка есть свой синтаксис.

Впрочем, к одним лишь языкам наук эта группа не сводится. Специализированными искусственными системами являются также языки человеко-машинного общения. Это – языки программирования, управления базами данных и т.д. С их помощью обычно описываются алгоритмы выполнения различных операций, причем любой сложности.

Нас интересуют в первую очередь естественные языки, поэтому далее будем говорить только о них. К искусственным языкам все последующие классификации неприменимы.

Во-первых, естественные языки делятся на несколько **исторических типов**. Главное в этой классификации – то, какого рода обозначения используются в языке. По мере того, как развивалось человечество, обозначения тоже эволюционировали – от более простых люди переходили к более сложным.

1. Языки признаков. Признаки – это естественные свойства предметов и явлений, по которым человек судит об их состоянии. В таком случае связь между обозначающим и обозначаемым – естественная и прямая, как между следствием и причиной. Например, демонстрация сжатого кулака – признак агрессии. Строго говоря, это еще даже не языки – просто наборы знаков, у которых нет грамматики. Передавать информацию с их помощью затруднительно: признак прикреплен к предмету или явлению, которое он характеризует, и может перемещаться во времени и пространстве только вместе с ним.

2. Языки образных знаков. Образные знаки все еще сильно напоминают признаки (что и неудивительно, поскольку от них они и происходят). Разница в том, что образный знак связан со своим обозначаемым уже по принципу сходства или подобия. Предмет или явление становятся символом, который своим видом напоминает другому человеку о чем-то или вызывает у него определенные ассоциации. Например, топор означает объявление войны.

Переход от признаков к образам – это первый шаг к условности языковых знаков. Естественная связь между обозначаемым и обозначающим постепенно начинает исчезать. Благодаря этому образные знаки становятся более универсальными и более управляемыми: их уже можно отделить от того предмета или явления, которые они призваны обозначать, и передать во времени и пространстве. На этом этапе появляются также зачатки грамматики.

3. Языки слов. Успех таких языков обусловлен несколькими причинами. Во-первых, слово – это очень удобная и независимая от природы единица: естественная связь между обозначаемым и обозначающим в нем вообще отсутствует. Благодаря этому слово легко использовать и передавать другим людям. Во-вторых, вместе со словами в языке наконец появляется полноценная системность – а это значит, что он становится четким и упорядоченным. Риск неправильного понимания сводится к минимуму; в общении это очень важно.

4. Формализованные языки. Некоторые авторы считают, что это – следующая ступень в развитии языка после словесного этапа. Такие языки существуют только в письменной форме, очень абстрактны и используют в дополнение к словам специальные символы.

Важно иметь в виду, что когда в истории языка один тип знаков заменяется на другой, он при этом не исчезает. Вместо этого он включается в состав нового. Поэтому мы сейчас хотя и общаемся на языке слов, но одновременно с этим используем и образные знаки, и даже знаки-признаки. То же самое касается и формальных языков: несмотря на то, что они являются новой ступенью – после словесных, – без слов они обойтись не могут.

Кроме того, существует **генеалогическая классификация языков**. Это – «изучение и группировка языков мира на основании определения родственных связей между ними, т.е. на основе общего происхождения из предполагаемого праязыка». При этом родство языков признается доказанным, если обнаружено общее происхождение значительной части морфем этих языков, всех грамматических аффиксов и многих корней, в том числе в тех частях лексики, которые отличаются особой устойчивостью [35].

В генеалогической классификации языки делят на семьи. В каждой семье, в свою очередь, есть группы и подгруппы. Исследователи изучают изменения, которые происходили в языках на пути их развития, и ищут в них схожие черты. Иначе говоря, ученые предполагают, что у каждой семьи был один общий предок – так называемый праязык, – а затем он делился на варианты, каждый из которых развивался более или менее самостоятельно.

Напомним, что дисциплина, которая этим занимается, называется *сравнительно-историческое языкознание*. Ее методами ученые пытаются воссоздать эволюцию языков в обратном направлении – от современного многообразия назад к единому предку.

По разъяснению, которое мы привели, видно, что исследователи ориентируются в первую очередь на грамматику. Это неудивительно, потому что грамматика – самая устойчивая часть языка, и на ее изменение могут уходить столетия. Лексика – гораздо менее надежный источник, поскольку меняется гораздо быстрее. Из-за этого для исторических исследований берется не вся она, а только та ее часть, которая менее всего подвержена переменам. Например, это личные местоимения, названия частей тела, родственные отношения, а также базовые глаголы и существительные – «быть», «есть», «идти», «земля», «солнце» и т.п. Что касается фонетики, то она вообще скорее мешает генеалогическим исследованиям, чем помогает – хотя и для нее можно установить исторические законы.

Всего исследователи выделяют около сотни языковых семей. Отметим те, которые имеют хождение на территории России и бывшего СССР:

1) индоевропейские языки (например, русский, литовский, осетинский),
2) кавказские языки (грузинский, адыгейский, аварский, ингушский),
3) китайско-тибетские языки (дунганский),
4) монгольские языки (калмыцкий),
5) палеоазиатские языки (чукотский, эскимосский),
6) самодийские языки (ненецкий),
7) тунгусо-маньчжурские языки (эвенкийский, удэгейский),
8) тюркские языки (азербайджанский, казахский, башкирский, татарский),
9) финно-угорские языки (удмуртский, эстонский).

Названия многих семей и групп в генеалогической классификации могут навести на мысль о том, что языки в ней объединяют еще и по географическому принципу – т.е. на основании того, что на них говорят в определенном регионе. Это не совсем верно: географическая близость – просто следствие того, что языки происходят от общего предка. История могла двигаться в разных направлениях: иногда люди расселялись в пределах относительно небольшого региона (и тогда языки действительно оставались соседями), а иногда распределялись по весьма обширным территориям или мигрировали в другие страны. Поэтому генеалогическая классификация опирается в первую очередь на родство, а географический фактор для нее вторичен.

В-четвертых, есть **типологическая классификация языков**. Она «возникла на основании данных морфологии независимо от генетической или пространственной близости, опираясь исключительно на свойства языковой структуры» [35]. В этой классификации выделяют следующие типы языков:

Тип	Особенности
Изолирующий (аморфный)	- неизменяемые слова - порядок слов грамматически значим
Агглютинативный	- четкие границы между морфемами - однотипное словоизменение частей речи - отсутствие грамматических чередований в корне - однозначные аффиксы
Флективный	- нечеткие границы между морфемами - разные склонения и спряжения - грамматически значимые чередования в корне (внутренняя флексия) - многозначные аффиксы (внешняя флексия)
Инкорпорирующий (полисинтетический)	- слова-предложения: в состав глагола включаются субъект и объект действия, обстоятельства, грамматические показатели

Типологическая классификация основана на внутренних свойствах языка, на том, как устроена и работает его структура. Наличие или отсутствие родства между языками в данном случае роли не играет – язык рассматривается как бы в изоляции от всех остальных.

При этом нужно иметь в виду, что чистых типов в природе не существует. Нет таких языков, которые по структуре были бы исключительно аморфными, например. Причина проста: по ходу развития язык может усваивать черты, присущие другим типам, потому что этот процесс идет сам по себе и не контролируется людьми. Соответственно, у любого языка есть признаки сразу нескольких типов. Другое дело, что один из них всегда преобладает – именно по нему и определяется место языка в этой классификации.

Также нам необходимо рассмотреть такое понятие, как **национальный язык** – общее название для всех разновидностей конкретного языка, на котором говорят представители той или иной нации. Это именно обобщающее понятие – т.е. в первую очередь нас интересует тот факт, что оно служит суммарным обозначением для нескольких языковых вариантов. Формальное определение здесь вторично.

Национальный язык состоит из двух примерно равных частей:

1) литературный язык,

2) нелитературные варианты.

Литературный язык – это общенародный язык письменного общения, язык науки, публицистики, художественной литературы и всех прочих проявлений культуры, выражающихся в такой словесной форме, которая воспринимается носителями данного языка как образцовая [11].

Появление литературного языка – это историческая закономерность.

Во-первых, в любом обществе всегда будут существовать территориальные варианты языка: в одной местности принято говорить немного иначе, чем в другой, жители города говорят немного не так, как жители деревни, и т.п. Во-вторых, в этом же обществе рано или поздно появляется разделение людей по статусу и по роду занятий – так называемая *социальная стратификация*. В итоге оказывается, что вместо единого языка народ использует множество мелких вариантов – причем иногда они развиваются до такой степени, что носитель одного диалекта может просто не понимать носителя другого.

Если различия между такими вариантами не слишком заметны, общество и государство могут обходиться и этим состоянием языка. Однако со временем разница становится слишком ощутимой – и тогда возникает потребность в том, чтобы создать универсальный вариант языка. Этот вариант должен быть понятен всем людям в государстве, независимо от того, в каком регионе они живут или какое положение занимают в обществе. Иначе государство просто не сможет эффективно работать: ему нужно доносить свои инструкции и приказы до каждого человека и добиваться их выполнения.

Этот универсальный вариант и является литературным языком.

Исследователи выделяют несколько признаков литературного языка. Если тот или иной вариант соответствует всем этим признакам, то его можно называть литературным языком; если же хотя бы одно из этих условий не выполнено, то это – просто еще один диалект, каких много.

1) Наличие письменности. Это базовое и наиболее очевидное требование. Если у языка нет письменности, то говорить о формировании литературного варианта еще очень рано. Устный язык не вправе быть литературным – он просто не сможет нормально выполнять все требуемые функции.

2) Нормированность. Это требование означает, что интересующий нас вариант языка должен контролироваться системой норм. Если такой системы нет, то невозможно отличить правильное употребление от неправильного – а литературный язык, как мы помним, должен быть образцовым, показывать людям, как нужно правильно говорить.

3) Кодифицированность. Имеется в виду закрепление этого варианта в специальной литературе – т.е. его нормы и правила должны быть подробно описаны в словарях, справочниках и грамматиках.

4) Стилистическое многообразие. Литературный язык обслуживает самые разные слои общества, поэтому у него должно иметься несколько модификаций, каждая из которых была бы приспособлена к некоторой сфере общения – допустим, к научной или деловой. Такие модификации называются функциональными стилями; об этом пойдет речь в дальнейшем.

5) Относительная устойчивость. Вариант не сможет быть образцом правильной речи, если будет постоянно меняться под действием даже самых мелких и незначительных факторов. Наоборот: литературный язык должен сопротивляться большинству попыток его изменить, кроме тех случаев, когда это действительно необходимо.

6) Распространенность. Литературный язык должен использоваться на всей территории государства. Если он применяется только в пределах одного или нескольких регионов, то он опять же не сможет успешно решать те задачи, которые перед ним поставлены.

7) Общеупотребительность. Можно сказать, что это – социальный вариант распространенности: литературным языком должны пользоваться представители всех слоев общества и всех профессий.

8) Общеобязательность. Литературный язык должен быть обязателен к использованию всеми людьми в государстве. Принцип «хочу – использую, хочу – не использую» невозможен.

Мы уже говорили о том, что над литературным языком сознательно работают специалисты. С одной стороны в его создании и улучшении участвуют писатели, с другой стороны – ученые. Интересно заметить, что первые академии наук в Европе создавались как раз для целенаправленного совершенствования литературных языков; это и неудивительно, потому как обслуживание литературного языка – процесс сложный, длительный и требующий специальных знаний.

Нелитературными вариантами, как можно догадаться, называется все то, что не относится к литературному языку. В первую очередь это – упоминавшиеся ранее территориальные и социальные разновидности языка, а также просторечие.

Просторечие – явление довольно специфичное. С одной стороны, носители просторечия не говорят ни на каком диалекте, а с другой стороны – литературным языком они тоже не владеют. В результате получается некий усредненный промежуточный вариант, который и ненормативным признать нельзя, и назвать нормативным также невозможно.

Основная черта носителя просторечия состоит в том, что он не считает нужным следовать языковым нормам. Либо он с ними не знаком, либо просто игнорирует по тем или иным причинам. Поскольку литературный язык ему не доступен, он во всех ситуациях общения будет пользоваться одним и тем же усредненным вариантом языка – просто потому, что не знает никаких других.

К этому вопросу мы еще вернемся в разговоре о типах речевой культуры.

Последний теоретический аспект языка в целом, который нам нужно рассмотреть, прежде чем переходить к русскому языку, – это **функции языка**.

Вообще, поскольку язык как явление изучается очень давно множеством авторов, функций языка выделено немало. Часто оказывается так, что некий специалист считает необходимым предложить свою собственную систему функций, отличающуюся от всего того, что было создано прежде. Поэтому остановимся на тех функциях, которые выделяет большинство исследователей и которые закреплены в справочной литературе.

Начнем с того, что есть две главнейшие, базовые функции. Они являются основой для всех остальных.

Во-первых, это ***коммуникативная функция***. Суть ясна по названию: язык обеспечивает коммуникацию между людьми, обмен информацией в обществе. Передача данных от человека к человеку – это то, ради чего язык и был изначально создан. Есть, конечно, и другие средства общения, но с языком они несравнимы.

Во-вторых, это ***когнитивная функция***. Ее суть несколько более сложна: «выражение деятельности сознания» [35]. Можно сказать, что здесь речь идет о связи языка и мышления: человек мыслит посредством языка и познает мир с его помощью. Кроме того, в языке отражается картина мира – т.е. принципы, в соответствии с которыми человек воспринимает реальность.

К этим функциям добавляют еще две – тоже базовые, но более низкого ранга (т.е. менее важные):

- Эмоциональная функция. Здесь содержание также соответствует названию: при помощи языка человек выражает чувства и эмоции, сообщает о них другим или стремится передать их кому-то.

- Метаязыковая функция. Когда исследователи изучают язык, возникает специфическая ситуация: описать язык можно только при помощи его же самого. Иначе говоря, язык становится одновременно объектом и средством анализа. Это и есть его метаязыковая функция – «быть средством исследования и описания языка в терминах самого языка» [35].

Прочие функции, которые называют частными, являются производными от базовых. Например, из коммуникативной функции произрастают следующие ответвления:

- контактоустанавливающая функция,
- конативная функция (т.е. восприятия и усвоения информации),
- волюнтативная функция (т.е. воздействия на человека),
- функция хранения и передачи традиций, истории народа и т.п.

Когнитивная функция также имеет свои производные:

- гносеологическая функция (познание),
- аксиологическая функция (ценности и оценки),
- номинативная функция (называние),
- функция референции (отсылка или указание на что-либо).

Эмоциональная функция является основой для двух частных:

- модальной функции (отношение человека к чему-либо), и
- поэтической функции.

Таковы основные теоретические сведения о языке как явлении. Рассмотрим теперь вкратце развитие и современное состояние **русского языка**.

Вначале обозначим основные ***моменты истории***, связанные с нашим языком.

1. Начало новой эры (первые века): языковое единство славян. Несмотря на то, что славянских племен и народностей было довольно много, в это время они говорили на весьма близких друг другу диалектах. Различия между ними были не настолько велики, чтобы их следовало считать разными языками – скорее просто территориальными вариантами общего языка, который можно условно назвать праславянским.

2. VI – VII века: разделение славянских языков на три ветви – западную, южную и восточную. Постепенно различия между диалектами увеличивались, потому что славяне расселялись по большим территориям, расположенным порой весьма далеко друг от друга, контактировали с другими народами, перенимая что-то от них, формировали свои государства и т.д. Все это способствовало обособлению языков. Тогда же появляется древнерусский язык – общий язык всех восточных славян.

Этот этап был довольно интересным. Одновременно с древнерусским языком в обществе использовался еще и церковнославянский. Это был преимущественно письменный язык, у него был высокий социальный статус, ему нужно было специально учиться, и использовался он для общения на небытовые темы – т.е., например, для разговоров о Боге, религии и прочих высоких материях. Это делало его похожим на литературный язык; однако он не был общенациональным средством общения и обслуживал только одну область жизни людей – так что скорее церковнославянский язык был просто функциональным стилем (а именно – религиозным).

Древнерусский язык, наоборот, использовался для разговоров на бытовые повседневные темы. Однако у него была и еще одна функция: он обслуживал сферу деловых отношений и юриспруденции. Поэтому со временем в нем оформилось множество клише – стандартных шаблонных выражений, которые применяются при составлении текстов документов. Постепенно на этой основе сформировалось то, что мы сейчас называем официально-деловым стилем речи.

Таким образом, церковнославянский и древнерусский языки практически не пересекались. Это позволяло им довольно долго сосуществовать, никак особенно не влияя друг на друга. Впоследствии они сблизились и в конечном счете слились в одно целое, которое стало основой для создания литературного языка.

3. XIV – XV века: разделение древнерусского языка на три части – русский, украинский и белорусский. Этот процесс связан с двумя факторами: во-первых, в разных частях древнерусского государства происходили свои языковые изменения (а это углубляло различия между диалектами и порой даже противопоставляло их друг другу), а во-вторых, менялась политическая ситуация: западные и юго-западные территории Руси оказались под властью Литвы и Польши. Варианты древнерусского языка, которые существовали в этих регионах, оказались отрезаны от остальных и подверглись сильному

влиянию других языков – в первую очередь польского. В результате древнерусский язык распался на три части: возникли те его варианты, которые сейчас называются украинским и белорусским языками.

4. XVII – XVIII века: оформление научного стиля и языка художественной литературы. Мы уже сказали о том, что к этому моменту в русском языке имелись два функциональных стиля: религиозный (церковнославянский язык) и деловой (древнерусский язык). Однако к началу четвертого этапа возможностей этих стилей стало уже не хватать. Письменные тексты становились все более разнообразными: их тематика уже не ограничивалась только религией и юриспруденцией. Писались, например, исследования по медицине, истории, другим наукам; создавались художественные произведения. Поэтому на данном этапе список стилей пополнился: потребности общества привели к формированию научного и художественного стилей. Язык оказался готов к созданию литературного варианта.

5. Конец XVIII – начало XIX века: формирование литературного языка. Начало этому процессу положил А.С. Пушкин; ему удалось обобщить и объединить разные диалекты и варианты русского языка в единую структуру, которую общество приняло и с которой согласилось. С этого момента начинается современный этап существования русского языка, который продолжается и по сей день.

Современный русский язык – это естественный национальный язык, язык международного общения, государственный язык Российской Федерации, один из шести рабочих языков ООН. Находится на пятом месте в мире по количеству говорящих на нем и на втором месте по распространенности в Интернете.

По генеалогической классификации русский язык характеризуется следующим образом:

- индоевропейская семья,
- славянская группа,
- восточнославянская подгруппа.

Назовем также группы языков, которые родственны славянской. С ними русский язык связан общим происхождением, и между ними до сих пор можно обнаружить некоторое сходство – хотя века эволюции сделали эти языки мало похожими друг на друга.

- Индийская группа (например, санскрит).
- Иранская группа (например, персидский).
- Германская группа (немецкий, английский).
- Романская группа (французский, испанский).

Другие языки славянской группы:

- болгарский,
- македонский,
- сербский,
- словенский,
- чешский,
- словацкий,
- польский,
- украинский,
- белорусский.

К этим языкам (прежде всего к украинскому и белорусскому) русский наиболее близок. В ряде случаев носители разных славянских языков могут понимать друг друга без перевода – хотя, опять-таки, раздельное развитие довольно сильно на них сказалось.

Наконец, с точки зрения типологии русский язык относится к флективным языкам. На этом наша краткая характеристика завершается.

Последнее, о чем нам нужно упомянуть в этом разделе, – **современная языковая ситуация в России**.

С тех пор, как распался Советский Союз, российская языковая ситуация характеризуется в основном тремя ключевыми тенденциями [2]. Некоторые из них вызваны именно этим фактом (т.е. распадом СССР), а некоторые – наоборот, существуют сами по себе и от политической ситуации не зависят.

Первая тенденция – это расширение сферы действия русского языка и сокращение использования малых языков.

Практика показывает, что малым языкам (т.е. тем, которые не являются государственными и существуют только в определенном регионе) трудно сосуществовать с более сильным языком, если им не оказывается поддержка. В СССР такая поддержка оказывалась, причем довольно активно. Государство использовало административный ресурс (т.е. организовывало, например, обучение малым языкам в школах), а также стимулировало их повседневное применение: финансировало выпуск книг, газет, журналов на малых языках.

Когда Союза не стало, государственная поддержка почти прекратилась. Административные меры остались, но ушли на региональный уровень; кроме того, их одних недостаточно. Бизнес не особенно охотно берется за выпуск книг или периодики на малых языках, потому как опасается, что такие проекты будут убыточны. Поэтому область использования малых языков сокращается: даже если люди изучают их в школах, потом они все равно нигде не могут эти знания применить. Сфера же употребления русского языка закономерно увеличивается.

Вторая тенденция – сокращение роли русского языка как международного и интенсивное его взаимодействие с английским языком. Обстановка в мире сейчас такова, что изучать английский язык для общения с представителями других народов выгоднее. Кроме того, в русский язык активно проникают заимствования из английского, что тревожит некоторых специалистов. Главная проблема – это немотивированные заимствования. Так называются случаи, когда в языке уже есть свое слово для обозначения чего-либо, но иностранный эквивалент все равно заимствуется – потому что кажется более модным, более современным и т.д.

Впрочем, в истории языка такое происходит постоянно. Время от времени он массово заимствует слова, в том числе немотивированно, а затем отсеивает то, что оказалось ненужным. Например, в словаре Даля очень много заимствованных слов, которые современный человек вообще ни разу не слышал.

Третья тенденция – ослабление традиционных норм и проникновение нелитературных элементов в литературный язык. Норма как бы размывается, части национального языка смешиваются и превращаются в однородную массу. Происходит это, например, потому, что слабо владеющие литературным языком люди стали получать доступ к широким аудиториям через СМИ и Интернет. Изо всех тенденций эта – самая нежелательная.

1.4 Речь и ее составляющие

После теоретической характеристики языка необходимо поговорить о речи. Мы ее уже кратко описывали и сказали, в частности, что это – конкретный процесс реализации языковой системы на практике. Теперь уделим немного времени классификации речи и ее единицам – т.е. элементам разной величины, из которых она состоит.

Так как речь – это явление сугубо практическое, классифицируется она либо по форме, которую ей придает говорящий, либо по функциям. Начнем с оформления речи – или, иначе говоря, с ее внешнего вида.

Во-первых, речь бывает **устная и письменная**.

Часто, когда людей спрашивают, в чем разница между языком и речью, они отвечают, что речь – устная, а язык – письменный. Иначе говоря, речь в первую очередь ассоциируется с непосредственным общением, живым диалогом и разговорным языком. Однако общение с помощью письменных текстов – это тоже речь, просто по-другому оформленная. Если говорить об этом с точки зрения модели языковой коммуникации, которую мы ранее упоминали, то информация передается по другому каналу.

Подобно языку и речи, устная и письменная формы – это две стороны одного целого. Очевидно, например, что любой устный текст можно записать, а записанный – наоборот, озвучить. Интересно также то, что и та, и другая опираются на литературный язык. Хотя он в первую очередь является языком письменности, вполне возможна также и литературная разговорная речь.

Впрочем, для нас основной интерес представляют их различия; на этом и сосредоточимся.

Устной речью считается всякая звучащая речь, функционирующая в основном в сфере непосредственного общения [28]. Как можно догадаться, она исторически первична (т.е. возникла раньше письменной) и основана на работе органов речи, которые производят определенные звуки.

Органы речи, или речевой аппарат, – довольно сложная система, которая, тем не менее, способна действовать скоординированно. Любой звук в речи состоит либо из голоса, либо из шума, либо из того и другого одновременно. За голос отвечают голосовые связки, а за шум – язык, зубы и нёбо, которые образуют на пути воздушного потока разного рода препятствия. Связки, язык и мягкое нёбо – это *активные* органы речи, а твердое нёбо и зубы – *пассивные*.

Стоит еще сказать, что восприятие устной речи происходит не по одному каналу, а по нескольким сразу. Помимо слухового канала, работает также и зрительный – т.е. слушающий следит за жестикуляцией говорящего, выражением его лица и прочими невербальными средствами. Это делает устную речь более выразительной – т.е. с тем же количеством слов передается больше информации. Поэтому, например, когда люди стали активно использовать письменную речь вместо устной (при сетевом общении), они довольно быстро обнаружили, что ее возможностей для этого недостаточно. Чтобы компенсировать нехватку выразительности, понадобилось придумать специальные условные обозначения – т.н. эмотиконы, или «смайлики».

Главные свойства устной речи – необратимость, поступательный и линейный характер развертывания во времени [28]. Поясним, что это значит.

Мы уже говорили, что речь линейна. Она представляет собой непрерывный поток информации, который как бы протекает через говорящего и становится доступен слушателю только в момент произнесения. Поток идет лишь в одном направлении, и возможности навигации по нему почти отсутствуют. Мы не можем вернуться назад к какому-то месту в речи, чтобы внимательнее над ним подумать, и точно так же не можем переместиться по нему вперед, чтобы узнать, о чем пойдет речь далее.

Все это влияет не только на слушающего, но и на говорящего. Ему приходится думать и говорить одновременно, причем у него еще и очень мало времени на обдумывание того, что и как он хочет сказать. Поэтому в устной речи много пауз, много ошибок, она часто нелогична и отрывиста. Одно предложение может, например, делиться на несколько самостоятельных частей, причем каждая из них будет особой коммуникативной единицей.

Различают подготовленную и неподготовленную устную речь. Значение следует из названия: подготовленная устная речь – это та, которую говорящий планирует и обдумывает заранее (скажем, доклад), а неподготовленная – та, которая возникает и развивается спонтанно, без предварительных размышлений.

В подготовленной речи больше логики, и она лучше структурирована: говорящий уже знает, что ему нужно сказать и в каком порядке. В неподготовленной речи все это осознается постепенно, уже в процессе говорения, поэтому человек будет развивать мысль скорее по ассоциациям, чем по логике.

Устная речь может использоваться в любой сфере общения, но главной для нее, естественно, является разговорная (или разговорно-бытовая, как ее называют некоторые авторы). Это сказывается на всех ее разновидностях – т.е., например, даже если это научная или деловая устная речь, то в ней все равно будут присутствовать разговорные элементы. Сколько их будет и в какой пропорции – зависит от ситуации.

Письменная речь, в свою очередь, – это фиксирование устной речи с помощью созданных людьми вспомогательных знаковых систем. Главная особенность письменной речи – это то, что с ее помощью информацию можно *хранить и передавать во времени и пространстве*. Устная речь таких возможностей не обеспечивает: если под рукой нет никаких технических средств, то ей можно пользоваться только в общении с человеком, который находится там же, где и говорящий.

Ранее мы сказали, что устная речь развивается в режиме реального времени. По поводу письменной речи можно сказать, что она развертывается в *статическом пространстве*. Это значит, что любая часть текста в любой момент доступна и пишущему, и читающему. Соответственно, тот, кто создает текст, может внимательно продумать его содержание и структуру, выбрать определенные слова и выражения для своих мыслей, исправить ошибки и т.д. Поэтому письменная речь гораздо более правильна и логична, чем устная, и

требования к ней тоже предъявляются гораздо более строгие. Например, повтор одного и того же несколько раз: на письме это считается недочетом, а в устной речи – нормальным и даже рекомендуемым явлением.

Говорят, что в письменной речи используется *книжный язык* – т.е. такой, в котором очень много всевозможных норм и регламентов, требующих тщательного соблюдения. Неудивительно, что именно она доминирует во всех сферах общения, где книжный язык важен и нужен – фактически во всем литературном языке, кроме его разговорной части.

Наконец, письменная речь рассчитана только на один канал передачи информации – зрительный. Поэтому она имеет формальную организацию: в ней выделяются абзацы, разделы и части, может присутствовать нумерация, маркировка и т.д.

Все, что мы сейчас перечислили, сказывается на конкретных языковых особенностях устной и письменной речи – проще говоря, на том, как выглядят та и другая на практике. Изобразим эти особенности в виде таблицы.

Параметр	**Устная речь**	**Письменная речь**
Лексическая точность	Меньшая	Большая
Выражение действий	Глаголы	Отглагольные существительные
Выражение свойств и обстоятельств	Придаточные предложения	Причастные и деепричастные обороты
Выражение сложных мыслей	Несколько коротких предложений	Единое длинное предложение
Синтаксические конструкции	Простые	Сложные
Инверсия и эллипсис	Встречаются часто	Встречаются редко или недопустимы

По таблице видно, что в устной речи человек стремится передать информацию быстро и кратко. Поэтому включается *принцип экономии языковых средств*: отправить как можно больше сведений, приложив как можно меньше усилий. Речь упрощается, из нее выпадают целые фрагменты, которые и так понятны по контексту (или которые можно выразить невербально), изложение становится непринужденным и неформальным. В письменной речи, наоборот, можно себе позволить рассказать обо всем подробно и обстоятельно – поэтому появляются длинные предложения, в которых с помощью синтаксиса выражаются сложные логические связи, человек вставляет в речь всевозможные пояснения и дополнения, информация выражается официально и формально. В итоге разница между устными и письменными текстами оказывается весьма ощутимой. Некоторые люди этой

разницы не чувствуют – если им, например, нужно подготовить устное выступление, то они просто берут кусок письменного текста и начинают зачитывать его аудитории. Делать так – большая ошибка: письменный текст изначально не предназначен для восприятия на слух, так что его нужно предварительно адаптировать под устную речь (если мы, конечно, не планируем усыпить аудиторию).

Во-вторых, речь бывает **монологическая и диалогическая**.

Монолог – это «развернутое высказывание одного лица» [14]. Иначе говоря, в монологической речи есть один активный участник. Могут присутствовать и другие, но все они в этом случае будут пассивными – т.е. в общении они не участвуют, просто воспринимают информацию в режиме слушания или чтения.

Прилагательное «развернутое» в определении подразумевает, что обычно монолог велик по объему и по протяженности. Некоторые исследователи считают, что он существует в двух основных формах.

С одной стороны, монолог может быть *внешним* – это обращение к аудитории, т.е. сознательная и целенаправленная передача информации слушателю или читателю. С другой стороны, он бывает *внутренним* – это значит, что монолог адресован самому говорящему, а не какому-то собеседнику или коллективу.

Кроме того, монологическую речь делят на типы по целям высказывания. Таких типов три: информационный, убеждающий, побудительный.

Информационный монолог – тот, который направлен на передачу каких-то сведений (например, знаний). В этом случае автор должен учитывать уровень аудитории: сложность того, о чем он говорит, не должна выходить за пределы возможностей слушающих или читающих. Можно, конечно, произнести лекцию о дифференциальном исчислении перед учащимися начальной школы, но заметного результата это, скорее всего, не даст.

Убеждающий монолог ориентирован на изменение позиций и точек зрения; он обращается в первую очередь к эмоциям.

Побудительный монолог нацелен на стимулирование к совершению каких-то действий. В этом заключено его главное отличие от убеждающего: тот предназначен для влияния на мысли, а этот – для воздействия на поступки.

Есть мнение, что монолог – это частично искусственная форма речи, которая для живого повседневного общения не характерна. Поэтому подготовленные монологи, которые произносятся в официальной обстановке, встречаются чаще, чем неподготовленные и неофициальные. Однако каким бы монолог ни был, он все равно будет стремиться к большей естественности – т.е. приобретать черты диалога. Этот процесс называется *диалогизацией*.

Средства диалогизации – это любые действия говорящего, направленные на то, чтобы повысить активность слушающего. В риторике, например, имеется целый арсенал таких средств: обращения к аудитории, риторические вопросы, так называемый вопросно-ответный ход (когда говорящий задает вопрос и сам же на него отвечает) и т.д. Практика показывает, что монолог воспринимается легче и эффективнее, если слушающий как бы участвует в нем.

Диалог – это обмен высказываниями между двумя участниками. В отличие от монолога, здесь они равноправны – т.е. и тот, и другой являются активными, по очереди передают информацию или высказывают свои мнения.

Ряд ученых считает, что в диалоге не обязательно должны участвовать именно два человека. С их точки зрения, общение нескольких лиц (трех, например, или шести) – это тоже вариант диалога. Такой подход не совсем верен: сам термин «диалог» подразумевает, что в нем задействованы именно два субъекта. Для общения трех участников и более существует понятие «*полилог*». У полилога есть свои особенности, о которых мы пока говорить не будем.

Диалог состоит из отдельных реплик, которые могут объединяться в так называемые *диалогические единства*. Под этим термином понимается совокупность нескольких высказываний, которые связаны общей темой или общим смыслом. В пределах единства каждая последующая реплика является реакцией на предыдущую; иначе говоря, она не самостоятельна, т.е. не может существовать без того, что было сказано перед ней.

Принято считать, что у диалога есть определенная структура. Она может, конечно, и не соблюдаться, но в большинстве случаев все же присутствует. Это – стандартная конструкция из трех частей: введение, основная часть и заключение. Иногда введение диалога называют «зачин», а заключение – «концовка». Состоят они в основном из формул речевого этикета (приветствие, прощание и т.п.).

Монолог, как мы помним, может быть и подготовленным, и неподготовленным. Диалог, в отличие от него, практически всегда является спонтанным – т.е. неподготовленным. Заниматься планированием и предварительным обдумыванием диалога, конечно, можно (если это, например, деловые переговоры), однако на практике такой подход часто оказывается бессмысленным: собеседник совершенно не обязан реагировать так, как мы запланировали – а следовательно, любая непредвиденная реплика сразу обесценивает всю подготовку.

С диалогом связан один любопытный момент, который на первый взгляд выглядит как внутреннее противоречие. С одной стороны, для эффективности диалога у его участников должен иметься набор одних и тех же знаний (иначе нарушится пресуппозиция, и они просто не поймут друг друга), а с другой стороны – если эти знания будут полностью совпадать, диалог окажется неэффективен. Иначе говоря, между участниками должен быть хотя бы минимальный информационный разрыв – т.е. один должен знать больше другого. В противном случае они просто не смогут сообщить друг другу какую-либо новую информацию – а это значит, что диалог между ними не будет иметь смысла.

Бывают, конечно, и неинформативные диалоги – например, такие, которые состоят из одних этикетных формул. Это – пустое бессодержательное общение, которое предназначено просто для того, чтобы соблюсти приличия в обществе (говоря научным языком – выполнить нормы и требования ритуальной коммуникации). Однако встречаются они редко и большого значения не имеют.

В-третьих, речь делится на **функциональные типы**. Мы упоминали об этом, когда говорили о литературном языке: чтобы он мог успешно выполнять свои задачи, у него должно иметься несколько вариантов, которые обслуживали бы самые важные сферы общения. Проще говоря, имеются в виду ***функциональные стили речи***.

О стилях мы будем говорить отдельно; пока же ограничимся несколькими общими замечаниями.

Функциональный стиль – это своеобразный характер литературной речи, соответствующий определенной сфере общественной деятельности и создаваемый особенностями функционирования в ней языковых средств [19].

Что важно в этом определении?

Во-первых, то, что каждый стиль связан с определенной сферой общения. В принципе таких сфер довольно много, но функциональные стили развиваются только для некоторых – наиболее крупных и важных. К таковым относятся следующие области:

1) сфера научного общения,
2) сфера делопроизводства и юриспруденции,
3) сфера массовых коммуникаций,
4) сфера художественной литературы,
5) разговорно-бытовая сфера.

Соответственно, традиционная схема включает пять функциональных стилей: научный, официально-деловой, публицистический, художественный и разговорный.

Некоторые авторы считают, что к этому списку следует добавлять еще один стиль – религиозный (т.е. специальный язык сферы богослужения). Однако эта точка зрения не пользуется большой популярностью: против нее высказываются возражения, связанные с тем, что религия не особенно важна для современного общества (и, следовательно, язык сейчас не нуждается в особом варианте для этой области общения).

Первые четыре стиля (от научного до художественного) ориентированы главным образом на письменную речь и на тщательное соблюдение нормы. Поэтому их обобщенно называют книжными стилями. Помимо прочего, этим подчеркивается, что в них используется в основном книжный язык (за редкими исключениями). Разговорный стиль располагается в классификации отдельно и противопоставляется книжным. Это – единственный случай в литературном языке, когда устная форма речи преобладает над письменной.

Во-вторых, в каждой из этих сфер язык работает немного иначе, чем в других. Перед ним ставятся разные задачи, и для их решения требуются неодинаковые средства: специальные слова и выражения, например, или особые виды словосочетаний и предложений. Все это и есть особенности функционирования языковых средств в той или иной области.

Соответственно, определение можно истолковать так: в каждой сфере человеческой деятельности есть свои коммуникативные задачи, и язык приспосабливается к тому, чтобы выполнять эти задачи наиболее эффективно, в результате чего литературная речь в этой сфере приобретает особый характер.

В-четвертых, есть еще **коммуникативные типы речи**. В основе этой классификации – цель высказывания и то, каким образом представляется информация. Здесь выделяют три довольно известные разновидности речи: описание, повествование и рассуждение.

Описание – это перечисление признаков предмета или явления. Задача говорящего, соответственно, – в том, чтобы как можно подробнее охарактеризовать объект своей речи. Описание статично (т.е. не развивается во времени) и отличается большим количеством прилагательных и причастий.

Повествование – это рассказ о последовательности событий. В таком случае говорящему нужно показать развитие ситуации и логическую связь между событиями. Соответственно, здесь уже присутствует динамика, и в речи появляется множество глаголов.

Рассуждение – это изложение хода мыслей говорящего. Автор высказывает какую-либо идею и начинает ее развивать – как правило, с помощью логики, т.е. посредством суждений и умозаключений. В речи активно используется абстрактная лексика; кроме того, применяется сложный синтаксис, который отражает различные логические связи.

По характеристике этих понятий видно, что коммуникативная классификация применяется в основном к монологическим текстам. У отдельных исследователей вообще напрямую указывается, что описанием, повествованием или рассуждением может быть только монолог. Вместе с тем, вполне возможно сказать, что эти виды речи могут встретиться и в диалоге: наличие реплик собеседника никак не мешает описать какой-либо предмет или рассказать о последовательности событий.

Наконец, в-пятых, есть **виды речевой деятельности**.

Речевая деятельность – это любые способы взаимодействия с речью. Ее конкретные разновидности выделяются в зависимости от двух факторов: от того, какую роль играет человек в общении, и от того, какую форму при этом имеет речь. Проще всего представить виды в таблице, где с одной стороны указан первый фактор, а с другой стороны – второй. На их пересечении возникают виды речевой деятельности.

Роль / Форма	**Устная**	**Письменная**
Активная	Говорение	Письмо
Пассивная	Слушание	Чтение

У каждого вида есть свои особенности и, соответственно, рекомендации относительно того, как его можно развить и улучшить. Например, совершенствование говорения – это развитие способности поддержать разговор на любую тему, а также изучение правильного произношения. Мы пока не будем подробно останавливаться на этом вопросе; того, что уже было сказано, на этот момент достаточно.

Таковы основания для классификации речи. Перейдем теперь к ее составляющим.

Говорят, что речевое общение складывается из **единиц** разного уровня. Эти единицы выстраиваются в иерархию – от самых простых к наиболее сложным. Так же, как и в языковой структуре, более крупные единицы состоят из более мелких. Рассмотрим их в порядке возрастания сложности.

Первая, наименьшая единица – это ***речевой акт***.

Теория речевых актов – концепция двух зарубежных специалистов по логике, Джона Остина и Джона Сёрля. В свое время она ощутимо повлияла на лингвистику, потому что привязала язык к коммуникации, а речь – к результату, которого хочет добиться говорящий.

Определение речевого акта выглядит следующим образом:

«Элементарная единица речи, последовательность языковых выражений, посредством которой говорящий осуществляет свое коммуникативное намерение и воздействует на мысли адресата» [23].

Остин предложил делить речевой акт на три части: локуция, иллокуция и перлокуция.

Локуция – это собственно говорение, констатация факта.

Иллокуция – это выражение целей и намерений.

Перлокуция – это воздействие на поведение человека, попытка вызвать определенные последствия.

Вторая единица – ***речевой жанр***.

По сути, жанр – это набор правил, по которым должна строиться речь, предназначенная для каких-то определенных целей. Каждой цели соответствует свой жанр – например, для рассказа о результатах научного исследования выбирается жанр доклада или статьи, а для устройства на работу пишется текст в жанре резюме. Очевидно, что это будут совершенно разные тексты – у каждого из них своя структура, свои правила оформления, свои языковые средства и т.д.

К жанрам можно применить многие из тех классификаций, которые мы ранее рассмотрели. Бывают, например, устные и письменные жанры, монологические и диалогические, научные и деловые. При этом важно, что любой жанр описывается с точки зрения его собственных внутренних признаков – т.е., упрощенно говоря, если в его составе что-то поменять, то он станет другим жанром.

О речевых жанрах и об их значимости мы подробно поговорим позже, поэтому сейчас вдаваться в подробности не будем.

Третья единица – это ***речевое событие***. К нему можно предложить следующее определение: крупное, относительно самостоятельное действие, обслуживаемое устойчивыми комплексами речевых жанров и имеющее традиционную или специально устанавливаемую структуру [изл. по: 12].

Разберем суть этого определения.

Во-первых, событие – это не текст (как жанр), а реальное происшествие – т.е. набор действий, которые люди совершают в определенной ситуации. К собственно речевому аспекту – к словам и выражениям, которые сообщают о чем-то, – добавляется то, что сопровождает речь (условия общения, например, или сами участники этой коммуникации).

Во-вторых, событие – это шаблон, стандартный образец. С одной стороны, от людей ожидается строго определенное поведение в нем, исполнение некоторой роли. С другой стороны, оно развивается по заданному сценарию (т.е. в составе события может быть несколько этапов, которые постепенно сменяют друг друга).

В-третьих, шаблонное поведение подразумевает и стандартную речь. Поэтому за каждым речевым событием закреплено несколько речевых жанров, которые входят в его состав и либо обязаны, либо могут в нем употребляться.

Примеры речевых событий – научная конференция, деловые переговоры, семинары и т.д.

Жанры в составе события могут быть трех типов:

1) обязательные (отражают суть и особенности события),

2) факультативные (могут присутствовать по усмотрению организатора),

3) случайные (не имеют отношения к сути события).

В самом простом случае речевое событие состоит из монологических жанров. Их нетрудно отделить друг от друга и классифицировать. Например, на торжественном мероприятии сначала произносится вступительное слово, затем следуют поздравительные речи гостей, потом – с ответным словом выступает виновник торжества и т.д.

Когда же событие неоднородно по составу, могут возникнуть сложности. Это касается в первую очередь диалогов: не всегда понятно, где диалогический жанр, а где – речевое событие. Скажем, беседа с соискателем при приеме на работу считается диалогическим жанром, хотя на первый взгляд она вполне может показаться событием.

Отличить одно от другого можно следующим образом.

Ранее мы сказали, что речевой жанр определяется его внутренними признаками – т.е. какие-либо изменения в его составе создают уже другой жанр. Допустим, жанр лекции предполагает передачу информации от преподавателя к студентам; стоит изменить направление передачи, и это уже не лекция, а, например, ответ студента на экзамене.

Речевое событие, наоборот, определяется внешними признаками – регламентом, обстановкой, видом мероприятия. Поэтому речевые жанры, которые входят в его состав, можно спокойно изъять и заменить на другие, или добавить к ним новые. Это никак не скажется на назначении события или его особенностях. Тот же самый экзамен вполне можно провести, например, в виде тестирования – от того, что жанр устного ответа студента из него изъяли, он не перестает быть экзаменом.

Речевые события принято классифицировать по наличию регламента и по сложности.

По первому основанию, очевидно, существуют регламентированный и нерегламентированный варианты. Чтобы событие можно было назвать регламентированным, оно должно соответствовать трем требованиям:

1) носить общественный характер,

2) быть назначаемым,

3) быть контролируемым.

Если условия не выполнены, то событие считают нерегламентированным.

По второму критерию выделяют события простые и сложные. Простые состоят из однотипных компонентов (например, пресс-конференция), сложные – из разнородных (например, защита курсовых работ).

Четвертая единица – ***речевая ситуация***. Она, соответственно, более обширна, чем событие, и ее можно определить как совокупность всех причин и факторов, от которых зависят особенности речи и речевого поведения человека [20].

Речевую ситуацию часто изображают в виде модели. Модель состоит из трех главных элементов:

1) обстановка (официальная / неофициальная),

2) участники (их количество и отношения между ними),

3) цель (общение, сообщение, воздействие).

Официальная обстановка предполагает, что общение имеет особую значимость. Из-за этого повышаются требования к речи на большинстве языковых уровней, начиная с фонетического. Произношение становится более четким, литературным, речь ведется в спокойном тоне. На уровне лексики тоже исключаются нелитературные элементы. В синтаксисе появляются этикетные конструкции (т.н. формулы вежливости), речь приобретает книжный оттенок. В неофициальной обстановке, наоборот, появляются и усиливаются разговорные и нелитературные черты.

Между участниками могут существовать ролевые и коммуникативные отношения. Первый тип (ролевые) – это в основном социальный статус и поведение, которое предписано человеку его положением в обществе. Речь говорящего меняется в зависимости от того, занимает ли он более высокое, равное или более низкое положение в сравнении с собеседником.

Коммуникативные отношения – это поведение людей в конкретном акте общения, которое не зависит от статуса. Например, один из участников стремится к лидерству – хочет контролировать ход разговора и обсуждаемые темы. Второй участник, в свою очередь, соглашается с этим (становится ведомым) или пытается захватить лидерство сам.

Речевые ситуации бывают канонические и неканонические.

Каноническая речевая ситуация – это прямое и непосредственное общение (т.е. оба участника находятся в одном и том же месте и в одно и то же время, и передаваемые сообщения адресованы конкретным лицам).

Неканоническая речевая ситуация – это непрямое или опосредованное общение (т.е. второй участник находится в другом времени или в другом месте, либо у сообщений нет конкретного адресата).

Последняя единица, самая крупная, – ***речевое взаимодействие***. Так называется сам процесс общения между людьми независимо от того, в какой речевой ситуации они находятся. Речевое взаимодействие состоит из трех этапов:

1) планирование высказывания,

2) его построение, и затем

3) порождение (т.е. говорение или письмо – в зависимости от формы).

1.5 Культура речи, ее формы и разновидности

Итак, мы подробно рассмотрели вопросы теории, связанные с языком и речью, и можем теперь перейти к ключевому понятию курса – культуре речи.

Мы ранее говорили, что речевая культура – это в первую очередь умение человека добиваться своих целей с помощью речи. Если она хорошо развита, то коммуникативные задачи будут решаться успешно.

Прежде чем приступать к сути, стоит заметить, что культура речи – это еще и языковедческая дисциплина (т.е. часть науки о языке). В ней изучается роль каждого из уровней языка в общении; кроме того, она объясняет нормы, исследует речевые ошибки и составляет рекомендации относительно того, как с ними бороться. Подобно многим другим дисциплинам, она имеет две стороны – теоретическую и практическую.

Теория – это обобщение речевой практики (т.е. того, как люди в обществе пользуются языком и каким образом говорят на нем). Исследователи пытаются найти в ней какие-то закономерности, причины и следствия и т.д. Соответственно, эта часть связана с теорией языка – фонетикой, грамматикой, лексикологией, стилистикой.

Практика – это использование полученных теоретических результатов для улучшения речи. В литературе встречается мнение, что эта часть связана скорее не с лингвистикой как таковой, а с риторикой – т.е. наукой о речевом воздействии на людей с целью добиться определенного результата. По этому определению действительно можно заметить, что суть риторики довольно близка к назначению культуры речи, о котором мы говорили в начале.

Из всего этого выводится краткий список ***задач культуры речи как научной дисциплины:***

1) слежение за речевой практикой и ее анализ,

2) обучение носителей языка нормам и правилам построения речи,

3) охрана литературного языка и его норм.

Последняя задача, по мнению ряда авторов, является наиболее важной. Мы уже упоминали, что литературный язык требует внимательного и тщательного обслуживания, которым, собственно, и занимаются ученые-языковеды. Некоторые специалисты вообще говорят, что подобная задача – дело национальной важности; это, кстати, не такое уж и преувеличение, поскольку наличие литературного языка считается одним из основных условий существования нации.

Закончим на этом разговор о культуре речи как дисциплине и начнем ее рассматривать как характеристику личности. В рамках этого материала она интересует нас – прежде всего – именно в таком качестве.

Первое, о чем нам необходимо сказать, – **аспекты** культуры речи. Это очень важный и существенный момент.

Культура речи имеет три аспекта: нормативный, коммуникативный и этический.

В том определении, которое мы приводили в первом материале раздела, фигурировали все эти аспекты. Вспомним:

«...При соблюдении современных языковых норм и этики общения позволяют обеспечить наибольший эффект в достижении поставленных коммуникативных задач».

Обозначим суть каждого из аспектов немного подробнее.

Нормативный аспект – это знание и соблюдение как языковых, так и речевых норм.

Чтобы люди могли понимать друг друга, они должны следовать определенному образцу – знать, как нужно правильно говорить, и уметь отличать правильное от неправильного. Система норм позволяет этого добиться.

Можно привести следующее развернутое определение того, что есть норма:

«Языковые нормы (нормы литературного языка, литературные нормы) – это правила использования языковых средств в определенный период развития литературного языка, т.е. правила произношения, правописания, словоупотребления, грамматики. Норма – это образец единообразного, общепризнанного употребления элементов языка (слов, словосочетаний, предложений)» [7].

Помимо того, о чем мы уже сказали (например, единообразия), в этом определении есть несколько дополнительных интересных моментов.

Во-первых, нормы касаются только литературного языка. В просторечии или в диалектах норм нет. Нам уже доводилось упоминать, что носитель просторечия может быть знаком с языковыми нормами, но обязанным их соблюдать он себя не считает.

Во-вторых, нормы меняются вместе с языком, т.е. бывают характерны только для определенного времени. Вечных норм, таким образом, не существует: то, что вчера считалось ненормативным, сегодня может стать допустимым, а то, что было нормой, – наоборот, выйти из употребления. Мы рассмотрим этот процесс подробнее в последующих материалах.

В-третьих, чтобы стать нормой, образец должен быть общепризнанным. Об этом стоит сказать отдельно.

Часто людям кажется, что установление норм исходит от ученых – т.е., условно говоря, лингвисты Академии наук время от времени собираются на симпозиум и решают, что именно будет нормой на ближайшие пять лет. И как будто действительно: определяющее значение во всех спорных ситуациях имеет мнение научных изданий – словарей, справочников, грамматик и т.д. Однако на деле роль специалистов гораздо более скромна: они просто фиксируют состояние дел в языке на текущий момент – описывают нормы, а не задают их.

Иначе говоря, норма – понятие относительное. В большинстве случаев язык и общество сами определяют, как она выглядит. Это и неудивительно: мы уже говорили, что язык не управляется административными мерами, он существует и развивается по своим собственным законам. Ученым остается только закрепить в справочной литературе современные для них представления о норме.

Стоит при этом иметь в виду, что общепризнанность – не то же самое, что распространенность. Если какое-то слово или конструкцию часто употребляют в речи, то это еще не значит, что они становятся от этого нормативными. Их статус определяется тем, положительно или отрицательно к ним относится общество. Характерный пример – мат: бесспорно, что он часто встречается в речи многих людей, однако в норму, тем не менее, не превращается.

Таким образом, для того, чтобы стать нормой, языковому явлению нужно одобрение людей. Именно это подразумевается под общепризнанностью.

Принято выделять несколько основных источников языковой нормы. Это:

- литературные произведения, которые написаны писателями-классиками или авторами, продолжающими их традиции,
- материалы средств массовой информации,
- общепринятое современное употребление,
- результаты лингвистических исследований [7].

Нужно заметить, что средства массовой информации считаются источником нормы скорее по традиции. Далеко не весь контент современных СМИ можно назвать образцовым: даже дикторы иногда говорят с ошибками.

Коммуникативный аспект – это умение выбирать такие языковые средства, которые позволяют успешно достигать целей, поставленных при общении.

Очевидно, что одних только норм для общения недостаточно. Речь может быть чрезвычайно грамотной и соответствующей всем правилам языка, но абсолютно не подходящей под обстоятельства – и следовательно, человека будет ожидать коммуникативная неудача. Говоря упрощенно, носитель языка должен четко понимать, что – можно, что – нужно, а что – нельзя говорить в определенной речевой ситуации.

Для этого ему необходимо знать множество вариантов речевых событий (т.е. шаблонов того, как вести себя в разных случаях) и владеть речевыми жанрами, которые к этим событиям прикреплены. На практике это обычно означает, что человек знаком с функциональными стилями: знает сферу применения каждого из них, умеет точно определить по ситуации, какой стиль для нее нужен, и может создавать тексты (хоть письменные, хоть устные), которые отвечают требованиям этого стиля.

Например, если сотрудник допустил какие-то ошибки в своей работе, ситуационный шаблон предписывает, что он должен составить объяснительную записку в официально-деловом стиле. В большинстве случаев самым эффективным решением будет поступить именно так. Однако если человек, допустим, знает, что его руководство презирает бюрократию и ценит нестандартные подходы к проблемам, то он может нарочно отклониться от шаблона и написать ту же объяснительную в художественном или разговорном стиле, рассчитывая, что нетрадиционный формат произведет нужное впечатление. Это и есть коммуникативный аспект – оценка ситуации и выбор оптимальной речевой тактики.

О человеке, который владеет этим аспектом культуры речи, говорят, что у него развита *коммуникативная компетенция*.

Этический аспект представляет собой «знание и применение правил языкового поведения в конкретных ситуациях» [11]. Под этими правилами имеется в виду речевой этикет.

Можно сказать, что речевой этикет состоит из двух частей. Первая часть – это инвентарь, т.е. набор стандартных формул, которые положено использовать в том или ином случае. Их делят по назначению: формулы приветствия, прощания, просьбы, обращения и т.д. Вторая часть – это уже непосредственно нормы поведения, т.е. требования разговаривать с человеком определенным образом. Этот образ зависит от нескольких факторов: пола, возраста, положения в обществе и некоторых других.

Ранее мы упрощенно охарактеризовали коммуникативный аспект как понимание того, что можно и что нельзя говорить в определенной ситуации. Очевидно, что это толкование подходит и для этического аспекта: его суть тоже можно выразить теми же словами. Разница – в следующем: в коммуникативном аспекте человек говорит или умалчивает о чем-то потому, что это помогает или мешает ему добиться своей цели. В этическом же аспекте он делает это потому, что в обществе принято так поступать.

Таковы аспекты культуры речи. Самым важным из них обычно считается нормативный – однако, естественно, нельзя забывать и об остальных. Без них общение может оказаться неэффективным точно так же, как если бы человек просто не знал языка.

Следующее, о чем нам необходимо сказать, – это типы и уровни речевой культуры.

Начнем с уровней. Принято выделять два **уровня речевой культуры**: низший и высший.

Низший уровень – это просто правильная речь, т.е. следование нормам литературного языка. Можно догадаться, что из трех аспектов культуры речи такой человек владеет только нормативным. Последствия этого понятны, мы о них уже говорили: участник общения грамотно изъясняется на языке, но не умеет приспосабливать его к обстоятельствам – в результате чего время от времени терпит неудачу в общении. Как говорится в литературе, «речь может быть правильной, но бесполезной» [11]. Поэтому, помимо правильности, культурная речь должна обладать еще несколькими качествами. Эти ***качества*** нам стоит перечислить и подробно рассмотреть.

Первое из них – богатство речи. Оно означает количество языковых средств, которые человек знает и которые он может использовать при общении. Богатство касается всех содержательных уровней языка: и морфологии, и лексики, и синтаксиса.

В первую очередь это качество, конечно, ассоциируется с богатством словаря, т.е. лексики. Язык сам по себе имеет весьма объемный запас слов: например, в орфографическом словаре Академии наук названо около 180 000 лексических единиц. Однако конкретная личность всем этим инвентарем пользоваться, естественно, не может: он слишком велик. Поэтому у каждого носителя языка свой словарный запас, от размера которого, собственно, и зависит богатство его речи (на лексическом уровне, во всяком случае).

Известно, что словарный запас человека делится на активный и пассивный.

Активный запас – это те слова, которые используются при составлении собственных высказываний. По подсчетам исследователей, активный словарный запас среднего человека составляет около 10 000 слов. Цифра, естественно, не абсолютная: у некоторых больше (например, 12 000), у некоторых меньше (допустим, 7 000). Интересно, кстати, что активный словарь писателей в среднем в два раза больше – около 20 000 слов.

Пассивный запас составляют те слова, которые человек знает, но сам не употребляет. Под знанием имеется в виду то, что он поймет их значение, если встретит в чужом тексте; однако если ему самому потребуется выразить ту же самую мысль, то он использует для этого другие слова. Некоторые специалисты считают, что пассивный запас образованного человека может достигать 100 000 слов и более.

Практический смысл объемного словарного запаса состоит главным образом в том, что чем больше слов знает человек, тем больше разных смыслов и идей он может передать другим. Слов с одинаковым значением не существует: каждое из них передает какие-то свои оттенки смысла, которых нет в остальных. Есть и обратный эффект: знание множества слов позволяет лучше понимать, что нам хотели сказать наши партнеры по общению.

Важную роль здесь играют синонимы. Фактически они как раз для этого и предназначены: из синонимического ряда можно выбрать такое слово, которое ближе всего по смыслу к тому, что мы хотим сказать. Кроме того, синонимы делают речь разнообразнее: с их помощью мы избегаем повторов. Поэтому в культуре речи нормальной считается такая ситуация, когда человек способен подобрать к любому значащему слову хотя бы по два-три синонима.

Раз мы заговорили о синонимах, добавим еще, что их делят на два вида: идеографические и стилистические.

Идеографические синонимы – это те, которые различаются оттенками смысла. То, что мы сказали ранее, относится в первую очередь как раз к таким лексическим единицам.

Стилистические синонимы – это те, которые используются в разных стилях речи. В отличие от предыдущих, они не являются взаимозаменяемыми – наоборот, вставка синонима из другого стиля считается ошибкой.

Таким образом, знание большого количества слов связано еще и с умением соотносить их друг с другом по смыслу.

Впрочем, одним лишь количеством дело не ограничивается. С богатством речи связана также и многозначность слов. Применительно к конкретному человеку это подразумевает, что он должен быть знаком со всеми значениями лексических единиц – или хотя бы с несколькими наиболее важными, если речь идет, например, о пассивном запасе. Практический результат – примерно такой же, как в случае с количеством слов: более подробное выражение своих мыслей и лучшее понимание чужих.

Сюда же относится и фразеология, поскольку она традиционно считается частью лексики. Она также вносит вклад в речевое богатство. Средний

фразеологизм выразительнее отдельного слова: так как фактически это – словосочетание или предложение, то и смыслового наполнения в нем по понятным причинам содержится больше. Поэтому, когда человек хорошо знаком с фразеологией и активно ей пользуется, его речь опять-таки становится разнообразнее – и в то же время передает больше информации.

Помимо лексического богатства, есть также богатство грамматическое (т.е. связанное с морфологией и синтаксисом). Под этим подразумевается знание:

1) инвентаря приставок, суффиксов и окончаний, с помощью которых создаются новые слова и их формы,

2) разных схем, по которым строятся словосочетания и предложения.

Морфологическое богатство по назначению напоминает лексическое, а вот у синтаксического имеется собственная специфика. Как нам уже доводилось упоминать, синтаксис передает логические связи – так что человек, который хорошо им владеет, может объяснить или понять почти любые отношения между предметами или явлениями в окружающем мире.

Второе качество, которым должна обладать речь, – точность. Это значит, что человеку следует подбирать для своего высказывания такие языковые средства, которые наилучшим образом передают его содержание. Проще говоря, значение его слов должно в точности соответствовать тому, что он хотел сказать. Кроме того, под точностью еще часто понимают ясность – т.е. все, что человек говорит, должно быть изложено четко и недвусмысленно.

По этим разъяснениям можно понять, что нарушения точности бывают двух видов:

а) либо участник общения использует не те слова, которые нужны,

б) либо он изъясняется туманно и запутанно (т.е. сами слова – правильные, но они организованы в такую сложную конструкцию, что их общее значение невозможно понять).

Рассмотрим эти изъяны внимательнее.

Чаще всего проблемы с точностью речи обусловлены следующими причинами:

1) Употребление слов в не свойственном им значении. Можно сказать, что человек пытается приписать лексической единице такой смысл, которого у нее нет и никогда не было. Происходит это обычно тогда, когда говорящий плохо знаком со словом – например, когда-то встретил его в тексте и попытался догадаться о его значении сам (вместо того, чтобы посмотреть в словарь). Некоторое время назад, скажем, была мода говорить «обратно», имея в виду «опять» – т.е. «я вчера обратно туда заходил».

2) Многозначность, которая не устраняется контекстом. Контекст обычно конкретизирует многозначное слово – т.е. из всего количества его возможных значений выбирается какое-то одно, которое соответствует случаю. Бывает, однако, и так, что в контексте оказываются возможны сразу несколько значений – и следовательно, возникает двусмысленность, когда слова человека можно понять несколькими разными, иногда даже противоречащими друг другу способами.

Популярна, например, фраза из басни Крылова: «А ларчик просто открывался». Фраза – письменная, поэтому логическое ударение, которое могло бы внести ясность, неизвестно. Понять эту фразу можно двояко: либо запор был простым, либо его вообще не было.

3) Смешение похожих слов (омонимов или паронимов). Ситуация с омонимами – немного проще, поскольку их тяжелее перепутать: тот же контекст обычно вносит достаточно ясности. Паронимы (слова с разным значением, которые не одинаковы внешне, но очень похожи) более проблемны: их внешнее подобие во многих случаях приводит к тому, что один из них употребляют вместо другого. Очень характерный пример – слова «неприятный» и «нелицеприятный». Первое означает «противный», а второе – «нейтрально-беспристрастный»; тем не менее, люди весьма часто считают их синонимами.

Третье качество, близкое ко второму, – понятность. От точности оно отличается ориентацией на собеседника – т.е. имеется в виду, что все используемые слова и выражения должны быть известны и доступны другому участнику общения. Иначе говоря, необходимо стараться выразиться так, чтобы он мог понять нас без излишних умственных усилий. Поэтому говорящему или пишущему нужно хорошо себе представлять, к кому он обращается, и если какое-то слово не знакомо слушателям или читателям, то его значение нужно объяснить.

С точки зрения понятности речи словарный запас языка делят на две объемные группы: лексику ограниченного и неограниченного употребления. Поговорим об этом подробнее.

Лексика неограниченного употребления – это слова, которые известны и понятны всем носителям языка, или по крайней мере их существенному большинству. Здесь все довольно очевидно.

Лексика ограниченного употребления – это, наоборот, слова, с которыми знакомо лишь небольшое количество носителей языка. В составе этой группы – три разновидности слов.

1) Диалектная лексика. Это – лексические единицы, которые используются только в пределах определенной территории. Жителям других регионов страны они не известны.

2) Специальная лексика. Это – слова, которые используются только представителями определенных профессий. Соответственно, люди с другим родом занятий с ней не знакомы.

К специальной лексике относят термины и профессионализмы.

Термин – «слово или словосочетание, служащее названием определенного понятия какой-нибудь специальной области науки, техники» [10]. Терминология может быть относительно универсальной: иногда она является общей для нескольких дисциплин сразу, а некоторые термины известны настолько широко, что их могут понимать даже люди, которые ни с наукой, ни с техникой никак не связаны. Кроме того, термин официален – т.е. обычно есть какие-то нормативные документы, которые закрепляют его использование и требуют в определенных случаях применять именно его.

Профессионализм – это, наоборот, неофициальное название, которое люди присваивают тем вещам или действиям, с которыми чаще всего имеют дело на работе. Соответственно, такая лексика обычно не понятна никому, кроме узкого круга специалистов, которые занимаются именно этим делом и никаким другим.

3) Жаргонная лексика. Это – слова, которые используются только членами определенных социальных групп. По сути жаргонная лексика похожа на профессиональную (что и неудивительно, поскольку люди одной профессии – это тоже социальная группа).

Соответственно, слова неограниченного употребления можно применять свободно, а ограниченную лексику – с осторожностью, помня о требовании понятности.

Четвертое качество – выразительность. О нем можно сказать, что речь должна быть яркой, образной и красочной. Добиться такого результата можно разными способами: и формальными, и содержательными.

Форма – это то, как речь звучит. Здесь выразительность обеспечивается произношением, интонацией, темпом, голосом – вплоть до жестов и мимики говорящего.

Содержание – это сам текст и то, как в нем подана информация. Для создания содержательной выразительности пользуются специальными языковыми средствами – тропами и фигурами речи. Отличить одно от другого несложно: *тропы* – это лексические средства создания выразительности, а *фигуры речи* – синтаксические.

Обычно, чем речь выразительнее, тем она более эффективна. В этом и состоит практический смысл данного качества.

Пятое качество, о котором нам следует упомянуть, – уместность. В основном она относится к коммуникативному аспекту культуры речи, однако частично касается и этического. Это – уже знакомое нам понимание того, как должна выглядеть речь в определенной ситуации (т.е. какое высказывание или какой стиль будут в ней уместны, а какие – нет).

Наконец, шестое качество– чистота. Имеется в виду, что в культурной речи не должно быть лишних слов, которые иногда называют также словами-паразитами. Их присутствие бессмысленно, потому что они ничего не добавляют к тому, что уже было сказано. Кроме того, чистотой можно назвать и отсутствие ненормативной лексики.

Итак, если речь человека характеризуется всеми перечисленными качествами, если в дополнение к нормативному он владеет также коммуникативным и этическим аспектами культуры речи, то считается, что он достиг ***высшего уровня*** речевой культуры. В литературе по этому поводу даются следующие пояснения:

«Это значит, что он не только не допускает ошибок, но и умеет наилучшим образом строить высказывания в соответствии с целью общения, отбирать наиболее подходящие в каждом случае слова и конструкции, учитывая при этом, к кому и при каких обстоятельствах он обращается» [11].

Сказав об уровнях, перейдем теперь к **типам речевой культуры**.

Начнем с того, что исследователи выделяют разные типы за пределами литературного языка и внутри него.

В тех сферах, которые ***не относятся к литературному языку***, существуют народно-речевой, просторечный и арготический типы.

Народно-речевой тип – это постепенно исчезающая разновидность речевой культуры, возможностей которой достаточно только для бытового общения за пределами города. Для более сложных коммуникативных задач он уже не годится.

Просторечный тип, о котором мы уже вкратце говорили, – это разновидность речевой культуры, представитель которой «не знает функционально-стилевых и стилистических возможностей литературного языка, а также не соблюдает его норм» [12]. Интересно, что доступ к литературному языку у такого человека имеется, он постоянно с ним сталкивается и обычно даже осознает, что литературный вариант престижнее – однако либо не может, либо не хочет что-либо делать для овладения им. Вместо этого он пытается наполнить свою речь такими признаками, которые, как ему кажется, приближают ее к литературной. Например, он может использовать множество книжных слов или слов иностранных, по поводу и без повода. Поскольку он ничего не знает об уместности речи и не чувствует ее, то эффект часто бывает прямо противоположным: он только еще нагляднее показывает свою речевую беспомощность и отсутствие речевой культуры. Речь у такого человека обычно является грубой и сниженной, с бранными словами, нецензурной лексикой и т.д. – причем он использует такие слова не потому, что хочет кого-то оскорбить, а просто потому, что не понимает, что так нельзя.

Арготический тип – это тайный язык (во всяком случае, по происхождению). Он близок к жаргонам – т.е. представляет собой специальную речевую систему, говорить на которой и понимать которую могут только «посвященные». Сейчас он, подобно народно-речевому, постепенно исчезает.

Внутри литературного языка можно выделить элитарный, среднелитературный и разговорный типы [12].

Элитарный тип – это максимально полное, свободное и эффективное владение литературным языком. Человек, который принадлежит к такому типу, имеет безупречно правильную речь, соответствующую всем нормам, а также прекрасно знаком со всеми функциональными стилями, знает, когда и как ими пользоваться, и умеет одинаково хорошо создавать тексты в любом из этих стилей. Проще говоря, здесь перед нами – высший уровень речевой культуры, который мы ранее охарактеризовали.

У каждого типа есть свой речевой образец – тексты, которые он использует как пример и источник правильной речи. Такие тексты в материалах по теме называются прецедентными. Прецедентные тексты элитарного типа – это произведения классической литературы.

К своей собственной речи такой человек относится критически. Это значит, что у него есть привычка часто проверять, правильно ли он говорит, регулярно пользоваться словарем или другими справочниками. Такая привычка к самоконтролю – одно из базовых отличий этого типа от остальных.

Наконец, по мнению специалистов, «речь носителя элитарного типа культуры не только правильная (ошибки или единичны, случайны, или, наоборот, намеренны и в каждом случае целесообразны), но и творческая, не стандартная (если это не деловой стиль) и всегда максимально учитывающая возможности ее понимания адресатом, цели и условия речи» [12].

Сейчас элитарный тип не так распространен, как раньше, и его представителей со временем становится все меньше (что, конечно, не есть хорошо).

Среднелитературный тип – это не полное, а частичное владение литературным языком. Обычно он является результатом того, что человек начал осваивать литературный язык, но до элитарного типа так и не добрался, остановившись на полпути. Сейчас этот тип – самый массовый и наиболее распространенный.

Первое ключевое отличие среднелитературного типа от элитарного состоит в том, что его представители допускают речевые ошибки не случайно, а системно и закономерно. Их прецедентные тексты – это не классическая, а массовая литература (фантастика, детективы и прочая подобная книгопродукция), а также материалы из средств массовой информации. В таких источниках обычно представлен именно среднелитературный тип, за счет чего он не только не исчезает, но еще и распространяется среди все новых людей.

Второе отличие – носители этого типа обычно владеют не всеми функциональными стилями, а только двумя (разговорной речью и тем, который касается их рода занятий). Поэтому, например, если такому ученому нужно подготовить статью в газету, он напишет ее в научном стиле. Похожим образом они плохо понимают различия между устной и письменной речью: либо пишут официальные тексты в разговорном стиле, либо разговаривают в книжном.

Третье отличие – отсутствие самоконтроля, которое часто парадоксальным образом сочетается с непоколебимой уверенностью в правильности своей речи. Поэтому представитель среднелитературного типа может не только сам ошибаться, но и пытаться поправлять людей, которые говорят правильно.

Последний тип – разговорный – существует в двух вариантах: *литературный* и *фамильярный*. Они немного отличаются по степени того, насколько близки к выходу за пределы литературного стандарта (т.е. к превращению в просторечие). Представители этого типа соблюдают языковые нормы, однако фактически на том их знание литературного языка и заканчивается.

Как видно по названию типа, такие люди владеют в совершенстве только одним стилем речи – разговорным. Его они и используют во всех ситуациях общения. По уровневой классификации это – низший уровень речевой культуры, т.е. только нормативный аспект без коммуникативного и этического. Эффективность коммуникации у таких людей – соответствующая.

Стоит еще сказать, что в некоторых источниках встречается альтернативная терминология. Элитарный тип речевой культуры называют *полнофункциональным*, среднелитературный – *неполнофункциональным*, а разговорный – *обиходным*.

1.6 Нормативный аспект культуры речи

Рассмотрим теперь каждый из трех аспектов по отдельности, и начнем, соответственно, с первого по порядку – нормативного.

О том, что такое норма, мы уже сказали. Добавим к известному, что по своей сущности она является двусторонним явлением. Первая ее сторона – *объективность* (т.е. она существует независимо от конкретного человека и является результатом речевой практики всего общества в целом), а вторая, соответственно, – *субъективность* (т.е. при всей своей независимости она в конечном счете основана на языковых предпочтениях людей, на том, что носители языка считают правильным). Именно поэтому ранее упоминалось, что общепринятое и общепризнанное современное употребление – это один из главных источников нормы.

Соблюдение норм, как мы уже знаем, является важным показателем культуры речи. Однако при этом нужно иметь в виду, что отступление от них может быть не только случайным, но и намеренным – т.е. говорящий сознательно нарушает языковые нормы для того, чтобы добиться определенной цели. В таком случае это – не ошибка, а специальный прием, который повышает выразительность речи. О плохом владении языком или о низкой речевой культуре он, естественно, не свидетельствует – скорее наоборот.

В качестве вступления решим некоторые **терминологические вопросы**.

Исследователи выделяют два типа норм в зависимости от их строгости: императивные и диспозитивные.

Императивные нормы (обязательные) – это те, которые «закрепляют только одну форму употребления как единственно верную» [16]. Все, что с этой формой не совпадает, считается ошибкой. По названию ясно, что носитель языка обязан выполнять требования такой нормы.

Диспозитивные нормы (рекомендательные) описывают несколько разных способов выражения одной и той же единицы языка. Эти способы обычно считаются равноправными – их разрешается свободно заменять друг на друга. Иначе можно сказать, что диспозитивная норма предусматривает возможность выбора вариантов.

Понятие варианта часто соседствует с нормой – поэтому, прежде чем идти дальше, нам нужно определиться с его пониманием.

Итак, языковые варианты – это «формальные разновидности одной и той же языковой единицы, которые при тождестве значения различаются частичным несовпадением своего звукового состава» [32]. Например, слово «лоскут» во множественном числе может иметь форму «лоскуты» или «лоскутья». Значение этих форм одинаково, однако внешний вид отличается.

Варианты появляются по разным причинам. Иногда это – неоднозначности внутри самого языка (допустим, стремление некоторых людей произносить то же слово более кратко), иногда – результат взаимодействия с другими языками или влияние экстралингвистических факторов (структуры общества, политической ситуации и т.п.).

Выделяют несколько видов отношений между нормой и вариантами:

1) норма запрещает варианты (т.е. является императивной),

2) норма допускает варианты, однако не рекомендует их использовать,

3) норма разрешает варианты.

Статус варианта определяется по словарю. В первых двух случаях для этого существуют специальные пометы («разговорное», «грубо-просторечное», «жаргонное» и т.п.), в третьем – варианты просто перечисляются как равноценные.

Теперь, зная о вариантах, можно упомянуть о **динамике нормы**.

Под динамикой имеется в виду историческая эволюция – каким образом может меняться норма по ходу развития языка. В предыдущем материале уже отмечалось, что норма не может быть вечной: язык все время меняется, отбрасывает устаревшее, приобретает новое и отражает условия, в которых живет народ. Данный процесс идет непрерывно, так что в языке всегда можно найти норму, которая в конкретный момент меняется. Именно этим и обусловлено существование вариантов: их наличие – показатель того, что соответствующая норма сейчас эволюционирует.

Таким образом, развитие нормы порождает варианты, и они начинают конкурировать между собой. Это противостояние может иметь четыре разные формы – в зависимости от того, на каком этапе оно находится и каков его результат.

1. Сохранение старой нормы. Новые варианты в словарях не упоминаются. Либо борьба вариантов еще не началась, либо, наоборот, она уже окончена в пользу того из них, который существовал ранее.

2. Рекомендация традиционного варианта. Новые варианты приведены в словаре, однако ученые советуют использовать прежний, а к новым прибегать с осторожностью.

3. Рекомендация нового варианта. Ситуация разворачивается в противоположную сторону: новый вариант одобряют, старый – ограничивают.

4. Утверждение новой нормы. Прежний вариант в словаре более не упоминается, борьба окончилась не в его пользу, и он был заменен новым – который теперь и считается единственно верным.

Каждый из этих случаев можно проиллюстрировать одним развернутым примером из русской орфоэпии (источник примера: [7]).

В тридцатые-сороковые годы XX века словари русского языка предписывали всегда произносить буквосочетание «чн» как [шн] – т.е. «закусо[шн]ая», «було[шн]ая», «ябло[шн]ый» и даже «игруше[шн]ый». Примерно через 40 лет, в орфоэпическом словаре 1983 года, на словах с этим буквосочетанием отразились все те четыре формы, которые мы только что описали.

- Старая норма сохранилась в качестве единственно обязательной в словах «нарочно» и «яичница».
- В таких словах, как «булочная» или «порядочно», было признано допустимым произношение [чн], хотя рекомендовалось все же [шн].
- В таких словах, как «будничный» или «яблочный», рекомендовали произносить [чн], однако [шн] все еще считалось допустимым.

• В словах «закусочная» и «игрушечный» произношение [чн] стало обязательным и не допускающим никаких вариантов.

Сейчас эта норма продолжает движение в том же направлении, хотя медленнее, чем раньше. Те же «булочная» и «порядочно» перешли из второй группы в третью (рекомендуется [чн], допускается [шн]), а в слове «яблочный», например, использование [шн] уже считается архаическим (де-факто – последний шаг перед окончательным исключением из норм).

Естественно, что одной лишь орфоэпией дело не ограничивается. Аналогичные процессы происходят и в лексике, и в грамматике языка. При этом, если новые нормы в лексике появляются примерно с той же скоростью, что и в орфоэпии, то грамматика (как мы уже говорили) меняется очень неохотно: на ее перестройку могут уходить века.

Следующий вопрос, требующий обсуждения, – это **классификация норм**.

Классификация основана, с одной стороны, на уровнях языка, а с другой стороны – на разновидностях речи. Исследователи выделяют три объемные группы норм, которые затем распадаются на отдельные типы [7].

1) Нормы, характерные как для устной, так и для письменной речи.

2) Нормы, свойственные только письменной речи.

3) Нормы, относящиеся только к устной речи.

Рассмотрим каждую из групп в отдельности. Будем при этом обращать внимание на проблемные зоны каждого типа – т.е. на то, что наиболее часто является источником проблем в каждом случае. Всю систему норм русского языка мы в этом материале, естественно, охватить не сможем, однако некоторые избранные фрагменты осветим.

К ***первой группе*** относятся три вида норм: лексические, грамматические и стилистические. Это – нормы языковые, т.е. они относятся ко всей системе языка в целом, и именно от них зависит, как будут выглядеть тексты на этом языке (хоть письменные, хоть устные).

Лексические нормы – те, которые регулируют использование слов. Использование понимается максимально широко: начиная от значений слов и заканчивая их сочетаемостью друг с другом. Главное в лексических нормах – это правильный выбор слова (т.е. в первую очередь именно от них зависит точность речи).

Проблемные зоны лексики таковы.

1) Синонимы и паронимы. Когда мы говорили о богатстве речи, нам доводилось упоминать, что все синонимичные и паронимичные слова имеют разные значения, несмотря на свою внешнюю или внутреннюю похожесть. С одной стороны, это хорошо: множество разных слов позволяет автору точнее выразить мысль. Однако есть и другая сторона: в этом множестве нетрудно запутаться, особенно если большинство слов из него относится к пассивному словарному запасу. Кроме того, помимо синонимических рядов, в языке есть также семантические поля – еще более крупные группы слов, которые тематически связаны друг с другом. Результат всего этого – ошибки при выборе лексики: вместо нужного слова человек подставляет в свою фразу другое, похожее, но имеющее не тот смысл.

2) Лексическая сочетаемость. На уровне интуиции кажется, что слова в языке можно соединять каким угодно образом и получать неограниченное количество комбинаций; в действительности же у многих слов есть строго очерченные границы сочетаемости, так что возможных конструкций оказывается не так уж и много. Если человек плохо знаком с этими границами, то он может составить словосочетание из единиц, которые нельзя соединять.

3) Оценочность слова. Как известно, далеко не все слова являются нейтральными: часто у них есть дополнительные, фоновые смыслы, которые подразумевают положительную либо отрицательную оценку чего-то или кого-то. Однако эти смыслы порой довольно слабы и потому не ощущаются некоторыми людьми. В результате пишущий или говорящий хочет, к примеру, охарактеризовать предмет своей речи с лучшей стороны, но выбирает для этого слово с негативным смыслом – так что возникает внутреннее противоречие.

4) Анахронизмы. Анахронизм – это слово, которое не соответствует времени, описываемому в речи. Их появление в каком-то смысле закономерно: человеку свойственно воспринимать любые события (в том числе произошедшие в прошлом) не напрямую, а через призму современных реалий. Иначе можно сказать так: мы настолько встроены в актуальную для нас культуру, что неосознанно переносим ее черты на другие страны и на другие эпохи. Поэтому, допустим, в описании дореволюционной России вдруг появляется понятие, которое возникло только в советский период (а в описанное время, соответственно, просто еще не существовало).

5) Лингвокультурные реалии. У каждого народа – своя картина мира, которая отражается в языке, и своя культура, непохожая на остальные. Неудивительно, что в них возникают понятия, свойственные только этой культуре и никакой другой. Если разъяснять конкретнее, то, например, слова из английской культуры следует использовать только при описании жизни англичан. Бывает, однако, так, что человек принимает подобные понятия за универсальные и начинает их применять в любых текстах – о русской культуре, французской или какой угодно другой.

6) Фразеология. Проблем, связанных с фразеологией, довольно много. Чаще всего встречаются следующие:

а) неточное понимание смысла фразеологизма (и, как следствие, неправильное его использование),

б) замена слов внутри него (делать этого, как известно, нельзя – несвободное словосочетание),

в) объединение двух фразеологизмов в один (т.н. контаминация).

Грамматические нормы – те, которые имеют отношение к правилам построения слов, их изменения, а также организации в словосочетания и предложения. Соответственно, они делятся на три подгруппы: словообразовательные, морфологические и синтаксические.

Нормы словообразования определяют то, каким образом разрешается создавать новые слова. Хотя в языке очень много ресурсов, которые позволяют это сделать, применять их беспорядочно нельзя: в большинстве случаев норма предписывает, чтобы слово создавалось строго по определенной модели (условно говоря, отглагольное существительное от такого-то глагола можно

создать исключительно с помощью такого-то суффикса). Если говорящий или пишущий использует какую-то иную модель, то это, скорее всего, будет считаться ошибкой.

Нормы морфологии по сути устроены так же, как и словообразовательные – с той разницей, что они определяют создание не новых слов, а тех или иных грамматических форм уже существующих (т.е. множественное число такого-то существительного можно образовать только при помощи такого-то окончания). Обычно это не вызывает затруднений, однако сложные случаи все же встречаются – например, человек не знает точно, какого именно рода иностранное слово.

Рассмотрим далее основные проблемные точки, связанные с морфологией.

1) Существительное. Как мы только что сказали, ключевая морфологическая проблема существительного – это род, который либо неясен, либо имеет сомнительные формы.

- Во-первых, нужно заметить, что у некоторых существительных есть форма и мужского рода, и женского. Как известно, изменением по родам это не считается – т.е. формы существуют самостоятельно и параллельно. Иногда они равноправны; иногда – имеют стилистические отличия. В основном это касается названий профессий, где форма мужского рода нейтральна, а женского – разговорна или даже просторечна.
- Во-вторых, часто возникают проблемы при определении рода несклоняемых существительных. Для решения этих проблем есть несколько специальных критериев:

а) если такое существительное обозначает неодушевленный предмет и имеет иноязычное происхождение, то оно, скорее всего, среднего рода;

б) если оно обозначает вид животного или птицы, то оно обычно мужского рода;

в) если оно называет человека, то род зависит от реального пола этого человека;

г) род географических названий определяется по родовому понятию (город, река, плато),

д) род аббревиатур обычно зависит от их расшифровки (НАТО – женского рода, т.к. это «Организация Североатлантического договора»).

- В-третьих, род обычно с трудом определяется у тех существительных, которые редко используются в единственном числе – например, обозначают парные предметы (в основном обувь).

Помимо рода, вопросы вызывает склонение. Здесь стоит обратить внимание на следующее.

- Во-первых, проблемной точкой является склонение имен и фамилий, причем как русских, так и иностранных. Фамилиям вообще требуется особое отношение (не только с точки зрения склонения), потому как законам языка они следуют очень неохотно – например, не подчиняются нормам орфографии.
- Во-вторых, следует помнить, что в названиях дат склоняется только числительное. По этому же поводу нелишним будет напомнить, что в словосочетании «день рождения» склоняется только слово «день». В нынешней речевой практике очень любят отступать от данного требования.

• В-третьих, в некоторых числах и падежах встречаются вариативные окончания: например, в родительном падеже единственного числа вместо А или Я может использоваться У или Ю (меда – меду), а в именительном падеже множественного числа И или Ы может заменяться на А или Я (секторы – сектора). При этом далеко не все из таких вариантов считаются равноценными: многие из них относятся к разговорному стилю.

• В-четвертых, важно, что у отдельных существительных – свое специфическое склонение, которое отличается от всех остальных. Один из наиболее ярких примеров – слово «дитя», которое, строго говоря, вообще не склоняется. В косвенных падежах полагается использовать слово «ребенок».

2) Прилагательное. Самая распространенная ошибка, связанная с прилагательным, – это избыточное образование степеней сравнения. Под избыточностью имеется в виду то, что говорящий или пишущий включает в состав формы сразу два элемента со значением сравнения или превосходства. В нормальной ситуации используется либо синтетический способ (величайший), либо аналитический (самый великий); в ненормальной – и тот, и другой (самый величайший).

3) Числительное. Источники проблем в этом случае – склонение и присоединение к соответствующему существительному.

• Во-первых, нужно помнить, что в количественных числительных склоняется каждое слово, а в порядковых – только последнее. При этом в обозначениях сотен слово «сто» и его варианты (четыреста, пятьсот) также склоняются отдельно (четырьмястами, пятьюстами).

• Во-вторых, собирательные числительные соединяются только с определенными существительными:

а) мужского рода,

б) названиями детенышей животных,

в) имеющими только форму множественного числа,

г) названиями парных предметов,

д) словом «часы».

• В-третьих, если у существительного нет формы единственного числа, его нельзя соединять с составными числительными, которые оканчиваются на «два», «три», «четыре».

• В-четвертых, если в числе есть дробь, то падеж присоединяемого существительного будет зависеть от нее.

4) Глагол. Затруднительные вопросы здесь немногочисленны, но упоминания все же заслуживают.

• Во-первых, при образовании глаголов несовершенного вида у некоторых слов в корне есть чередование гласных (одолжить – одалживать), а у некоторых – нет. Кроме того, есть такие глаголы, где возможны оба случая: «сосредоточивать» и «сосредотачивать», «обусловливать» и «обуславливать». Первые варианты (без чередования) – рекомендуемые, вторые – допустимые.

• Во-вторых, проблемны формы будущего времени от глаголов на *-еть*.

• В-третьих, в разговорной речи чрезвычайно популярна просторечная форма «пошлите», которая призвана обозначать повелительное наклонение от

глагола «идти». На самом деле это – повелительное наклонение от глагола «послать». Нормативный вариант – либо «пошли», либо «пойдемте».

Таковы были вопросы морфологии; рассмотрим теперь синтаксис.

Нормы синтаксиса контролируют большинство случаев соединения слов. Мы говорим о большинстве потому, что некоторые из этих вопросов касаются, например, морфологии или лексики (вроде той же лексической сочетаемости). Тем не менее, основная их масса относится именно к синтаксису.

Чаще всего синтаксические проблемы связаны с согласованием и управлением. Эти два вида связи мы и рассмотрим.

1) Согласование.

- Во-первых, не принято согласовывать местоимения «кто» или «что» и их производные по смыслу. Обычно согласование делается формально: к слову «кто» – мужской род и единственное число, а к слову «что» – средний род и опять же единственное число («сообщите, кто отвечал за эту работу и что было сделано»).
- Во-вторых, собирательные существительные типа «большинство» или «ряд» обычно имеют согласованное с ними сказуемое («большинство присутствующих выступило против»).
- В-третьих, если подлежащее состоит из числительного и существительного, то для согласования с ним используются средний род и единственное число («вам было отправлено уже шесть писем»). Множественное число характерно только для слов «два», «три», «четыре», а мужской или женский род – только для числительных «тысяча», «миллион», «миллиард».

2) Управление.

- Во-первых, часто встречаются проблемы при использовании предлогов *по* и *о*. Выражается это в том, что либо первый используется вместо второго («информация по событию» вместо «информация о событии»), либо они ставятся там, где их не должно быть («подтвердить об этом» вместо «подтвердить это»).
- Во-вторых, нужно помнить, что после предлога «ввиду» ставится родительный падеж («ввиду обстоятельств»), а после «благодаря», «согласно» и «вопреки» – дательный («согласно приказу»). Стоит также добавить, что многие подобные предлоги все еще не являются полностью служебными – т.е. у них частично сохраняется лексическое значение; поэтому некоторые из них нельзя использовать при положительных обстоятельствах, а некоторые – при отрицательных.
- В-третьих, в большинстве стилей (кроме научного и делового) речевой ошибкой считается нанизывание падежей – конструкция из нескольких существительных, каждое из которых стоит в одном и том же падеже и управляет последующим словом («анализ практики решения проблем...»).
- Наконец, в-четвертых, повышенного внимания требуют деепричастные обороты и однородные члены предложения. Проблема деепричастных оборотов – в том, что они обязаны относиться к подлежащему и ни к чему более. В

отношении же однородных членов следует сказать вот что: их нельзя подключать к одному и тому же слову, если у них разное управление. В речи часто попадаются фразы вроде «слежение и оценка деятельности»; это неверно, поскольку к слову «слежение» требуется предлог «за». Правильная фраза – «оценка деятельности и слежение за ней».

На этом обзор грамматических норм завершается. Перейдем к последней части первой группы.

Стилистические нормы – те, которые предписывают проверять слова на предмет их соответствия функциональному стилю речи и цели общения. Известно, что лексика делится на нейтральную с одной стороны и имеющую стилистическую окраску – с другой стороны; при выборе слова эту окраску нужно учитывать. Кроме того, стилистические нормы следят за выразительностью речи (и, соответственно, за тем, какими средствами она создается).

В области стилистики наиболее распространены следующие проблемы:

1) Смешение стилей. Имеется в виду, что в текст одного стиля проникают элементы из другого стиля, которые в нем не уместны – например, в книжной речи используются разговорные слова, или наоборот.

2) Злоупотребление выразительностью. Тропы и фигуры речи, несомненно, полезны, однако в их применении нужно знать меру. Если выразительных средств в тексте слишком много, или они неудачно подобраны, или стиль вообще запрещает их использование, то вместо улучшения речи они ее, напротив, ухудшат.

3) Лексическая недостаточность или избыточность. Эти явления противоположны, однако основа у них – одна и та же: количество информации. Если говорящий или пишущий использует меньше слов, чем нужно для полноценной передачи его мыслей, то это – недостаточность. Если же слов слишком много, и они просто повторяют аналогичное содержание несколько раз, то это – избыточность.

4) Двусмысленность. Об этом мы говорили, когда рассматривали точность речи: высказывание должно быть таким, чтобы истолковать его можно было только одним образом.

Ко ***второй группе*** (только письменная речь) относятся нормы орфографии и пунктуации.

Орфографические нормы – это правила написания значимых частей слова (включая слитное, раздельное и дефисное написание), переноса слов и употребления прописных букв.

Пунктуационные нормы – это правила разделения однотипных синтаксических структур (т.е. слов, их сочетаний, а также предложений и их частей) в тексте.

К ***третьей группе*** (только устная речь) относятся нормы произношения, ударения и интонации. В совокупности они называются орфоэпическими. Хотя они касаются только внешней стороны речи, об их соблюдении тоже стоит помнить, потому что звуковые изъяны мешают воспринимать речь говорящего.

Последнее, о чем нужно упомянуть в данном материале, – это **нормативная справочная литература.**

Мы уже отмечали, что литературный язык (т.е. система норм) характеризуется кодифицированностью. Это значит, что его правила описаны в специальных изданиях, с помощью которых носитель языка может проверить, исправить или расширить свои знания. Таких изданий довольно много, и они бывают разных типов; дадим их краткий обзор.

1. Словари. Самый известный и, пожалуй, наиболее многочисленный вид нормативной литературы. По названию понятно, что это – список слов, которые отобраны по некоторому принципу. От использованного принципа, в свою очередь, зависит тип словаря.

Толковый словарь – перечень слов с разъяснениями их значений. Является основным инструментом работы с лексикой. По толковому словарю можно проверять все виды норм (вплоть до ударения и произношения), хотя основной акцент в нем делается на лексических нормах.

Помимо общих толковых словарей (т.е. тех, которые описывают вообще всю лексику), есть также специальные – посвященные определенной теме. Среди них можно выделить две наиболее важные разновидности:

а) *Словарь иностранных слов*. Предназначен для сбора и объяснения заимствованной лексики.

б) *Терминологический словарь*. Охватывает лексику, которая используется в некоторой области науки и техники.

Словарь синонимов (антонимов, паронимов и т.п.) – список слов, связанных между собой какими-либо отношениями. Иногда в таком словаре приводятся только сами связи (например, синонимические ряды), иногда – даются дополнительные разъяснения по поводу оттенков значений, сочетаемости и т.д. Все это – и есть причина обращения к таким словарям.

Орфографический словарь – перечень правильных написаний слов. По нему проверяются орфографические, морфологические и орфоэпические нормы (т.е. слова обычно снабжены образцом склонения или спряжения, а также ударением и пояснениями по поводу правильного произношения). Кроме того, он дает наиболее точное представление о количестве слов в языке, так как слова в нем не группируются по статьям, как в других случаях, а просто перечисляются.

Орфоэпический словарь предназначен для проверки норм устной речи. По устройству и содержанию напоминает орфографический, но содержит не все слова, а только те, которые имеют какие-либо произносительные проблемы (подвижное ударение, отличающееся от написания произношение и т.д.).

2. Грамматики и своды правил. Можно сказать, что это – официальные документы, которые составляются академиями наук и утверждаются государством. В них описывается устройство языка и перечисляются нормы. Для русского языка это – «Русская грамматика» 1980 года и «Правила русской орфографии и пунктуации» 1956 года.

3. Справочники. Справочник – это описание норм и правил какого-то конкретного вида (например, орфографии и пунктуации), а также разъяснения, комментарии и примеры к ним.

1.7 Коммуникативный аспект культуры речи

Коммуникативный аспект – это прежде всего учет речевой ситуации. Здесь имеются в виду все ее составляющие: и цель общения (в первую очередь), и участники, и обстановка. Иначе говоря, человек строит речь так, чтобы она позволяла добиться нужного эффекта, учитывала особенности собеседника и соответствовала обстоятельствам, в которых происходит общение.

С одной стороны, это касается внешнего вида речи: говорящий или пишущий придает ей некую стандартную форму, которую полагается использовать в том или ином случае. Составляя, например, деловое письмо, автор пишет текст в официально-деловом стиле. С другой стороны, коммуникативный аспект касается и содержания речи: скажем, в споре человек подбирает такие аргументы, которые лучше всего подействуют на противника.

Мы уже говорили, что владение этим аспектом культуры речи называется **коммуникативной компетенцией**. Разберем подробнее, что понимают под этим термином.

Вообще *компетенция* – это способность человека правильно решать стоящие перед ним задачи. Формирование компетенций считается сейчас основной задачей образования. Раньше подход был иным: специалисту следовало приобрести набор знаний, умений и навыков, которые и являлись результатом его обучения. Теперь говорят о том, что знания, умения и навыки недостаточно просто приобрести: нужно еще быть способным их применять, чтобы добиться желаемой цели.

Соответственно, можно сказать, что коммуникативная компетенция в самом широком понимании – это способность к успешному общению. Подразумевается, что человек с этой компетенцией может решить любую коммуникативную задачу, какой бы сложной она ни была.

В литературе встречается мнение, что коммуникативная компетенция – это не однородное явление, а комплексное: она складывается из нескольких компетенций более низкого уровня. К таковым, в частности, относят:

1) грамматическую компетенцию,
2) социолингвистическую,
3) дискурсивную,
4) стратегическую [37].

Грамматическая компетенция – владение языком. Говорящий или пишущий должен быть способен выражать свои мысли на этом языке.

Социолингвистическая компетенция – понимание и учет тех аспектов коммуникации, которые связаны с обществом и положением людей в нем. В основном здесь рассматриваются социальные роли и статусы: человек должен в них ориентироваться и знать, как они влияют на речь.

Дискурсивная компетенция – это способность создавать сложные связные тексты, обусловленные ситуацией.

Стратегическая компетенция – это способность использовать речевые и неречевые средства для того, чтобы усилить эффект высказывания или компенсировать недостаточное знание языка.

По этой схеме можно видеть, что владение языком само по себе (т.е. грамматическая компетенция) – лишь одна не очень значительная часть коммуникативной компетенции. Иными словами, способность говорить на определенном языке еще не значит, что общение непременно будет успешным: коммуникативный аспект культуры речи не прилагается автоматически к нормативному. Поэтому, например, люди часто сталкиваются с проблемами при изучении иностранного языка: с одной стороны, они хорошо знают его систему, знакомы с правилами, могут составить высказывание на этом языке – а с другой стороны, первая же реальная ситуация общения вводит их в ступор: «все понимаю, а сказать ничего не могу». Как выразился один автор, «знания вроде бы есть, но мы не можем ими воспользоваться» [9].

Однако только лишь иностранными языками дело не ограничивается: аналогичные затруднения вполне могут возникать и при работе с родным языком. Такая мысль может прозвучать странно, поскольку – казалось бы – носитель языка пользуется им едва ли не с рождения и за это время (теоретически) должен был освоить все, что требуется для успешного общения. Тем не менее, на практике часто оказывается, что в ходе воспитания и обучения человека основная доля внимания тоже приходилась только на отработку языковой системы – т.е. перед ним ставили главным образом нормативные задачи, а не коммуникативные.

По этому поводу нужно дать некоторые дополнительные разъяснения.

Например, в школе обычно на протяжении всех десяти лет последовательно изучаются разнообразные правила: орфографические, морфологические, словообразовательные и т.п. Это формирует грамматическую компетенцию и позволяет человеку решать нормативные задачи: правильно написать слово, разобрать предложение, найти корень и аффиксы и т.п.

Когда же носитель языка начинает учиться дальше (т.е. в вузе) или работать, вместо нормативных задач перед ним появляются коммуникативные: написать конспект, подготовить реферат, составить протокол, создать инструкцию и т.д. Грамматическая компетенция здесь уже не является целью, а просто имеется в виду как нечто само собой разумеющееся. И во многих таких случаях подобные задачи вызывают затруднения: ведь человека никто этому не учил (и учить уже обычно не собирается, особенно на работе).

Соответственно, оказывается, что все нормативные знания, которые мы столько времени получали и совершенствовали, недостаточны для полноценной коммуникации. Проще говоря, даже «достаточно взрослый носитель языка может быть некомпетентен в тех или иных ситуациях общения» [9]. Некоторые психологи считают, что человек развивает и улучшает коммуникативную компетенцию вплоть до 40-45 лет.

Именно поэтому многие авторы подчеркивают, что университетские курсы русского языка и культуры речи должны быть ориентированы не столько на нормативный аспект (потому что он к моменту поступления в вуз и так уже хорошо освоен), сколько на коммуникативный и этический. Образно говоря, других шансов изучить их где-то еще у человека, скорее всего, уже не будет.

Основываясь на этих вводных рассуждениях, можно перейти к тому, что составляет суть коммуникативной компетенции на практике.

Итак, человек должен знать и понимать речевую ситуацию, в которой находится. Речевая ситуация, как мы ранее говорили, включает в свой состав речевые события – т.е. шаблоны действий, которые нужно совершать при определенных обстоятельствах. К речевым событиям, в свою очередь, привязаны речевые жанры – конкретные разновидности текстов, оформленные по определенным правилам.

Если вспомнить коммуникативные задачи, которые мы незадолго до этого приводили в пример, то становится очевидно, что они напрямую связаны именно с жанрами: конспект или реферат – жанры научного стиля, а протокол и инструкция – жанры делового стиля.

С другой стороны, коммуникативные затруднения обычно связаны не с тем, что сказать или написать, а с тем, как это сделать. Иначе говоря – с тем, какую форму придать тексту (и уже потом, во вторую очередь, – каким содержанием его наполнить). Правила оформления текстов – это и есть жанры.

Соответственно, на передний план в коммуникативной компетенции выходит понятие речевого жанра.

Поэтому более узкое понимание коммуникативной компетенции можно сформулировать примерно так: коммуникативная компетенция – это знание речевых жанров, которые связаны с определенной ситуацией, и умение ими пользоваться.

Стоит также вспомнить о том, что на практике коммуникативная компетенция проявляется во владении стилями речи. Выбор стиля – это тоже учет речевой ситуации: например, в официальной обстановке уместен деловой стиль, а в неофициальной – разговорный. Поэтому речевые жанры удобнее изучать не бессистемно (т.е. все подряд), а в связи с функциональной стилистикой. Это тем более оправданно, что в каждом стиле обычно – свой набор жанров, которые в других видах речи почти не встречаются. Мы будем придерживаться именно такого подхода: второй раздел будет полностью посвящен изучению речевых жанров, существующих в разных стилях.

Что касается этого материала, то он – обзорный, поэтому особенности конкретных жанров в нем не рассматриваются. Взамен будем говорить об общих особенностях разных типов текстов и групп жанров.

Первое, о чем необходимо сказать, – это **классификационные признаки текстов**. По этим признакам речевые жанры объединяются в группы, которые мы далее будем характеризовать [изл. по: 9]. Стоит отметить, что здесь и далее функциональная стилистика вообще не используется – т.е. речь идет о тех признаках, которые свойственны жанрам независимо от их стилевой принадлежности.

1. Форма представления текста. Признак – несложный и уже нам знакомый: имеются в виду устная и письменная формы речи. Мы их уже подробно описывали и останавливаться на них еще раз не будем. Однако нужно заметить, что у некоторых авторов встречается предложение добавить в этот признак третью разновидность – полиформные тексты.

Можно догадаться, что под ними подразумеваются те речевые произведения, в которых информация передается разными способами одновременно. Та же устная речь может совмещаться с письменной, либо к ним могут добавляться иллюстрации, видеофайлы и прочее мультимедиа. Обычно такие тексты существуют в практике телевидения и Интернета.

2. Диалогичность. Здесь тоже все довольно очевидно: тексты и жанры описываются с точки зрения количества участников и их активности. Классификация, впрочем, несколько отличается от привычного нам противопоставления монолога и диалога: так как признак называется диалогичностью, то тексты по нему делят на диалогичные и недиалогичные. Текст считается диалогичным, если в ответ на высказывание первого активного участника ожидается реплика второго активного участника; если такая ответная реплика не ожидается, то текст, соответственно, недиалогичен.

Впрочем, для нас основной интерес представляет, как и в предыдущем признаке, третий вариант – полилог. Мы о нем вскользь упоминали, но пока не рассматривали подробно.

У большинства исследователей полилог – это общение трех и более активных участников. Именно количество говорящих и обусловливает его отличия от диалога: чем больше людей вовлечено в разговор, тем более хаотичным и неупорядоченным он становится по умолчанию. Если в диалоге человек обычно ждет, пока его партнер выскажется, то в полилоге ждать, пока все закончат мысль, бесполезно – поэтому участники постоянно вмешиваются в чужую речь и перебивают друг друга.

Соответственно, большинству видов полилога требуется регламентация – т.е. нужен специальный участник или их группа, которые будут контролировать общение и управлять им. В крупных публичных полилогах такого участника называют модератором; он следит за тем, чтобы у всех была возможность высказаться и чтобы в коммуникации соблюдался порядок.

Можно назвать четыре основных вида полилогов: собрание, обсуждение, совещание и переговоры. Это, конечно, не все их разновидности, а наиболее важные и известные; вообще же список примеров полилога может быть довольно большим. Интересно, кстати, что у всех этих видов одна и та же цель: обмен мнениями по проблеме и поиск ее решения.

3. Целеустановка текста. В зависимости от намерений говорящего или пишущего тексты делят на четыре группы.

Информационные тексты предназначены для того, чтобы донести до адресата определенные сведения. Это, к примеру, – новостные заметки, научные статьи, художественные рассказы и т.д. У автора, конечно, могут быть и другие, дополнительные цели, но основная – именно информирование слушателя или читателя о чем-то.

Декларативные тексты используются для фиксирования статуса кого-либо или чего-либо; об этом статусе заявляют всем адресатам (откуда, собственно, и название). В основном это – официальные документы наподобие законов или постановлений, однако в принципе сюда можно относить любые объявления и заявления вплоть до творческих манифестов.

Побудительные тексты ориентированы на стимулирование адресата к чему-либо. Такими могут быть, например, рекламные тексты (где у человека есть право выбора) – или, наоборот, приказы и распоряжения, исполнять которые адресат обязан.

Вопросительные тексты нацелены на получение какой-либо информации от адресата. В качестве примера можно назвать опросы или анкеты.

При этом интересно, что один и тот же текст может одновременно иметь несколько разных целеустановок в зависимости от того, с какой стороны он рассматривается. Допустим, распоряжение заведующего кафедрой для преподавателей этой кафедры является побудительным текстом, а для всех остальных сотрудников университета – информирующим.

4. Тип речи. О коммуникативных типах речи мы тоже уже говорили: это описание, повествование и рассуждение.

Описательные жанры – например, очерк или путеводитель (т.е. любой текст, в котором автор подробно рассказывает о свойствах и качествах чего-либо).

Повествовательные жанры – это репортаж, комментарий, протокол. Ключевой признак – стандартный: изложение последовательности событий.

Жанры-рассуждения – это в первую очередь научные работы разного типа, а также эссе, аналитические статьи и некоторые другие произведения – в общем, все тексты, где на передний план выходят размышления автора.

Кроме того, по этому признаку выделяют ретроспективные жанры. Это – комбинированный вариант, в котором сочетаются особенности повествования и рассуждения. Примерами могут служить обзор или отчет.

5. Активность. По отношению к конкретному человеку тексты и жанры можно разделить на активные и пассивные.

Активные жанры – это те, которые специалист в определенной области должен уметь составлять сам. Например, большинству людей требуется способность составлять заявления, разного рода записки руководству, письма и т.п. Такие жанры изучаются в первую очередь: именно владение ими и составляет основу коммуникативной компетенции.

Пассивные жанры – те, которые специалист обычно не создает сам, а использует в уже готовом виде. Наиболее характерный пример – это законодательство: всевозможные законы и постановления пишутся очень ограниченным количеством людей (депутатами парламента и их помощниками), а подавляющее большинство граждан государства должно просто уметь изучать эти законы и исполнять их.

Таковы основные признаки, по которым классифицируют тексты и жанры. Теперь наша задача состоит в том, чтобы рассмотреть **языковые и речевые особенности** некоторых групп жанров, которые выделяются на основании этих признаков. Впоследствии, когда мы будем говорить о конкретных жанрах, это позволит нам обойтись без описания средств языка и сосредоточиться исключительно на правилах построения таких текстов (которые с точки зрения коммуникативной компетенции более важны).

Начнем с особенностей ***полилогических жанров.***

В любом организованном полилоге есть набор правил, которые регулируют речевое поведение его участников. Об этих правилах и поговорим.

Во-первых, полилог требует действовать по сценарию. Это значит, что его участники высказываются не свободно, а по определенной схеме. Например, по регламенту нельзя прерывать чье-то высказывание вопросами или начинать говорить самому – т.е. ограничена возможность человека проявлять речевую инициативу. Поэтому, скажем, о желании выступить председателю сообщают письменно (хотя сам полилог – устный).

Во-вторых, полилог предъявляет повышенные требования к речевому этикету. В частности, обязательно используются формулы вежливости, обращение исключительно на «вы» и т.п.

В-третьих, в полилоге нельзя существенно отклоняться от темы. На всем его протяжении должна обсуждаться одна и та же проблема.

В-четвертых, полилог подразумевает активное слушание – т.е. постоянную работу с поступающей информацией и готовность в любой момент включиться в обсуждение.

В группе целеустановки текста наибольший интерес представляют побудительные жанры, или – точнее – ***виды побуждения*** и способы его выражения. Таких способов довольно много, и у каждого есть свои языковые средства.

1. Просьба. Это – призыв к действию, которое направлено в пользу говорящего. Речь в этом случае содержит следующие элементы:

а) глаголы в повелительном наклонении с этикетными формулами. Наличие формул обязательно, потому что иначе это – не просьба, а приказ. Люди, впрочем, не всегда понимают эту разницу – поэтому, например, в транспорте часто говорят водителю просто «Остановите!», думая при этом, что выразили просьбу;

б) глагол «просить» в изъявительном наклонении («Прошу сообщить...»). В этом случае этикетные формулы можно не использовать;

в) глаголы в сослагательном наклонении («Я попросил бы...»);

г) вопросы с отрицанием («Вы не подскажете...»);

Разновидностью просьбы является *мольба*. Ее особенность – в том, что она очень эмоциональна и посвящена чрезвычайно важным для говорящего проблемам. Поэтому она часто дополняется еще и неречевыми средствами.

2. Приказ. Специфика этого вида – в том, что он не подразумевает согласия или отказа адресата. В приказе используются:

а) собственно глагол «приказывать»,

б) глаголы в повелительном наклонении без этикетных формул. Иногда к ним еще добавляются наречия типа «немедленно», «быстро», «сейчас же» и т.п.

Разновидность приказа – это *команда*. Особенность команды – в том, что она произносится в стандартной ситуации и поэтому имеет стандартную же форму, которая практически никогда не меняется: «Стоять!».

3. Запрет. Этот вид выражает отсутствие или лишение права делать что-либо. При его формулировании обычно используются следующие средства:

а) тематические глаголы «запрещать» или «воспрещать»,

б) сочетания отрицательных слов типа «не» или «нельзя» с инфинитивами или глаголами несовершенного вида в повелительном наклонении. Иногда встречаются дополнительные слова – например, «не следует делать того-то».

С точки зрения языковых средств вариантом запрета можно назвать *предостережение* – т.е. попытку указать на опасное поведение и попытаться его изменить. Здесь тоже используются сочетания из частицы «не» и глагола в повелительном наклонении, однако глагол при этом будет совершенного вида, а не несовершенного, как в запрете. Формально говоря, «не упади» – это предостережение, а «не падай» – это запрет.

4. Запрос. С помощью такого высказывания выясняется какая-либо информация – чаще всего о согласии или несогласии собеседника. Потому в запросе традиционно фигурируют следующие средства:

а) тематические глаголы («разрешать» или «мочь»),

б) вопросительные конструкции из слова «можно» и инфинитива.

К запросу примыкает *разрешение*, которое также считается видом побуждения и состоит из таких же языковых средств – только в виде повествовательных, а не вопросительных предложений.

Наконец, интересно заметить, что для стимулирования собеседника могут использоваться и совершенно другие средства, которые ни к одному из названных видов не относятся. Это – тоже коммуникативная компетенция: способность заставить человека сделать что-то без побудительных высказываний. Такая задача возникает потому, что большинство видов побуждения воспринимаются человеком как попытки влияния и давления извне – а поскольку люди обычно не любят, когда решают за них, они начинают инстинктивно этому сопротивляться.

Теперь поговорим о группе типов речи. Разберем для начала особенности ***описательных жанров***.

Во-первых, в описании перечисляются не вообще все признаки (потому что их очень много), а лишь наиболее показательные – т.е. такие, которые позволяют охарактеризовать предмет со всех сторон и в то же время не дают ему исчерпывающего описания. При этом признаки располагают в определенном порядке: например, начинают с частного и постепенно переходят к общему. Подобный порядок называют *ракурсом описания*.

Во-вторых, в описании традиционно используются словосочетания и предложения, которые выражают состояние, сравнение или определение.

Состояние может быть статическим или динамическим. В русском языке есть специальные синтаксические модели, которые предназначены именно для передачи таких состояний; это – предложения без подлежащего, по типу «ему весело» или «в доме было тихо».

Сравнение, в свою очередь, может быть определительным или количественным. Определительным называется сравнение по сходству, а количественным – по тем показателям, которые можно измерить (например, длина, объем и т.п.). Оба варианта передаются сравнительными конструкциями, выразительными средствами наподобие метафор и даже отдельными словами (допустим, «богоподобный» = «похожий на бога»).

Определение (т.е. характеристика) обычно выражается прилагательными, хотя для этих же целей могут использоваться и существительные.

Перейдем теперь к особенностям ***повествовательных жанров***.

Так как повествование представляет собой последовательность событий, то и языковые средства, которые свойственны таким жанрам, связаны в основном с динамикой рассказа и с точкой зрения на происходящее. Все это передается грамматически – с помощью глаголов и их категорий.

Так, например, глаголы, обозначающие действие, используются для повышения динамики: у читателя или слушателя создается впечатление, что события постоянно и быстро развиваются. Если глаголы выражают состояние – повествование замедляется. В этих же целях (т.е. для управления динамикой) используется и время глагола – например, события, которые произошли в прошлом, специально описываются как бы в настоящем.

Если в повествовании важны личные переживания, или если автор намерен рассказать о том, что произошло с ним лично, – выбирается первое лицо глагола. Если в центр повествования нужно поставить адресата – второе лицо. Если автор хочет отдалить и себя, и адресата от происходивших событий, взглянуть на них со стороны, – третье лицо.

Наконец, значимым в повествовании является даже вид глагола: например, с его помощью можно указать, какие действия были промежуточными (т.е. менее важными), а какие – окончательными, обозначающими переход от одного этапа к другому.

Далее – об особенностях ***жанров-рассуждений***.

Поскольку в рассуждении нужно в первую очередь показать развитие мысли и связь между идеями автора, то здесь ключевое значение приобретают такие языковые средства, которые помогают понять ход размышлений человека. К ним относятся:

а) повторы. Например, автор частично возвращается к тому, о чем уже говорил, но выражает это немного иначе – с помощью синонимов, перефразировки и т.п.;

б) слова, отражающие причинно-следственные связи. В основном это – служебные слова (союзы и предлоги) наподобие «потому что», «из-за этого», «вследствие чего», однако в такой роли могут выступать и наречия («поэтому», «оттого» и т.д.);

в) слова, обозначающие условие: «если... то»;

г) указания на цель (союз «чтобы», предлог «для» и т.п.).

Наконец, скажем об особенностях ***ретроспективных жанров***.

В ретроспекции главное – это хронология, т.е. временные отношения. Потому здесь используются языковые средства, позволяющие выражать течение времени.

Время бывает прямое и относительное. Прямое – это конкретные моменты и периоды («три часа», «весь день»), а относительное – это указание на предшествование или следование («до того как», «после того как»). В первом случае, соответственно, используются числительные и существительные, а во втором – специальные союзы с соответствующим значением.

Последнее, о чем стоит сказать в этом материале, – **актуальное членение предложения**. Оно очень редко рассматривается даже в университетских курсах и далеко не всегда знакомо даже филологам, которые должны его использовать в своей работе – например, специалисты отмечают, что такая информация часто оказывается новинкой для переводчиков, хотя без нее переведенные тексты, как правило, звучат неестественно.

Подобное положение дел тем более удивительно, что идея об актуальном членении далеко не нова: некоторые историки находят ее корни уже в грамматике Пор-Рояля (т.е. в XVII веке). Впрочем, сам термин «актуальное членение предложения» выдвинул в начале XX века основатель Пражского лингвистического кружка, влиятельный чешский языковед Вилем Матезиус.

Автор термина предлагал противопоставлять его так называемому формальному членению предложения, которое, наоборот, знакомо любому школьнику: оно подразумевает выделение подлежащего и сказуемого вместе с прочими второстепенными словами. Актуальное членение, в свою очередь, основано на коммуникативном аспекте и делит высказывание на две части: уже известную информацию и новые сведения. Первая часть традиционно называется «тема», а вторая – «рема».

Тема нужна для того, чтобы связать предложение со сказанным ранее. В принципе ее может не быть, но тогда высказывание выпадает из контекста и становится изолированным – так что говорящий или пишущий обычно старается в первую очередь показать, как его слова соотносятся с предыдущими фразами, а затем уже сообщать что-то новое. Именно поэтому тема располагается в начале предложения: люди инстинктивно ставят ее туда.

Рема, соответственно, составляет смысловое ядро фразы – т.е. то, ради чего это предложение составлено и произносится. Если рема отсутствует, то высказывание бесполезно: оно ничего не добавит к тому, что было сказано прежде, и будет просто еще раз повторять уже известные сведения. Новая информация следует после темы; обычно предложение заканчивается ею.

Наиболее важная проблема, связанная с актуальным членением предложения, состоит в том, что порядок слов и фраз в предложении воспринимается как естественное отражение темы и ремы. То, с чего мы начнем высказывание, люди будут считать исходными данными, а то, чем мы его закончим, – новыми сведениями. Возьмем шаблонный пример:

1) «Директор и секретарь – в отпуске». Здесь «директор и секретарь» – тема, а «в отпуске» – рема. Такая формулировка подразумевает, что собеседник не знает о местонахождении этих людей – например, обнаружил, что оба отсутствуют, и выясняет, где они.

2) «В отпуске – директор и секретарь». Расклад – строго обратный предыдущему, т.е. «в отпуске» – это тема, а «директор и секретарь» – рема. Подобное высказывание означает, что собеседнику не известно, кто именно из сотрудников организации находится в отпуске в данный момент.

Соответственно, эти ожидания со стороны читателей или слушателей нужно учитывать при составлении текстов и прилагать усилия к тому, чтобы не обмануть их.

1.8 Этический аспект культуры речи

Как мы уже говорили, этический аспект состоит из двух частей: правил речевого поведения (с одной стороны) и речевых формул (с другой стороны). Суммарно их называют речевым этикетом.

Некоторые авторы говорят, что этический аспект трудно отделить от других: он как бы входит в их состав. Поэтому частично он напоминает нормативный аспект, и частично – коммуникативный. Такую похожесть стоит иметь в виду.

Например, речевой этикет решает примерно те же задачи, какие ставятся перед языковой грамотностью и коммуникативной компетенцией: он позволяет достичь взаимопонимания с другими людьми и успешно передать им нужную информацию (или, например, повлиять на них нужным образом). Как и любая другая часть культуры речи, речевой этикет ориентирован на то, чтобы добиться поставленных целей в общении. Особенность же его – в том, что с его помощью человек показывает свое умение вести себя в обществе, знание традиций и обычаев этого социума. Если говорящий игнорирует этикет, собеседники будут относиться к нему как минимум настороженно; понятно, что об эффективности коммуникации в таком случае речь вообще не идет.

Рассмотрим вкратце каждую из составляющих этического аспекта.

Этикетные формулы – это стандартные выражения, которые закреплены за определенными ситуациями и которые принято в этих ситуациях использовать. Сами формулы вряд ли нужно перечислять и целенаправленно изучать, так как любой носитель языка с ними прекрасно знаком; поэтому ограничимся тем, что разберем их классификацию по назначению.

Итак, формулы речевого этикета делят на группы в зависимости от того, за какими именно ситуациями или этапами общения они закреплены. Например, принято выделять:

1) Формулы приветствия, с которых начинается разговор – «привет», «здравствуйте», «добрый день».

2) Формулы прощания, которыми разговор, соответственно, заканчивается – «пока», «до свидания», «всего доброго».

3) Формулы представления, с помощью которых незнакомому собеседнику сообщают о себе – «позвольте представиться», «меня зовут...».

4) Формулы знакомства, посредством которых завязываются отношения – «разрешите с вами познакомиться», «будем знакомы».

5) Формулы просьбы: «не могли бы вы...», «будьте добры», «сделайте одолжение». Просьба без этикетных формул, как мы уже говорили, превращается в приказ.

6) Формулы отказа, которыми отклоняют просьбу или предложение: «к сожалению, у меня нет такой возможности», «я был бы рад вам помочь, но...», «извините, но я вынужден вам отказать».

7) Формулы советов и рекомендаций: «я бы предложил вам...», «позвольте обратить ваше внимание на...». Если таких формул нет, совет превращается в требование или приобретает оттенок навязчивости.

При желании можно выделять и другие разновидности формул, однако эти являются основными и относительно универсальными.

Стоит еще сказать, что внутри любой группы существуют официальные и неофициальные выражения.

Официальные формулы обычно характеризуются большей степенью вежливости, более развернуты и многословны и используются, как ясно по названию, в официальной обстановке.

Неофициальные формулы проще, короче, не всегда отличаются вежливостью и применяются, соответственно, при неформальном общении.

Продолжая тему этикетных языковых средств, нужно упомянуть о **речевых дистанциях, табу и эвфемизмах**. Это – своего рода переходный материал между этикетными формулами и правилами речевого поведения, которые мы будем рассматривать позже.

Речевая дистанция – это отраженная в речи степень близости отношений между людьми. Чем хуже они друг друга знают и чем более формальным является их общение, тем больше дистанция. Простейший пример – это обращение к собеседнику на «Вы» или на «ты». В первом случае речевая дистанция велика, во втором – наоборот, мала.

Строго говоря, выбор дистанции зависит от четырех факторов:

- степени знакомства партнеров,
- официальности обстановки,
- характера взаимоотношений (например, дружеские / нейтральные / недоброжелательные),
- равенства или неравенства участников общения (в широком смысле, в том числе по возрасту) [7].

Человек обычно учитывает все факторы и увеличивает дистанцию, даже если включается только один из них – скажем, на деловом совещании люди обращаются друг к другу на «Вы» невзирая на то, что хорошо знакомы или вообще являются родственниками. Впрочем, бывают и обратные примеры – допустим, некоторые руководители предпочитают общаться с подчиненными на «ты», тем самым специально сокращая дистанцию (хотя, казалось бы, ни один из факторов этому не способствует).

Стоит помнить, что оба обращения – и на «ты», и на «Вы» – могут иметь разные оттенки. Допустим, «Вы» бывает уважительным или, наоборот, презрительным. Сообразно этому есть и много вариантов речевых дистанций – а не только максимальная и минимальная, как может показаться на первый взгляд.

Заметим еще, что человек, который чрезмерно увеличивает речевую дистанцию во всех жизненных ситуациях, будет восприниматься другими как холодный, отстраненный, замкнутый и необщительный. С другой стороны, тот, кто излишне сокращает дистанцию независимо от обстоятельств, производит впечатление фамильярного, невежливого человека, который не знает, как правильно себя вести. Поэтому от говорящего требуется своего рода особое искусство – чувствовать интуитивно, какая именно дистанция нужна в определенном случае.

Табу – это общее название тех случаев, когда определенные действия или высказывания считаются недопустимыми. Такие ограничения могут быть вызваны, например, историческими причинами, или общественно-политическими, или какими-либо еще. В том, что касается речи, табу в основном накладывается на использование слов – поэтому часто встречается такое понятие, как «табуированная лексика».

Культура речи подразумевает соблюдение всех видов табу, однако нас сейчас интересуют в первую очередь этические запреты. Они довольно универсальны – т.е. их можно встретить в абсолютном большинстве культур, и в разных сообществах людей они обычно касаются примерно одного и того же. В русской речевой культуре табу распространяется на ругательства и грубые выражения, в том числе – на матерную лексику. Соответственно, если человек использует подобные слова и фразы, то он тем самым показывает весьма низкий уровень культуры речи.

Тем не менее, иногда возникают ситуации, в которых людям нужно обсудить табуированные понятия или явления. Возникает противоречие: с одной стороны, необходимо передать или получить информацию, а с другой стороны – соблюсти при этом приличия и не нарушить табу. С этой целью в языке появляются ***эвфемизмы*** – особые слова и выражения, которые заменяют собой недопустимые или нежелательные высказывания.

При этом интересно, что если табу является сильным, то со временем под него попадает и сам эвфемизм. В результате обществу приходится вырабатывать новую замену – которая по мере развития языка может вновь повторить судьбу своего предшественника. Другие эвфемизмы, наоборот, устойчивы и остаются за пределами сферы табу в течение веков.

Так, например, древним эвфемизмом является слово «медведь», созданное в качестве иносказания для настоящего названия этого животного, употреблять которое наши очень дальние предки считали недопустимым. Этот эвфемизм остается общеупотребительным и по сей день, причем он оказался настолько эффективным, что соответствующее ему табуированное слово вышло из употребления и на данный момент полностью забыто.

В то же время известен противоположный пример развития эвфемизмов, обозначающих туалетную комнату. Это понятие обладает столь сильным «поражающим эффектом», что ни один его эвфемизм не остается приемлемым надолго. Исторически первым иносказанием было слово «нужник», которое постепенно попало под влияние табу и стало считаться неподобающим. Был выработан новый эвфемизм – «сортир» (окончание французской фразы «мне нужно выйти» – *je dois sortir*), с которым произошло в точности то же самое, что и с предыдущим. Постепенно в синонимических словарях скопилось порядка 15-20 обозначений этого понятия, каждое из которых когда-то было нейтральным или даже высоким, а затем превратилось в сниженное или грубо-просторечное. Современный эвфемизм – «туалет» – тоже постепенно становится неудобным, так что общество ищет ему новые замены.

Впрочем, эвфемизм не всегда связан именно с табу. Есть случаи, когда речевой этикет требует использовать иносказания для смягчения

формулировок, для соблюдения правил вежливости, для более корректной критики и т.д. Иначе говоря, эвфемизация – это также и часть правил речевого поведения в обществе, о которых мы будем говорить далее.

Итак, мы охарактеризовали этикетные формулы и смежные с ними речевые средства и теперь можем перейти непосредственно к **речевому поведению**.

Первое, о чем необходимо сказать, – это своего рода ***общие принципы***, которым должен следовать говорящий, если он знаком с речевым этикетом. Иногда их называют качествами личности, которые связаны с этикой поведения в обществе, иногда – этическими нормами, которые следует соблюдать. Тем не менее, корректнее будет все же называть их принципами этичного поведения, потому что они показывают, как в целом должен действовать человек.

В литературе чаще всего выделяют следующие принципы:

1. Тактичность. Этот принцип подразумевает, что говорящий должен быть внимателен к собеседнику, понимать его мысли и чувства и не допускать появления в разговоре таких тем и вопросов, которые могли бы задеть человека, обидеть его, показаться ему неподобающими или неприличными. Обычно на практике полезно помнить круг тем, которые собеседнику неприятно обсуждать, и избегать их; если это по каким-то причинам невозможно, то следует подходить к обсуждаемым вопросам с максимальной деликатностью. Отсутствие тактичности – т.е. грубость – отталкивает людей и создает репутацию человека, неприятного для общения.

2. Предупредительность. Этот принцип означает, что говорящему следует думать о возможной реакции собеседника, о том, какая информация может ему потребоваться, о том, какие части его речи могут оказаться неясны партнеру по общению, и т.д. Иными словами, предупредительность – это тот случай, когда человек говорит не ради себя самого, а ради других. Отсутствие предупредительности – это своеобразный «речевой эгоизм», когда человек говорит, не задумываясь о том, как его поймут и поймут ли вообще; он со своей речью существует как бы отдельно от собеседника.

3. Терпимость. В основе этого принципа находится готовность участника общения воспринять любую позицию, которую будет выражать собеседник, и относиться к ней непредвзято, нейтрально. По-другому терпимость можно назвать пониманием того, что у других людей может быть свое мнение (и что оно может оказаться столь же весомым и значимым, как наше собственное). Человек, который не придерживается принципа терпимости, обычно ведет себя агрессивно по отношению к тем, кто с ним не согласен; такое поведение часто описывают расхожей фразой «есть два мнения – мое и неправильное».

4. Доброжелательность. Этот принцип предписывает положительно относиться к собеседнику, иметь конструктивный настрой при общении с ним. В разговоре полезно демонстрировать хорошее настроение, расположенность к собеседнику, показывать интерес к диалогу. Наоборот, недоброжелательное отношение к людям создает неприятную психологическую атмосферу, вызывает у собеседника дискомфорт и, следовательно, мешает успешному и продуктивному общению.

5. Выдержанность. Этот принцип соотносится со способностью человека разумно и уравновешенно относиться к собеседнику и к тому, что тот говорит. Многие ситуации в общении содержат потенциальный конфликт – например, одно мнение противоречит другому, или участнику общения кажется, что к нему относятся не так, как следовало бы. В этих случаях говорящему необходимо реагировать на слова или на поведение собеседника сдержанно, спокойно, демонстрируя умение владеть собой. Отсутствие выдержанности, т.е. несдержанность, может привести к тому, что разговор превратится в выяснение отношений; практика показывает, что люди не особенно любят общаться со вспыльчивыми, неуравновешенными, истеричными собеседниками и в большинстве случаев просто предпочтут избежать контакта (поскольку неизвестно, чем закончится такая беседа).

Сказав о принципах, рассмотрим теперь некоторые ***конкретные рекомендации*** относительно того, каким должно быть этичное речевое поведение. Однако прежде чем переходить к сути, нам необходимо ввести понятие коммуникативного императива, которое часто используется в работах по речевому этикету вместе с понятием коммуникативного запрета [30].

Коммуникативный императив – это действие или высказывание, которое обязательно должно быть совершено или произнесено в определенной ситуации и отсутствие которого воспринимается как нарушение речевого этикета. В соответствии с определением императивы могут быть речевыми или тематическими; речевым коммуникативным императивом называют высказывание, а тематическим – действие. Стоит сразу оговориться, что под «действием» имеется в виду коммуникативный акт – т.е., например, встретив человека после болезни, принято спрашивать о том, как его здоровье. Этот акт вопроса на определенную тему и будет тематическим императивом.

Кроме того, коммуникативный императив может быть жестким или мягким. Жесткий императив обязателен для исполнения, и если человек не следует ему, то это вызывает отрицательную реакцию окружающих. В свою очередь, мягкий императив – это рекомендуемые речевые действия, которые можно исполнять или не исполнять по усмотрению говорящего (т.е. их отсутствие не будет воспринято отрицательно – хотя желательно, чтобы они все-таки были применены).

В свою очередь, *коммуникативный запрет* (или коммуникативное табу, как его еще называют) – это недопустимость совершения каких-либо речевых действий в определенной ситуации, своего рода императив наоборот. Запреты имеют то же деление, что и императивы: речевые – тематические, а также жесткие – мягкие.

Далее мы будем рассматривать императивы и запреты, относящиеся к разным ситуациям общения. Их сочетания, собственно, и будут представлять собой те рекомендации, о которых было сказано ранее.

Заметим еще, что практические рекомендации существуют отдельно для образа действий говорящего и для поведения слушающего. Это может показаться необычным; однако, как мы ранее говорили, слушающий тоже является участником общения и потому должен соблюдать определенные

правила для того, чтобы это общение было успешным. Начнем, впрочем, с активной стороны, т.е. с говорящего.

I. Встреча

Императивы:

1. Приветствие.

2. При встрече знакомых, которые давно не виделись, требуется вопрос «как дела» или его аналог.

3. При повторной встрече в течение дня еще одно приветствие не требуется, однако необходимы мимика или слова, его заменяющие.

4. При подходе к группе людей необходимо приветствовать всех и лишь затем обратиться к интересующему лицу.

Запреты:

1. Если знакомый разговаривает с группой людей, приветствовать его словесно не принято.

II. Привлечение внимания

Императивы:

1. Привлекая внимание человека, необходимо извиниться.

Запреты:

1. Не следует привлекать внимание человека на большом расстоянии (необходимо подойти ближе), или если он разговаривает с группой людей.

III. Знакомство

Императивы:

1. При представлении необходимы ответные фразы «очень приятно», «рад с вами познакомиться» и т.п.

2. При знакомстве без посредника принято сначала называть себя, а затем просить собеседника представиться.

3. После знакомства подразумевается разговор, развивающий это знакомство. Он может проводиться незамедлительно или позже, однако в любом случае должен иметь место.

Запреты:

1. Не принято настаивать на том, чтобы собеседник назвал имя.

2. Не принято переходить на «ты» сразу же после знакомства.

3. При знакомстве не принято спрашивать о семейном положении.

IV. Приглашение

Императивы:

1. Принято высказывать приглашение в некатегоричной форме, т.е. таким образом, чтобы собеседник имел возможность его отклонить.

2. Если приглашение отклонено, принято обсудить в общих чертах возможность приглашения в другой раз (при других обстоятельствах), выразить сожаление по поводу отказа и затем перевести разговор на другую тему.

Запреты:

1. Не принято отказываться без объяснения причин.

2. Отказ должен сопровождаться выражением сожаления по поводу невозможности принять приглашение.

3. Не следует демонстрировать обиду по поводу отказа собеседника.

V. Благодарность

Императивы:

1. Благодарность принято высказывать «за оказанную помощь, при этом особенно вежливо — за помощь, оказанную без вашей просьбы, за услугу, за комплимент, добрые пожелания, гостеприимство, за выполнение просьбы, за ответ на вопрос, за подарок, за совет, любое угощение» [30].

Запреты:

1. Не следует произносить благодарность в быстром темпе, скороговоркой, придавая ей тем самым оттенок незначительности.

VI. Просьба

Императивы:

1. Просьбу необходимо предварять извинением, а также сопровождать объяснением ее причин.

2. Если в просьбе отказано, следует извиниться за беспокойство.

Запреты:

1. Если просьба была отклонена, не принято настаивать на ней.

2. Не следует завершать разговор сразу после отказа в просьбе.

VII. Согласие и несогласие

Императивы:

1. Этикет предписывает соглашаться с собеседником. Если необходимо возразить или как-то иначе противодействовать оппоненту, то следует использовать так называемое частичное согласие по принципу «да, но...», а также смягчать его извинениями.

2. Несогласие должно сопровождаться подробным объяснением его причин.

Запреты:

1. Не принято демонстрировать неохотное согласие.

2. Не следует выражать несогласие прямо и категорично.

VIII. Советы и замечания

Императивы:

1. Советы принято давать только тем, кто их просит. Если совет незнакомому человеку настоятельно необходим, то следует выразить его в форме проявления заботы о собеседнике.

2. Замечания должны сопровождаться извинениями и мотивировкой.

Запреты:

1. Не принято делать эмоциональные замечания, содержащие иронию, издевку или насмешку.

IX. Комплименты

Императивы:

1. В общем случае этикет предписывает высказывать комплименты по поводу положительных изменений в человеке (нарядная одежда или новая прическа у девушки или женщины, восстановление после болезни и т.п.).

Запреты:

1. В ответ на комплимент не следует возражать, утверждая, что сказанное неверно. Это считается проявлением невоспитанности, а не скромности.

2. Не принято «разоблачать» комплимент, прямо называя его таковым.

X. Извинение

Императивы:

1. Извинение должно высказываться не спеша, отчетливо, с учетом ситуации, в которой изначально возникла проблема, а также сопровождаться объяснением того, что было сделано неверно.

2. Извинения приносятся людям любого ранга и положения, в том числе более низкого.

3. Принятие извинений должно быть выражено словесно и продолжаться развитием разговора в направлении другой темы.

Запреты:

1. Не следует отвергать принесенные извинения.

2. Не принято произносить извинения скороговоркой, сквозь зубы, т.е. формально.

XI. Расставание

Императивы:

1. При расставании необходимо прощание.

2. При расставании со знакомым или коллегой перед отпуском или поездкой принято желать хорошего отдыха или счастливого пути.

Запреты:

1. Не следует уходить, не прощаясь.

Итак, мы назвали основные ситуации межличностного общения и связанные с ними императивы и запреты. Следует иметь в виду, что это – лишь ключевые моменты; на практике можно как выделить большее количество ситуаций, так и предложить большее число норм, которые регулируют коммуникацию. Однако в рамках этого материала нам достаточно уже изложенной информации.

В завершение рассмотрим вопросы этики общения, связанные со **слушанием**.

По мнению некоторых авторов, именно в ходе выслушивания собеседника участники коммуникации чаще всего допускают этикетные ошибки. Исследователи называют разные причины этого явления:

- поспешная работа мышления, когда человек не успевает дождаться завершения мысли и начинает перебивать собеседника,

- наличие негативного отношения к партнеру или его позиции, которое заставляет воспринимать сказанное предвзято или вообще игнорировать то, что говорит оппонент,

- присутствие в разговоре уже известной и не несущей ничего нового информации, в результате чего слушатель начинает считать всю беседу бессмысленной и пропускать реплики собеседника мимо ушей,

- нечеткое или неясное изложение мыслей самим собеседником, что раздражает, утомляет и развеивает интерес к общению.

Можно заметить, что во многих таких ситуациях слушать трудно. Не исключено, что потребуется сознательное усилие – придется заставить себя сосредоточиться на разговоре, чтобы не обидеть человека.

Так или иначе, внимательное этикетное слушание (его еще иногда называют активным слушанием) полезно для обеих сторон. Сам слушающий получает с его помощью больше информации и воспринимается другими людьми как вежливый и внимательный человек, а говорящий чувствует себя более психологически комфортно, когда понимает, что сказанное им вызывает интерес. В связи с этим необходимо знать и помнить, как правильно слушать и выражать заинтересованность во мнении собеседника.

В литературе можно встретить набор ***правил активного слушания***, которые целесообразно здесь привести [30].

1. Дайте собеседнику договорить. Пусть он выскажет все, что хотел, прежде чем вы начнете комментировать его мысли. По мере того, как он высказывается, необходимо вставлять так называемые «поддерживающие реплики», которые показывают, что вы слушаете, и стимулируют говорящего к развитию мысли – но при этом не перебивать.

2. Не спешите оценивать. Иногда мы формируем оценку сказанного преждевременно и начинаем мысленно готовить возражения; это отвлекает нас от речи собеседника, и мы можем пропустить в ней нечто такое, что принципиально меняет ситуацию.

3. Перефразируйте сказанное своими словами и подтверждайте понимание. Такая перефразировка обычно вводится словами типа «Если я вас правильно понял, то...» Это показывает собеседнику, что его слушают, а также помогает уточнить сказанное и быть уверенным в том, что все понято правильно.

4. Выделяйте главные мысли и не пытайтесь запомнить все подробности. Это не значит, что детали нужно вообще игнорировать, однако хранить в памяти полезно лишь самое важное.

5. Пропускайте личные атаки. Если эти коммуникативные действия собеседника не затрагивают основной вопрос, который вы обсуждаете, то следует избегать того, что может привести к конфликту. Необходимо помнить, что главное – достичь поставленной цели в общении, а не поссориться с собеседником.

6. Разграничивайте факты и мнения. Это важное умение, которое, однако, доступно не всем. В разговоре имеет смысл сосредотачиваться на обсуждении именно фактов, т.е. того, что достоверно известно и не вызывает сомнений – в то время как личное мнение собеседника по поводу этих фактов целесообразно оставить в стороне и не комментировать.

7. Задавайте больше уточняющих вопросов. Это необходимо для того, чтобы полнее понять позицию собеседника и опять-таки показать ему, что выражаемые им идеи воспринимаются.

8. Сосредоточьтесь на собеседнике. Это правило меньше всего связано с речью, однако не менее важно, чем остальные. Говорящий начинает ощущать дискомфорт, когда его собеседник помимо слушания занимается какими-либо посторонними делами, разговаривает с другими людьми, смотрит по сторонам и т.д. Имеющиеся дела необходимо отложить для того, чтобы внимательно выслушать партнера по общению.

Раздел 2. Функциональная стилистика

2.1 Функциональная дифференциация языка

Как мы уже говорили, функциональный стиль – это часть литературного языка, приспособленная к особенностям общения в определенной сфере деятельности людей. Каждая из этих сфер имеет свои коммуникативные задачи, и язык, соответственно, меняется для того, чтобы решать эти задачи наилучшим образом. Например, в области деловых документов очень важно передавать информацию как можно более четко, чтобы не допустить разных толкований одного и того же текста; следовательно, язык в этой сфере становится формальным, однозначным и логически организованным.

Также нам уже известно, что по традиции принято выделять пять основных областей деятельности (наука, делопроизводство, публицистика, художественная литература и бытовое общение), которым соответствуют пять функциональных стилей. Это – стандартная классификация, и ее практически никто не подвергает сомнению; есть несколько спорных вопросов (о статусе художественного стиля, о религиозном стиле речи и т.п.), но в целом она устойчива. Ей мы и будем пользоваться в дальнейшем.

Стоит, впрочем, заметить, что стандартные темы о языковых особенностях каждого стиля остаются за пределами этого курса. Рассматривая коммуникативный аспект культуры речи, мы отмечали, что для современного специалиста важно овладение речевыми жанрами, которые привязаны к распространенным ситуациям общения; ситуация же, в свою очередь, обычно имеет прямое отношение к стилю, так что изучать речевые жанры удобнее именно в контексте функциональной стилистики. Поэтому далее мы будем последовательно брать каждый из основных стилей и разбирать наиболее важные активные и пассивные жанры в его пределах.

Тем не менее, полностью игнорировать языковые особенности функциональных стилей было бы неверным решением, поэтому мы обсудим их обзорно в этом материале.

Однако, прежде чем приступить к конкретным характеристикам каждого из стилей, нужно решить несколько **терминологических вопросов** для ясности дальнейшего изложения.

Например, последователи структурной лингвистики, опираясь на идею о том, что следует разграничивать язык и речь, предлагают различать ***стили языка и стили речи***. Эта мысль интересна с научной точки зрения, о ней можно хорошо и плодотворно рассуждать, однако на практике она вносит ненужную путаницу (особенно с учетом того, что попадается в литературе по этой теме – в том числе и в учебной). Поэтому ее нужно прокомментировать.

Авторы, которые противопоставляют стиль языка и стиль речи, понимают первый термин как набор языковых особенностей и средств, закрепленный за определенной сферой деятельности человека, а второй – как конкретную форму, которая придается высказыванию (лекция, беседа и т.п.). Совершенно очевидно, что последнее понятие – не что иное, как речевой жанр, только

названный по-другому. Что же касается первого термина, то в целом его понимание соответствует определению функционального стиля, которое мы дали выше.

Соответственно, мы в этом курсе пользуемся парой понятий «стиль речи – речевой жанр». В то же время при работе с литературой следует иметь в виду, что у некоторых авторов эта же пара выглядит как «стиль языка – стиль речи». Содержание и соотношение понятий при этом похожи на наши или вообще совпадают.

Кроме того, исследователи часто противопоставляют ***нейтральные и окрашенные*** языковые средства – например, когда говорят о лексике с точки зрения стилистики. Разница довольно очевидна, но на всякий случай оговоримся, что под нейтральными понимают те средства языка, которые могут использоваться в любом стиле (и в любой ситуации), в то время как окрашенные слова и выражения имеют такие черты, которые привязывают их к определенному стилю – и, следовательно, использовать их можно только в некоторых ситуациях. Весь набор окрашенных языковых средств того или иного стиля часто называют его *стилистическими ресурсами*.

В качестве примера мы взяли лексику, однако нужно иметь в виду, что стилистические ресурсы – это не только слова: окрашенными могут быть единицы любого уровня языковой структуры, начиная с произношения звуков и заканчивая построением предложений.

Сюда же относится различие между функциональной окрашенностью и экспрессивной. Это – существенный вопрос, поскольку и в том, и в другом случае используется термин «окраска», хотя содержание двух понятий не совпадает.

Функциональную окраску мы описали только что. Имеется в виду совокупность признаков, которые прикрепляют языковое средство к определенному функциональному стилю. Экспрессивная окраска, в свою очередь, – это выразительность слова или фразы, передача эмоций с их помощью.

Иногда функциональная и экспрессивная окраска накладываются друг на друга. Это неудивительно: выражение чувств уместно не в каждой ситуации, так что во многих случаях экспрессивная окрашенность автоматически приписывает языковое средство к тем стилям, где эмоции важны (к публицистическому, например, или к разговорному), – и точно так же исключает его из других стилей, где нет места настроению говорящего или пишущего.

Наконец, еще одно интересное понятие, которое использует ряд авторов – ***доминанта стиля***. Мы также будем его применять, поэтому предварительно внесем ясность в то, как следует понимать данный термин.

Можно сказать, что доминанта стиля – это те первоочередные коммуникативные задачи, которыми определяются его особенности. Мы уже говорили, что каждый из стилей должен обеспечивать успешное общение в определенной сфере и поэтому изменяется, чтобы приспособиться к ней; причина таких изменений и есть доминанта. Выделить ее несложно: достаточно понять, ради чего существует конкретный стиль и чем вызваны его отличия от всех остальных – почему он выглядит на практике именно так, а не иначе.

Перейдем теперь к обзору ресурсов каждого стиля и к общей их характеристике в целом. Рассмотрим первым **научный стиль**.

Для науки важно в первую очередь правильно, четко и точно излагать ход рассуждений автора – чтобы другие ученые могли однозначно понять его мысли, воспроизвести его эксперименты или развить исследование дальше. Поэтому в научных текстах должно быть как можно меньше двусмысленности, образности и вообще неясности в любом виде.

Научное рассуждение устроено так, что опирается на понятия, которые оцениваются с помощью суждений и связываются между собой посредством умозаключений. Чтобы выводы автора были верными и чтобы он не допускал логических ошибок при развитии своих мыслей, используемые им понятия должны иметь жестко закрепленное значение, которое не менялось бы на протяжении всего текста. Поэтому основная часть доминанты научного стиля – это «***понятийная точность***» [12], которая обеспечивается активным использованием терминологии.

Термин, как известно, – это слово или словосочетание, которое используется в одном специальном значении и не допускает иных толкований. Стоит, впрочем, заметить, что однозначность касается не только терминов: в научном стиле даже многозначные слова часто употребляются только в одном из своих разнообразных смыслов и почти никогда не имеют какого-то другого значения. Тем не менее, количество терминов в научной речи велико – больше, чем в каком-либо другом стиле (по некоторым подсчетам – до 25% от общего числа слов) [12].

С научными рассуждениями связана также другая часть доминанты научного стиля – ***логичность изложения***. Мысль ученого развивается в соответствии с законами логики, и все те взаимоотношения, которые он выстраивает между понятиями, нужно правильно отразить в тексте. Поэтому для научного стиля характерны сложные синтаксические конструкции: высказывания строятся таким образом, чтобы передать логические связи. Соответственно, предложения могут достигать значительной длины и иметь при себе множество придаточных (подчинительные отношения вообще более распространены в научной речи, чем сочинительные).

Еще одна особенность науки состоит в том, что для нее характерны рассуждения от общего к частному. Мы еще будем об этом упоминать; пока ограничимся тем, что исследователь берет за основу свойства целого класса предметов или явлений и затем прилагает их к чему-либо определенному. Поэтому научная речь отличается обобщенными, отвлеченными от конкретики рассуждениями, которые можно было бы применить к целому множеству индивидуальных объектов. Следовательно, в ней много абстрактной лексики – или, иначе говоря, характерной чертой научного стиля является ***абстрактность***.

Наконец, исследователь должен стремиться к тому, чтобы его личное субъективное восприятие не сказывалось на результате. Обнаруженные им свойства предмета или явления должны быть обусловлены самим этим предметом или явлением, а не индивидуальными особенностями наблюдателя

или экспериментатора. Соответственно, ученый рассматривает их как бы «со стороны» и описывает те факты, которые существуют независимо от него самого – так что если такое же исследование будет проводить любой другой специалист, он получит те же результаты. Все это образует заключительную, четвертую основную черту научного стиля речи – ***объективность***.

В дополнение к названным особенностям можно выделять и другие; в литературе их довольно много. Однако большинство таких черт по сути вторично – т.е. они в той или иной степени являются производными от указанных выше.

Далее охарактеризуем **официально-деловой стиль**.

Назначение делового стиля – обслуживать правовые взаимоотношения между людьми и организациями. Деловая сфера – это прежде всего набор типичных ситуаций, в которых каждый участник имеет свою роль; ситуациям соответствуют документы, в них составляемые. Типичность делает каждую ситуацию стандартной, почти ничем не отличающейся от других подобных ей – разве что составом участников и окружающей обстановкой. Контракт, например, остается контрактом независимо от того, кто именно его заключает. Эта ***стандартизованность*** переходит и в язык, образуя первую ключевую составляющую доминанты делового стиля.

Применительно к речи она означает, что деловые документы составляются по определенному образцу, от которого нельзя отступать. Образец при этом важен как для структуры документа, так и для конкретных слов и выражений, с помощью которых он написан. Отсюда некоторые авторы делают вывод, что владение деловым стилем подразумевает знание двух видов норм одновременно: текстовых и языковых соответственно [12]. Иначе говоря, текстовая норма определяет, *как* писать документ, а языковая – *что* писать в нем. В дальнейшем, при рассмотрении жанров делового стиля, нас будут интересовать именно текстовые нормы.

Помимо стандартизации, в деловой сфере важно излагать информацию так, чтобы она не допускала никаких иных толкований, кроме того, которое задумано автором. Это особенно важно при составлении законов и других нормативных документов, где разночтения могут иметь более чем серьезные последствия. Отсюда следует вторая часть доминанты делового стиля – ***требование однозначности***.

Так же, как и в научном стиле, однозначность обеспечивается использованием терминов; аналогичную роль играют развернутые, сложные, тяжеловесные синтаксические конструкции, призванные как можно более точно отразить ход мыслей пишущего. Стоит, однако, заметить, что понятийная точность научного стиля и однозначность делового не совпадают – хотя и похожи. Проще всего объяснить разницу так: в первом случае многозначность нежелательна, а во втором – принципиально недопустима.

Добавим еще, что почти все ситуации делового общения имеют место в официальной обстановке. Это заметно в том числе по полному названию стиля. Как мы уже говорили, такая обстановка накладывает ограничения на речь людей и придает ей особую значимость; поэтому в официальном контексте не

допускаются слова и выражения с экспрессивной окраской, и говорящий может пользоваться либо нейтральной лексикой, либо книжной. Соответственно, в деловом стиле отсутствует какая бы то ни было выразительность в описании людей, событий и явлений. Выделим это в третью черту и назовем ее условно ***нейтральностью*** – имея в виду непредвзятость, одинаково бесстрастное отношение ко всему, о чем говорится в деловом тексте.

Завершая обзор делового стиля, нужно сказать, что его обычно делят на три части: канцелярский подстиль, юридический и дипломатический [12]. Первый представляет собой совокупность документов, связанных с делопроизводством в организациях, второй относится к законодательству, а третий охватывает общение государств и их представителей между собой. Это деление пригодится нам в дальнейшем.

Перейдем к **публицистическому стилю**.

Публицистика в ее обычном понимании ориентирована на то, чтобы поднимать важные проблемы общества и привлекать к ним внимание – или, иначе, настраивать людей на решение таких проблем. В лингвистике распространено мнение, что язык обеспечивает общение, сообщение и воздействие; последнее как раз и реализуется в первую очередь посредством публицистики. Тексты этого стиля составляются таким образом, чтобы влиять на аудиторию.

Однако здесь нужно сразу сделать важную оговорку. Публицистический стиль, как правило, ассоциируется с журналистикой – но она шире, чем публицистика, и включает ее в свой состав наряду с другими направлениями (новостной журналистикой, например, или публичной аналитикой). У этих направлений – другие задачи: они должны обеспечить слушателя или читателя достоверной информацией о происходящих событиях, и воздействие в любой форме для них часто является неприемлемым. Тем не менее, их язык тоже считается публицистическим стилем, хотя и выделяется обычно в особую его разновидность.

Отсюда произрастает существенная проблема: большинство авторов описывает те языковые средства и доминанты, которые относятся не ко всей журналистике в целом, а только к ее «воздействующей» части. «Информирующая» часть при этом остается в стороне, потому что не вписывается в традиционные представления о публицистике и больше напоминает научный или деловой стиль.

Разрешим неоднозначность так: в текущем обзоре опишем «стандартный» публицистический стиль, который ориентирован на воздействие, а при рассмотрении жанров охватим всю журналистику в целом.

Итак, задача публициста состоит в том, чтобы повлиять на мысли или поступки людей. По этой причине существует мнение, что соответствующий стиль реализует агитацию и пропаганду. Теория пропаганды, в свою очередь, гласит, что воздействие на аудиторию эффективнее всего осуществляется при помощи эмоций. Потому неудивительно, что публицистический текст эмоционален, выразителен и содержит в себе личное отношение автора к проблеме или ситуации. Этим обусловлена доминанта стиля – ***социальная оценочность*** [12].

Для того, чтобы передать свою оценку кого-либо или чего-либо, публицист применяет экспрессивно окрашенные языковые ресурсы. В этих целях используются и лексика (слова, выражающие положительное или отрицательное отношение к предмету речи), и синтаксис (особое построение предложений, подчеркивающее те или иные их части), и средства создания образности (метафоры, сравнения и т.п.). Такой инструментарий позволяет давать любые оценки одним и тем же фактам – очевидно, например, что фраза «Более тысячи человек собрались сегодня на митинг» в корне отличается от «Митинг собрал около 1000 человек», хотя речь идет о том же самом событии.

Также стоит отметить, что публицистика характеризуется «массовостью адресата» [9]. Под этим подразумевается, что каждое сообщение, передаваемое через СМИ, предназначено не конкретному человеку, а целой группе людей. (Стоит, впрочем, иметь в виду, что автор текста всегда должен точно знать, к кому именно он обращается – т.е. кто составляет его целевую аудиторию. Сообщение, предназначенное неизвестно кому, эффекта не даст – люди только на первый взгляд кажутся безликой массой, а на деле довольно сильно отличаются друг от друга по ценностям, взглядам, приоритетам и т.д.) Отсюда следует еще одна важная черта стиля: он ориентирован на ***понятность*** изложения. Так как публицистический текст будут читать самые разные люди, нужно добиваться того, чтобы он был в одинаковой степени понятен любому читателю – даже тому, который не разбирается в теме. Впрочем, если СМИ является специализированным, то требование понятности немного меняется: фокус смещается на доступность сообщения определенному кругу читателей (обычно – профессионалов в соответствующей области).

Следующим разберем **художественный стиль**.

Вопрос о художественном стиле в науке о языке считается спорным. Ряд исследователей убежден, что у него нет индивидуальных свойств, которые отличали бы его от остальных стилей. Кроме того, распространено мнение, что язык художественной литературы может свободно использовать другие стили речи и поэтому должен рассматриваться как их смешение, а не как отдельная разновидность. Однако идея выделения художественного стиля имеет надежное обоснование, которое опирается на его особое эстетическое назначение – поэтому отказываться от нее не стоит.

Эстетика применительно к языку художественной литературы означает, что он ориентирован на выразительность, образность и красоту речи. Задача писателя состоит в том, чтобы привлечь читателя к совместному размышлению или переживанию; соответственно, создание текста и работа над словом выступают как особая разновидность искусства. С одной стороны, человек получает удовольствие от формы произведения, его внешней части; с другой стороны, эта форма помогает лучше понять содержание и смыслы, вложенные автором в текст. Такова основа художественного стиля, поэтому неудивительно, что его доминантой считается ***эстетическая значимость*** используемых языковых средств [12].

Соответственно, в языке художественной литературы наиболее активно используются все способы создания выразительности, которые имеются в

языке. В первую очередь к ним относятся тропы и фигуры речи; дадим обеим группам краткую характеристику.

Тропы – это лексические средства создания выразительности. Они формируют связь между несколькими понятиями, предметами или явлениями, за счет чего объект речи получает дополнительную характеристику. Такая связь может иметь несколько видов.

1. Перенос. Этот вид связи означает, что автор берет свойства некоторого предмета или явления и присваивает их объекту; сам объект таких свойств не имеет и часто не может иметь вообще. Переносить можно, например, по сходству (*метафора*), смежности (*метонимия*) или по соотношению «целое-часть» (*синекдоха*).

2. Сопоставление. Этот вид подразумевает количественную или качественную характеристику объекта на фоне некоторого эталона. Чаще всего такую связь передает сравнение, однако с той же целью могут использоваться художественное преувеличение (*гипербола*) и преуменьшение (*литота*).

3. Описание. Автор добавляет к объекту слова, называющие его особенности. В этих целях используются эпитеты – художественные определения. В системе тропов они располагаются отдельно от остальных, и ученые еще не разработали общепринятой их классификации.

Фигуры речи – это синтаксические средства создания выразительности. Автор текста привлекает внимание к определенным словам в предложении за счет особой их расстановки. Есть мнение, что речевые фигуры также можно свести к нескольким основным типам [4].

1. Добавление. В этом случае важные для автора слова или выражения обычно повторяются несколько раз – иногда в измененном виде (например, *синонимический повтор*), иногда дословно (*лексический повтор*). Сюда же относятся фигуры, в которых нужный смысл постепенно наращивается – такие, к примеру, как *градация*.

2. Сокращение. Вариант, противоположный добавлению – когда выразительность создается при помощи намеренного пропуска слов или фраз. Характерный пример – *бессоюзие*.

3. Противопоставление. Этот вид основан на контрасте предметов и явлений; такова, например, *антитеза*.

Также стоит отметить, что в художественном тексте могут свободно использоваться элементы других стилей, если это нужно для того, чтобы достичь поставленной автором цели. В каком-то смысле можно сказать, что художественный стиль – наиболее свободный из книжных: он применяет любые языковые средства, если это способствует замыслу произведения.

Теперь рассмотрим пятый функциональный вид речи, который часто противопоставляется книжным: **разговорный стиль**.

Особенности разговорного стиля вызваны тем, что он существует в основном в устной форме. Мы ранее упоминали, что устная речь воспринимается иначе, чем письменная, и в некотором роде более сложна для понимания: слушающий имеет не так уж много возможностей вернуться к сказанному ранее или уточнить неясные моменты. Кроме того, устная речь всегда привязана к определенному месту и времени – поэтому обстановка (или,

шире, контекст) постоянно доступна каждому участнику общения. Все это имеет свои последствия.

Так, говорящему нужно убедиться, что его правильно поняли и что все сведения, которые он хотел передать, достигли слушателя. С этой целью он использует то, что в теории информации называют «избыточным кодированием»: несколько раз повторяет одно и то же несколькими способами. Наличие таких повторов составляет одну из черт разговорного стиля. С другой стороны, контекст дает говорящему возможность не упоминать то, что и так ясно: нет смысла говорить «в этой комнате есть стол», если собеседник находится в той же комнате и прекрасно этот стол видит. Потому в разговорных текстах много пропусков и сокращенных фраз, которые понятны в конкретной ситуации, но почти бессмысленны вне ее. Диалог вроде «Ну как? – Да нормально все» позволяет лишь догадываться о том, что в действительности обсуждалось – хотя участникам разговора он был предельно ясен.

В книжных стилях, которые мы описывали выше, была неизменно важна форма. Автор должен придать высказыванию определенный внешний вид, чтобы оно соответствовало правилам стиля. В разговорной речи ситуация иная: на первый план выходит то, *что* именно хотел сказать говорящий, а не то, *как* он это сказал. Соответственно, специалисты предлагают формулировать доминанту разговорного стиля так: «***сведение до минимума заботы о форме выражения мыслей***» [12]. Это проявляется почти на всех уровнях языковой структуры: звуки произносятся небрежно, «наспех», слова подбираются неточно, синтаксические конструкции упрощаются.

Более подробно о языковых особенностях разговорного стиля мы будем говорить в отдельном материале.

Завершая обзор, кратко скажем о **церковно-религиозном стиле**, который редко включается в традиционные классификации и не является предметом рассмотрения в этом курсе, но в целом заслуживает упоминания.

Исследователи в основном считают религиозный стиль скорее историческим явлением, чем современным – поскольку сейчас церковь играет меньшую роль в жизни общества, чем в прежние времена, и язык не испытывает заметной потребности в отдельном стиле под эту сферу деятельности людей. Впрочем, есть и авторы, которые отстаивают необходимость его выделения и на современном этапе.

Выражаясь терминологически, можно сказать, что религия – это институционализация веры. Иными словами, она упорядочивает веру, организует ее, создает для нее некий род системы. Следовательно, религия опирается на набор норм и стандартов, которым должна соответствовать жизнь и деятельность человека – в том числе и деятельность речевая. Таким образом, речь становится важной частью религии и определяется ею. Поэтому в качестве доминанты стиля рассматривают особую содержательно-смысловую и речевую организацию текстов, назначение которой состоит в том, чтобы содействовать достижению целей и задач веры и религии [19]. Отсюда происходят его основные черты – например, возвышенная тональность речи в сочетании с использованием устаревших (архаических) языковых конструкций.

2.2 Учебно-научные жанры

Учебно-научными называют те жанры научного стиля, которые связаны с образовательной деятельностью – как правило, в высшем учебном заведении, хотя среднее образование также имеет к ним отношение.

Исследователи обычно выделяют множество учебно-научных текстов и относят к ним, например, учебники или методические пособия. Для нас, впрочем, эта группа интересна в первую очередь как набор активных жанров научного стиля, поэтому мы будем их рассматривать более узко и понимать под этим термином учебно-исследовательские работы студентов.

Такие работы – часть учебного плана, особый вид заданий, которые нужно выполнять наряду с обычными аудиторными занятиями и практиками. Основная их задача – приобщить студентов к основам научной работы с прицелом на дальнейшее, послевузовское образование (аспирантура – диссертация).

В план учебные исследования входят потому, что университет по традиции готовит ученых. Сейчас это особенно актуально, так как при современной двухступенчатой системе образования выпускнику присваивается не практическая квалификация, как раньше, а *ученая степень* – бакалавра и затем магистра. В то же время практика показывает, что студенты часто сталкиваются с затруднениями, поскольку им не вполне ясно, что должны представлять собой такие исследования, как их проводить и как вообще писать подобные тексты. Поэтому мы начинаем рассмотрение научного стиля с разговора об учебно-научных жанрах.

Разберем три их разновидности в порядке возрастания сложности:

- реферат,
- курсовой проект,
- выпускная квалификационная работа.

Реферат – наиболее простой вариант учебно-научного текста. Строго говоря, даже не вполне корректно называть его научным, поскольку он не предполагает проведения каких-либо авторских исследований.

Суть реферирования – это операции копирования и вставки. Иными словами, при его составлении необходимо найти фрагменты разного рода текстов, которые соответствовали бы заданной теме, и определенным образом их организовать. В результате образуется подборка материала чужого авторства, иногда – с кратким анализом данных. Терминологически говорят о *компиляции* сегментов текста.

Поскольку реферат не подразумевает проведения самостоятельных исследований, может возникнуть вопрос о том, в чем его назначение. Ответ будет следующим: как учебно-научный жанр реферат нацелен на подготовку к обработке источников – одному из первых и довольно важных этапов в подготовке научного исследования.

Для чего необходима работа с источниками? В первую очередь ее важность связана с преемственностью науки как формы человеческой деятельности. Наука не развивается изолированно каждым отдельным

исследователем; напротив, последующие изыскания основываются на предыдущих. Разрабатывая проблему, ученый отталкивается от того, что было сделано его предшественниками, ищет аспекты тех или иных проблем, которые были изучены не до конца или не замечены ранее; только после этого, убедившись, что конкретный вопрос заслуживает внимания, специалист берется за него. В противном случае есть риск, что ученый впустую потратит время и силы, исследовав то, что уже было подробно изучено до него. Говоря упрощенно, научно-исследовательская деятельность окончится изобретением велосипеда.

Кроме того, стоит иметь в виду следующее. Западные аналитики ввели в научный оборот такое специфическое понятие, как «период полураспада знаний». Под этим периодом они предлагают понимать то количество времени, за которое совокупность знаний человека по определенному вопросу устаревает на 50%. Оказалось, что сейчас подобный распад происходит очень быстро: уже через 5-10 лет половина знаний человека перестает соответствовать действительности. Столь малая величина связана с тем, что на данный момент информационные технологии и общий прогресс науки позволяют вести исследования с невиданной прежде скоростью. Говоря фигурально, множество лучших умов одновременно работает над определенными проблемами, постоянно получая новые и новые результаты – а повседневный информационный поток настолько объемен, что просто не позволяет человеку поддерживать свою базу знаний в актуальном состоянии.

Поэтому перед началом любых исследований ученый должен убедиться, что у него есть пространство для разработки проблемы и что его знания по этой проблеме соответствуют текущему моменту развития науки. Для этого исследователь должен уметь работать с источниками.

Соответственно, с помощью реферата студент развивает и совершенствует несколько важных навыков:

1. Отбор источников по определенной теме.
2. Планирование.
3. Поиск и выделение наиболее значимых и подходящих фрагментов текста в этих источниках.

Охарактеризуем каждый элемент подробнее.

1. Отбор источников. На этом этапе основная задача – найти материалы, соответствующие теме, из которых впоследствии будут браться фрагменты для компиляции.

Поскольку реферат по сути представляет собой обобщающий текст, то априори предполагается, что студент должен работать с первоисточниками – т.е. с текстами, в которых определенная точка зрения или концепция впервые излагается ее автором. К первоисточникам относятся, например, монографии, научные статьи, содержащие результаты исследований, и другие виды научных трудов.

В то же время, чтобы сэкономить усилия и избежать повторения уже сделанной работы, люди часто прибегают к альтернативному, более простому варианту – использованию вторичных, обобщающих источников. Такой

материал не дает новых идей или концепций, а просто обобщает, систематизирует, дает обозрение уже существующих – для того, чтобы читатель не тратил времени на знакомство со множеством первоисточников и мог быстро охватить взглядом состояние дел в какой-то области знания.

Наиболее полезные вторичные источники – это:

1) Энциклопедии и энциклопедические словари, в которых в максимально сжатой форме излагаются самые важные воззрения и идеи по какой-либо проблеме. Ценен также список литературы в конце словарной статьи: из него можно почерпнуть сведения о подходящих первоисточниках.

Отдельно стоит сказать здесь о Википедии. Как и любая другая энциклопедия, Википедия является вторичным источником; это особо оговаривается в ее собственных правилах. Тем не менее, стоит иметь в виду, что открытое редактирование, хотя и позволяет энциклопедии оперативно обновляться, но в то же время не дает гарантий качества и достоверности содержания. Википедия задумана не столько как источник информации, сколько как своего рода навигационный центр, который дает пользователю возможность сориентироваться в каком-либо вопросе; соответственно, оптимально использовать ее именно в этом качестве. Собранные в статьях сведения, как правило, сопровождаются ссылками на те источники, откуда взяты; таким образом, список примечаний и литературы является наиболее ценным активом википедийной статьи.

2) Учебники, курсы лекций, учебные пособия и другие подобные издания. В них информация также удобно и эффективно систематизируется, но изложение по понятным причинам является гораздо более подробным, нежели в словарях. Соответственно, чаще всего именно они привлекаются для составления рефератов на практике.

2. Планирование и организация материала. Реферат, не имеющий плана, неизбежно будет представлять собой беспорядочное нагромождение разнородных фрагментов, своего рода аморфную сущность, разобраться в сути которой будет затруднительно даже опытному читателю. Соответственно, прежде чем строить итоговый текст, необходимо продумать и составить план работы, которому будет подчинено содержательное наполнение реферата.

Планирование – это одно из наиболее важных умений при работе с учебно-научными жанрами. В дальнейшем оно позволяет правильно и логично организовывать более крупные исследования; неудачный или скверно продуманный план приведет к плохо выполненной работе.

Планирование опирается, как правило, на тему текста. Соответственно, ее нужно разложить на элементы таким образом, чтобы план как можно более полно ее раскрывал. Разберем несколько рекомендаций относительно того, как именно следует это делать.

1) Так как основным для науки является дедуктивный способ рассуждения, изложение обычно строится в порядке от общего к частному. Необходимо начать с наиболее крупных, объемных, глобальных идей и понятий, а затем постепенно сужать обзор к тому конкретному вопросу, который рассматривается в работе.

2) При выделении разделов и подразделов важен масштаб их содержания. Часто случается, что целой главе дают название, объема которого едва хватит на один параграф – или, наоборот, тема параграфа сформулирована так широко, что ее хватило бы на отдельную главу.

3) Разделы и подразделы не должны пересекаться. Иначе говоря, не должно быть таких случаев, когда один и тот же вопрос рассматривается сразу в нескольких частях работы.

4) Тематика разделов должна быть подобрана так, чтобы их суммарный объем совпадал с объемом темы работы. Не должно быть никаких аспектов темы, которые не освещаются ни в одной из глав – и в то же время не должно быть ничего лишнего, чего нет в теме. То же касается и подразделов.

5) Разделы одного уровня должны быть выделены по одному и тому же основанию. Порой это бывает сложно сделать, однако стремиться к такому варианту необходимо. Нельзя два параграфа выделить по хронологическому признаку, а третий – ни с того ни с сего – по географическому, например. Для читателя это будет явным нарушением логики.

В результате формируется иерархическая структура материала, которая позволяет стройно, логично и последовательно его организовать. Когда работа с текстом завершена, план, соответственно, превращается в содержание.

3. Поиск нужных фрагментов, т.е. собственно процедура реферирования как таковая. Необходимо внимательно изучить отобранный материал и определить, где именно в нем содержатся наиболее подходящие для раскрытия темы сведения. В большинстве случаев у текста будут определенная структура и отражающий ее справочно-ссылочный аппарат: предварительно очертить круг поисков позволяют содержание и предметный указатель, который размещается в конце большинства серьезных изданий.

Следует, впрочем, иметь в виду, что даже если мы используем ссылки на термины и понятия, нам все равно может потребоваться работать напрямую с довольно большими объемами текстов. Раздел учебника, к примеру, может занимать не один десяток страниц, а поскольку копировать его в реферат полностью невозможно, то, соответственно, нужно также уметь быстро просматривать длинные тексты и извлекать из них основную информацию.

Чтение – это не однотипный процесс, и традиционно принято выделять несколько его разновидностей. Например, внимательное, вдумчивое и потому медленное изучение называют «глубоким» чтением; в свою очередь, упомянутый выше метод скоростного знакомства с наиболее важными данными в тексте обычно именуют «сканированием». Именно путем сканирования опытный автор может быстро определить, подходит ли ему определенный текст, или же лучше будет поискать другие фрагменты.

Есть разные советы и рекомендации относительно обучения скоростному чтению. В практике составления рефератов и работы с другими учебно-научными жанрами могут пригодиться для работы с материалом, в частности, следующие приемы:

1. Использование логической структуры рассуждения. Принципы логического построения материала и подачи информации предписывают

соблюдать определенную структуру при написании текста: тезис – аргументы – демонстрация.

Тезис – это утверждение, истинность которого автор собирается обосновать, его основная исходная мысль. Аргументы – это факты, данные, рассуждения и прочие доводы, которые автор приводит в качестве доказательства истинности тезиса. Демонстрация – это разъяснение того, почему автор считает, что приведенные им аргументы доказывают истинность тезиса.

Соответственно, такая структура присутствует в практически любом логично построенном тексте. Выражается она следующим образом: каждый абзац текста представляет собой самостоятельную мысль, подчиненную общей идее, и в нем первое предложение представляет собой тезис, а вся остальная часть посвящена его развитию – т.е. аргументированию и демонстрации. Таким образом, для того, чтобы быстро составить представление о содержании текста, достаточно прочитать начало каждого из абзацев и тем самым ознакомиться с тезисами. В измененном виде этот же прием используется при составлении сборников трудов конференций: ради экономии пространства в них часто публикуются не целые статьи, а одни лишь тезисы, очищенные от аргументов и демонстраций.

2. Поиск ключевых слов. Проще всего сканировать текст на предмет дат, названий, фамилий и других подобных элементов: они выделяются из общего потока слов. Кроме того, при поиске какого-либо термина полезно держать в оперативной памяти и несколько его синонимов: разные исследователи могут неодинаково называть одни и те же предметы и явления, и поиск только одного конкретного слова может не дать результатов. Когда ключевое слово найдено, его ближайшее окружение (обычно – предложение, в состав которого оно входит, и несколько соседних с ним) изучается на предмет нужной информации более внимательно.

После знакомства с текстом появляется возможность провести границы фрагментов, в пределах которых содержится наибольший объем полезной информации. Когда все нужные фрагменты найдены и выделены, можно переходить к их соединению и организации в итоговый текст.

Не являясь научной работой, реферат в целом не предполагает цитирования. Тем не менее, его части целесообразно связывать логическими переходами, чтобы итоговый текст был цельным, и примером такого перехода является указание на того автора, которому принадлежит определенный фрагмент («по мнению исследователя Иванова», «как считает профессор Петров» и т.п.). Другие переходы – это, например, «как было сказано выше», «вернемся к этому позже» и т.д.

К оформлению реферата конкретные требования, как правило, не предъявляются. Стандартный реферат состоит из титульного листа, содержания, иногда – краткого введения с характеристикой рассматриваемой проблемы, основной части, также необязательного краткого заключения и списка использованной литературы. В случае необходимости после списка может быть добавлено приложение с иллюстративным материалом.

Следующий уровень сложности учебно-научных жанров – **курсовая работа**. В отличие от реферата, в большинстве случаев курсовая уже предполагает проведение первых самостоятельных исследований по какой-либо теоретической или прикладной проблеме, требующей решения. Отсюда – более строгие требования ко всем аспектам работы, от внешнего оформления до содержательного наполнения. Они излагаются в специальном нормативном документе – положении о курсовых проектах вуза.

В общем случае написание курсовой работы позволяет решить следующие учебные задачи:

1) приобрести новые теоретические знания,

2) научиться систематизировать, обобщать и логично излагать разные идеи и концепции по исследуемой проблеме,

3) развить исследовательские и методические навыки, необходимые для системного научного анализа,

4) усовершенствовать профессиональную подготовку.

Иными словами, на примере курсовой работы студент тренируется вести научные исследования, писать относительно объемные научные работы и правильно их оформлять.

Как и в случае с рефератом, курсовая работа начинается с заданной темы. Тематика обычно подготавливается заранее теми преподавателями, которые назначены руководить курсовыми проектами по определенной дисциплине, и утверждается вскоре после начала семестра. Темы, как правило, бывают двух типов: разработка какой-либо научной проблемы или решение какой-либо практической задачи в соответствии со спецификой дисциплины. Первый тип для краткости можно условно называть «*фундаментальный*», а второй – «*прикладной*». От типа темы, соответственно, зависят структура и содержание всей работы; об этом мы будем подробно говорить далее.

Курсовой проект состоит из титульного листа, содержания, введения, основной части, заключения, списка литературы и приложения (если оно необходимо).

Прежде чем приступать к работе, необходимо подготовить ее план. Как и в случае с рефератом, тема разбирается на вопросы, которые поочередно, в логической последовательности, освещаются в работе. При составлении плана следует иметь в виду традиционную структуру проекта: обычно текст курсовой состоит из двух глав, первая из которых имеет теоретический характер, а вторая – практический.

Когда план исследования подготовлен, начинается работа над ***основной содержательной частью***.

Если тема курсового проекта связана с разработкой какой-либо научной проблемы, то теоретическая глава представляет собой изучение истории вопроса. Как уже говорилось ранее, наука имеет преемственный характер, и прежде чем браться за какую-либо проблему, исследователь должен предварительно проверить степень ее разработанности. Это позволяет убедиться, что работа не будет дублировать уже проведенные кем-то изыскания. Кроме того, в первой главе задается теоретический фундамент для

проведения дальнейших исследований: автор указывает, какой именно аспект проблемы он будет разрабатывать, дает определения основным терминам и т.д.

Если же курсовой проект нацелен на решение некоторой практической задачи (например, разработка системы информатизации некоторого предприятия), то история вопроса у него по понятным причинам будет отсутствовать. В этом случае в состав первой главы будет входить анализ нормативных документов, стандартов, законов и других подобных материалов, которые регламентируют решение таких задач. В итоге формируется набор требований, которым должен будет соответствовать результат работы.

Как в том, так и в другом случае задача исследователя будет состоять в отборе литературы по проблеме, внимательном ее изучении, поиске наиболее важных фрагментов и их описании; большинство этих этапов, как нетрудно заметить, уже знакомо нам по опыту составления рефератов. Разница состоит в том, что копирование и вставка как методы работы с текстом для курсовой работы уже не подходят: такой проект подразумевает проведение самостоятельных исследований, и потому заимствование чужих текстов в этом случае считается плагиатом. Соответственно, содержание обработанных источников необходимо пересказывать своими словами, лишь в некоторых случаях допуская дословное воспроизведение текста и обязательно при этом оформляя его как цитирование.

Содержание второй главы также зависит от типа темы. Для научной проблемы проводятся и документируются ее анализ и поиск практического решения, а для прикладной задачи разъясняется ход реализации конкретного проекта. Говоря упрощенно, для первого типа основная часть текста второй главы – это рассуждение, а для второго – скорее описание того, что сделано или предлагается сделать. Практическая глава может содержать полученные при исследовании данные, расчеты, интерпретацию результатов и т.д.

Очевидно, что основную ценность в работе представляет именно вторая глава. Первая, теоретическая, часть – это лишь подготовительный этап, в то время как само исследование изложено в практической части.

Бывают, впрочем, и исключения. У разных дисциплин имеется своя собственная специфика, и в рамках некоторых из них проводить прикладные исследования может быть затруднительно – но в то же время курсовые проекты по ним назначаются. В таком случае курсовая может иметь упрощенную структуру и содержать только теоретические исследования (или вовсе одну лишь констатирующую часть). Подобные работы по назначению стоят ближе к рефератам и часто выступают в качестве переходной формы – когда студент уже учится перерабатывать информацию и излагать ее своими словами, но еще не проводит самостоятельных исследований.

Как правило, после того, как основная часть выполнена, формируются введение и заключение. Такая практика связана с тем, что составлять их проще при наличии готового текста и уже проведенного исследования.

Главная задача ***введения*** – представить т.н. паспорт работы, совокупность ее основных характеристик. Паспорт является обязательной частью любого учебно-исследовательского проекта, на него всегда обращают внимание при

проверке и оценке работы, и поэтому важно знать, из каких частей он состоит и что именно следует указывать в каждой из них.

Паспорт курсового проекта включает следующие позиции:

1. Актуальность. Суть актуальности можно вкратце передать двумя опорными фразами: а) почему важно проводить это исследование, и б) зачем проводить его именно сейчас. Неактуальные исследования для науки бессмысленны, так что этому пункту традиционно уделяется особое внимание.

2. Объект и предмет. Объект – это обобщенное теоретическое направление, в котором будет вестись исследование (например, безопасность данных в компьютерных сетях); предмет – это конкретное явление, с которым исследователь будет работать (допустим, мероприятия, проводимые для защиты этих данных). Разница между объектом и предметом довольно туманна, поэтому их формулировкам часто уделяется больше внимания, нежели другим составляющим паспорта.

3. Цель и задачи. Цель – то, чего исследователь желает достичь в результате выполнения работы. Для того, чтобы прийти к этой цели, последовательно ставится и решается несколько промежуточных задач, которые описывают этапы выполнения работы.

4. Методы. Здесь, соответственно, указывается, каким инструментарием исследования пользовался автор при написании работы. Например – аналитический метод, сравнительно-исторический метод и т.д.

5. Новизна. Сущность новизны вполне очевидна: что нового вносит в науку это исследование и что было сделано впервые. Если в работе решалась научная проблема, то формулировка новизны фактически будет опираться на результаты изучения истории вопроса: что оставили не до конца исследованным другие ученые, и чем, соответственно, автор дополнил их результаты. Если же проект заключался в решении прикладных задач, то в данном пункте указывается, условно говоря, чего ранее не было и что появилось (т.е., допустим, у того же предприятия отсутствовала система информатизации, а теперь она есть).

6. Теоретическая и практическая значимость. Иными словами – чем важно и чем полезно проведенное исследование для теории и для практики соответствующей науки по отдельности.

При работе над паспортом важно иметь в виду следующие моменты:

1) Формулировки объекта, предмета и цели исследования должны соотноситься с темой работы.

2) Задачи исследования должны быть отражены в названиях глав и параграфов содержания.

Заключение подводит итоги проведенной работы. В нем собираются выводы по всем основным этапам исследования; это значит, что каждой промежуточной задаче, сформулированной во введении (и, следовательно, каждому разделу курсового проекта), должен соответствовать свой промежуточный итог, который позволял бы оценить успешность ее решения. Итоговый вывод, в свою очередь, соотносится с целью работы и отражает то, в какой степени эта цель была достигнута.

Часто говорят, что введение и заключение – это своего рода краткая версия работы. Иными словами, посторонний читатель должен иметь возможность получить полноценное представление о ее содержании, прочитав только лишь введение и заключение.

Так как курсовая работа – это также и проверка умений соблюдать требования к оформлению, то последнему также уделяется существенное внимание. Основные составляющие проекта, где важно оформление, – это титульный лист и список литературы.

Титульный лист имеет единую форму и обычно закреплен в том же положении о курсовых проектах вуза. В отличие от реферата, свободное оформление титула в курсовой работе не приветствуется; важно, соответственно, чтобы он полностью отвечал указаниям из вышеупомянутого положения.

Список литературы, в свою очередь, должен быть оформлен согласно специальному государственному стандарту (ГОСТу) относительно библиографических списков и ссылок. Вольное оформление по собственному усмотрению студента здесь также не считается приемлемым. Важно иметь в виду, что соблюдение требований ГОСТа – значимая часть работы не только над учебно-научными, но и над прочими жанрами научного стиля; недостаточное внимание к ним может окончиться, к примеру, тем, что статья автора не будет принята к публикации в научный журнал.

По крайней мере половина источников, которые обозначены в списке литературы, должна фактически использоваться и упоминаться в тексте работы (т.е. на них должны быть проставлены библиографические ссылки после цитат или развернутых пересказов мыслей авторов). На остальные источники разрешается, как правило, прямо не ссылаться.

Положение о курсовых проектах, как правило, задает также и требования к оформлению всего текста работы. Это касается полей на странице, шрифтов, интервалов, нумерации страниц и многого другого; перечислять все эти требования смысла не имеет, достаточно при необходимости обратиться к соответствующему документу и взять их оттуда.

Размер курсовой работы без вспомогательных страниц (т.е. от начала введения до конца заключения) должен составлять от 1 до 2 печатных листов. Печатный лист традиционно считается равным примерно 22-23 страницам формата А4, набранным 14 кеглем Times New Roman через полтора интервала. Курсовые работы размером более 50 страниц, вероятнее всего, потребуют сократить. Оптимальный вариант, таким образом, – примерно 15-20 страниц на главу.

Курсовой проект подготавливает фундамент для основного учебно-научного жанра, с которым требуется работать студенту в ходе обучения – для **выпускной квалификационной работы**, которую иногда в обиходе для простоты называют дипломной.

В настоящее время на двухступенчатой системе обучения предусматриваются, соответственно, две выпускные квалификационные работы. Первая из них – это ВКР бакалавров, вторая – ВКР магистров, которая

чаще называется магистерской диссертацией. Между ними есть определенная разница, и требования к ним также частично отличаются.

Как таковая ВКР любого уровня, опять же согласно нормативным документам, решает следующие задачи:

1) систематизировать, закрепить и расширить знания и умения по специальности в целом (в отличие от курсовой, которая привязана к определенной дисциплине),

2) развить навыки самостоятельной научной работы,

3) подготовить студентов к научно-исследовательской или экспертно-аналитической работе в реальной профессиональной деятельности.

Соответственно, ВКР – это комплексное, объемное научное исследование, призванное подтвердить квалификацию выпускника.

В то время как тематика курсовых работ задается руководителями, тема ВКР, как правило, выбирается и формулируется студентом самостоятельно, по результатам собеседования с тем преподавателем, под руководством которого студент намерен эту работу выполнять. При том написанные ранее курсовые проекты могут послужить не только средством тренировки исследовательских и оформительских навыков, но и основанием для построения ВКР. С одной стороны, наличие такого фундамента упрощает подготовку работы (т.к. примерно половина объема уже является, по сути, готовой – остается лишь подстроить ее под специфику темы и расширить), а с другой стороны – преемственность в исследованиях обычно поощряется и руководителем, и аттестационной комиссией. Это рассматривается как признак того, что студент определился со своими научными интересами и последовательно развивает интересующую его тему, а не перескакивает хаотично с одной тематики на другую. Поэтому в том же положении о ВКР может быть, например, указано, что рекомендуется применять так называемое «сквозное проектирование», при котором тема или ее часть последовательно разрабатывается сначала в курсовых, а затем в дипломных работах либо магистерских диссертациях с постепенным ее расширением и углублением.

Тема для ВКР формулируется более глобально и обобщенно, нежели для курсового проекта. Тем не менее, в бакалаврских работах по-прежнему допускаются не только прикладные и экспериментальные, но и сугубо теоретические исследования. Магистерская же диссертация, в свою очередь, должна содержать новое решение актуальной научной задачи, имеющей научное или существенное инженерное значение, критический анализ научных источников по теме исследования, а также инновационные подходы и методы.

В последние годы государство начало осознавать, что от множества выполняемых в вузах работ нет никакого толка, кроме заполнения полок архивов. В связи с этим в нормативных документах о ВКР (как на общегосударственном уровне, так и на местном) начинают появляться указания на то, что дипломный проект рекомендуется выполнять по реальной тематике. Под «реальной» в данном случае понимается тема, которая увязана с решением какой-либо действительно существующей задачи, актуальной для науки и техники. Например, предприятие заказывает вузу проведение научных

исследований по некоторой теме, или работа представляет собой реализацию некоторого патента, или результаты исследования внедряются в производство некоторой фирмой, и т.д.

Структура ВКР схожа со структурой курсового проекта: она также состоит из титульного листа (который оформляется в соответствии с определенными требованиями), содержания, введения, основной части, заключения, списка литературы и приложения. Основная разница между курсовой и выпускной квалификационной работами состоит не столько во внешнем оформлении, сколько в глубине и масштабе проводимых исследований. Есть, тем не менее, некоторые отличия, а именно следующие.

- В ряде случаев уже на уровне бакалаврской ВКР в состав введения начинают включать гипотезу исследования – предположение, которое планируется доказать в работе. Наличие или отсутствие гипотезы зависит в том числе от типа темы; для исследований, направленных на решение конкретных прикладных задач, гипотеза по очевидным причинам не требуется.

- Для ВКР положение предписывает обязательное наличие как минимум двух глав. В магистерской диссертации глав уже, как правило, три. Каждая глава при этом завершается своими собственными выводами (в то время как в курсовой работе выводы по главе не делаются – подводится лишь общий итог в заключении).

- Объем основной части ВКР (от введения до заключения) должен составлять не менее 2 печатных листов. Магистерская диссертация по технической специальности имеет размер в 70-80 страниц, по гуманитарной – 80-100 страниц.

Важно также отметить, что для работ, нацеленных на решение прикладных задач, на этапе ВКР становится обязательным экономическое обоснование (т.е. расчет затрат на реализацию проекта), а в некоторых случаях – также и экологическое.

Для магистерской диссертации требуется и апробация результатов. Под этим подразумевается представление ключевых элементов исследования либо в виде докладов на научных конференциях, либо в качестве публикаций в сборниках научных статей, журналах и т.д.

Важно сказать и о том, что для магистерской ВКР подготавливается автореферат исследования. Это – относительно краткий документ, в котором в сжатой форме представлены паспорт работы и основное содержание каждой из глав, а также библиографический список публикаций автора по соответствующей теме. Объем автореферата – 10-15 машинописных листов.

Повышенное внимание традиционно уделяется оформлению. Требования к нему довольно объемны и подробно изложены в положениях о ВКР; полностью их приводить также не имеет особого смысла. Стоит, впрочем, заметить, что в некоторых вузах выпускные квалификационные работы должны проходить нормоконтроль – внимательное изучение на предмет соответствия формальным и содержательным требованиям. Для допуска ВКР к защите требуется виза нормоконтролера, что, соответственно, является дополнительным поводом максимально серьезно отнестись к ее оформлению.

2.3 Научно-исследовательские жанры

Научно-исследовательские жанры, как следует из названия, – совокупность тех жанров научного стиля, которые связаны с ведением полноценных научных исследований и с их оформлением в том или ином виде.

Ознакомившись в университете с основами исследовательской работы и пройдя тренировку на учебно-научных жанрах, ученый оказывается готовым к более сложной повседневной научной деятельности. Есть несколько видов и форм такой деятельности, на которых стоит остановиться подробнее; однако для начала следует сделать небольшое отступление и поговорить о том, что собой представляет **наука в целом**.

Подобный обзор нужен нам для того, чтобы понять, какое исследование можно назвать научным – и следовательно, каким образом должно строиться рассуждение автора, когда он создает свой текст. Не зная этого, трудно подготовить полноценную научную работу.

Философы выделяют ряд ***особенностей научного знания*** [17]. Мы отметим и охарактеризуем те из них, которые важны для верного написания исследовательских текстов. Иначе говоря, любая научная работа должна учитывать и отражать эти особенности.

1. Воспроизводимость. Ход и результаты научного исследования нужно описывать в работе так, чтобы другие ученые имели возможность его воспроизвести, проверить и уточнить (при желании). Это подразумевает внимательное подробное разъяснение того, какие именно действия совершались, по какой причине, к чему они привели и т.д. Полезно попытаться взглянуть на текст со стороны и оценить, насколько успешно мы могли бы повторить исследование, если бы не являлись его автором и имели на руках только это описание. Напротив, недобросовестные специалисты стремятся описать свои действия как можно более туманно, чтобы их работу трудно было проверить.

Кроме того, воспроизводимость требует, чтобы автор указывал в своих формулировках только то, что имеет значение. Если, допустим, обнаруженная им закономерность проявляется при каких-то особых условиях, то все такие условия должны быть названы в формулировке этой закономерности. В свою очередь, те условия, которые в ней не отражены, по умолчанию считаются обычными. Например, химик обнаруживает, что вещество проявляет некие свойства при температуре в 200 ºС и давлении в 5 атмосфер; если в описании своего опыта он упомянет только температуру, то другие ученые будут пытаться воспроизвести его результат при обычном атмосферном давлении.

2. Выводимость. Научное рассуждение организовано следующим образом: автор принимает за основу некоторую *аксиому* (т.е. утверждение, которое безусловно истинно) либо доказанный ранее тезис и выводит из них некоторое *следствие* дедуктивным методом (от общего к частному). Дедукция известна в логике тем, что гарантирует истинность результата – при условии, что исходная мысль тоже была истинной. Благодаря этому мы можем быть уверены в том, что получили достоверный вывод.

Соответствующим образом строится и речь автора: сначала он устанавливает основу, на которую будет опираться в своих рассуждениях, потом объясняет, почему это утверждение истинно (если это нужно, конечно), а затем выводит следствие. Движение от общего к частному проявляется даже в структуре текста, о чем мы говорили в предыдущем подразделе. Кроме того, в научной работе обязательно присутствуют слова и выражения, которые отражают ход мысли ученого; принято говорить, что они обеспечивают логическую связность текста. Например, к выводам переходят с помощью слов «следовательно», «итак», «таким образом».

3. Проверяемость. Основной смысл проверяемости близок к тому, что мы указали в воспроизводимости: описание исследований должно давать возможность их проверить. Есть, однако, еще один смысл этой особенности, который стоит назвать отдельно: ученый должен формулировать свои утверждения таким образом, чтобы их можно было *опровергнуть*. Делать это не обязательно, но сама возможность должна существовать. Допустим, исследователь пишет, что его выводы основаны на статистике, собранной в некоторой конкретной аудитории; следовательно, другой специалист может его опровергнуть с помощью аналогичных данных от какой-то другой аудитории. Если же автор выражается обтекаемо – т.е. под его слова можно подогнать любой результат опыта, например, – то требование проверяемости не выполняется, и утверждение становится ненаучным.

4. Объективность. Об этом шла речь при описании доминанты научного стиля: исследователь описывает факты, существующие независимо от него лично. Потому текст научной работы пишется так, чтобы подчеркнуть эту независимость и показать, что названные в нем свойства предметов и явлений – не плод воображения автора. События характеризуются словно бы с точки зрения постороннего наблюдателя и часто как происходящие сами по себе: «в слове выделяются приставка, корень и суффикс». В последнем примере очевидно, что морфемы выделяет сам исследователь, однако напрямую он об этом не говорит.

Помимо особенностей, интерес представляют также ***основные научные методы***. Добавим их к этому обзору.

1. Анализ и синтез. Это, несомненно, разные методы, но они обычно воспринимаются как две части одного целого, так что их можно рассмотреть совместно. Суть анализа состоит в разборе объекта на составные части для последующего изучения их самих либо взаимосвязей между ними; синтез, напротив, подразумевает объединение этих составных частей с целью получить нечто новое. В зависимости от объекта анализ и синтез могут быть как мысленными операциями, так и физическими манипуляциями.

К анализу примыкает *абстрагирование* – операция, при которой некоторая составная часть объекта исследуется изолированно, отдельно от всех остальных.

Осуществляя анализ, необходимо описать сам объект исследования, его состав и структуру, а также каждую из ключевых составных частей. После этого в тексте научной работы рассматриваются те конкретные характеристики,

которые интересуют нас в соответствии с темой, а также объясняются причины, которыми эти характеристики обусловлены. Как только объект описан полностью, можно переходить к другим операциям.

Синтез проводится в обратном направлении: автор начинает с описания исходного инвентаря элементов, которые есть в его распоряжении, потом организует эти элементы в некое целое, объясняет причину выбора именно такой организации и затем характеризует то, что получилось в итоге.

2. Сравнение. В этом случае исследователь сопоставляет несколько объектов с целью обнаружить сходства и различия между ними. На практике могут сравниваться, к примеру, научные подходы и методики (для того, чтобы определить наиболее подходящий вариант и пользоваться им в дальнейшем), продукты и решения, результаты проделанной работы и т.п.

При составлении текстов – не только научных, кстати, – многие авторы допускают одну и ту же ошибку в сравнении. Они последовательно выписывают сначала набор свойств одного объекта, затем совокупность характеристик другого, и полагают, будто тем самым провели сравнение. Однако суть этой операции – не в том, чтобы перечислить особенности, а в том, чтобы установить связь между объектами по некоторому основанию. Потому сравнивать объекты можно только по тем параметрам, которые есть у каждого из них – и желательно при этом использовать сравнительную степень прилагательных, специальные связки по типу «*в свою очередь*», «*в то же время*» или «*напротив*», а также другие подобные средства.

3. Наблюдение и эксперимент. Эти два метода также ассоциируются друг с другом и обычно упоминаются вместе. В обоих случаях исследователь собирает информацию о том, как ведет себя объект в некоторой ситуации; в случае наблюдения ситуация является естественной, а в эксперименте ученый создает ее искусственно.

Описывая наблюдение, автор обычно лишь кратко характеризует ситуацию и говорит в основном о том, что именно он видел. В этом случае достаточно указать, какие меры были приняты для того, чтобы избежать постороннего влияния на события. Изложение эксперимента в научных работах строже: нужно предварительно разъяснить его методологию.

Методология эксперимента – это особенности создаваемой ситуации, выбор материала исследования, предпринимаемые ученым действия. Нужно не только описать все это, но и подробно обосновать – почему были выбраны именно такие условия, ради какого результата совершались такие-то операции и т.д. Иначе говоря, эксперимент должен быть построен не произвольно, а так, чтобы его особенности соответствовали цели научной работы – и автору необходимо это показать.

4. Моделирование. Этот метод упоминается не всегда, однако стоит обозначить его существование. Очевидно, что не во всех случаях исследователь имеет возможность напрямую работать с тем объектом, который его интересует. Если объект недоступен, создается материальная или мысленная модель, которая точно передает все важные для ученого свойства оригинала. Эти свойства и должны быть указаны при ее описании в научной работе.

Рассмотрев краткие характеристики науки и ее методов, можно перейти к описанию некоторых ключевых жанров. Первый из них – продолжение учебно-научных текстов: **диссертация**.

Если отталкиваться от официального определения, которое используется в нормативных документах Высшей аттестационной комиссии, то можно сказать, что диссертация – это научно-квалификационная работа, в которой содержится решение задачи, имеющей значение для развития соответствующей отрасли знаний, либо изложены новые научно обоснованные технические, технологические или иные решения и разработки, имеющие существенное значение для развития страны.

Говоря упрощенно, ученому необходимо доказать свою квалификацию на государственном уровне; для этого он проводит крупномасштабные исследования и оформляет их результаты в виде диссертации на соискание ученой степени – кандидата наук или доктора наук по определенному направлению. Если такая работа выполнена качественно, и ученый смог с ее помощью наглядно продемонстрировать свои умения и навыки, то государство присваивает ему соответствующую степень и тем самым подтверждает, что он как специалист достиг определенного уровня.

В рамках этого подраздела для достижения наших целей будет вполне достаточно рассмотреть только первую ступень – кандидатскую диссертацию.

Можно сказать, что по структуре диссертация напоминает учебно-научные работы. Это и не удивительно, поскольку, как мы уже говорили, написание курсовых и дипломных проектов готовит и тренирует ученого для более масштабных исследований – диссертаций в первую очередь. Поэтому, соответственно, в составе диссертации присутствуют все те же элементы, которые можно найти, например, в ВКР – от титульного листа и до приложения. Впрочем, к диссертации применяются свои правила оформления, которые довольно объемны, строги и задаются на государственном уровне – документами Министерства образования и науки.

Таким образом, для диссертации во многом актуальны все те замечания, которые мы делали относительно учебно-научных жанров. Это касается, например, и паспорта работы, и состава основной части, и подведения итогов в заключении. Главное отличие диссертации от ранее выполнявшихся ученым учебно-научных работ – это по-прежнему объем, масштаб и глубина проводимых исследований, в то время как структура и внешний вид меняются не очень значительно.

Важно отметить следующие требования к диссертации.

1. В состав введения добавляются:

- историографический обзор с описанием состояния проблемы,
- теоретико-методическая и методологическая база исследования (вместо перечисления методов),
- материал исследования,
- апробация,
- описание и обоснование структуры исследования,
- положения, выносимые на защиту.

Последний пункт является, пожалуй, наиболее важным и сложным изо всех новых элементов введения. Исследователь должен кратко сформулировать то, что составляет сущность его работы и что он, соответственно, собирается в ней доказать или обосновать. В каком-то смысле можно сказать, что здесь содержится развернутое описание целей и результатов исследования. За этими формулировками нужно внимательно следить, чтобы они действительно описывали что-то новое; серьезным недочетом считается вынесение на защиту таких положений, которые уже известны, очевидны и не требуют никаких доказательств.

2. Основные результаты исследования должны быть опубликованы в рецензируемых научных журналах, входящих в официальный перечень Высшей аттестационной комиссии. Полностью он так и называется: «Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук». Для кандидатской диссертации сейчас требуют наличия двух-трех подобных публикаций.

3. Минимальный объем основного содержания диссертации (от начала введения до конца заключения) принято располагать на уровне 140-150 страниц А4 стандартного оформления (Times New Roman, 14 кегль, полуторный интервал). При этом, в то время как у учебно-научных работ введение и заключение обычно занимают 1-2 листа, для диссертаций их размер достигает 10 или даже 20 листов. На практике рекомендуют добиваться большего суммарного объема, особенно – для гуманитарных наук.

4. Для диссертации составляется автореферат. Как и в случае с магистерской ВКР, это – краткая версия работы, в состав которой включаются введение, краткое изложение содержания каждой главы и список публикаций автора по заявленной теме. Объем автореферата в этом случае составляет примерно 25 машинописных страниц формата А5.

Как правило, после защиты диссертации автор адаптирует ее текст (в частности, введению и заключению придается менее формальный вид) и публикует ее в качестве авторского научного труда – монографии. Такие труды, внешне и содержательно напоминающие диссертацию, ученый может составлять и публиковать и в дальнейшем, в ходе повседневной научной работы. Разница состоит в том, что монография – это уже не квалификационная, а просто научная работа большого объема, посвященная рассмотрению определенной проблемы (чаще теоретической, поскольку представить в виде монографии, например, разработку какого-либо прикладного проекта бывает затруднительно).

Важно заметить, что процесс защиты диссертации и ее передачи в Высшую аттестационную комиссию сопровождается подготовкой целого пакета документов, за формой и содержанием которых нужно следить особенно тщательно – ошибки в них могут иметь весьма нежелательные последствия. Впрочем, процедура защиты – это отдельная обширная тема, связанная уже не только с научными, но и с официально-деловыми жанрами речи. Подробное ее изучение в наши задачи на этом этапе не входит.

Таким образом, в принципе кандидатская диссертация как таковая не содержит ничего особенно нового для специалиста, который хорошо знаком с учебно-научными жанрами. По сути, ему нужно лишь еще раз применить уже имеющиеся у него навыки и умения.

Следующий интересующий нас жанр – **научная статья**.

Важность статьи обусловлена тем, что это – фактически едва ли не основной жанр, с которым ученый работает в ходе повседневной научной деятельности. Во всяком случае, это – самая распространенная форма научного текста. В статьях автор постепенно описывает новые результаты, которые получает по мере проведения своих исследований; статьи отправляются на конференции, где озвучиваются в виде докладов или просто публикуются в сборниках научных трудов, либо размещаются в научных журналах; таким образом итоги работы исследователя распространяются и доводятся до сведения других ученых. Так наука продвигается вперед – через постоянный обмен результатами. Поэтому, кстати, ученому очень важно всегда ощущать себя частью глобального коллектива, а не героем-одиночкой, который единоличными усилиями продвигает дисциплину вперед.

За не очень многочисленными исключениями, статья – жанр довольно краткий, посвященный не столько обширной проблеме, сколько некоторому узкому конкретному вопросу в рамках такой проблемы. На раскрытие подобного вопроса сложно отвести значительный объем текста: 10-15 страниц А4, как правило, хватает на его полноценное освещение с избытком. Тем не менее, у статьи все равно есть определенная ***структура***, как и у более крупных работ, которые мы обсуждали ранее – просто в отечественной практике она выражается не так явно и формально.

Текст статьи начинается со вводной части, которая является своеобразным эквивалентом формального введения. Здесь автор должен обрисовать рассматриваемый вопрос, обозначить состояние имеющихся исследований в этой области и, возможно, задать некоторые опорные понятия для дальнейшего использования. Нетрудно заметить, что в крупных работах тому же посвящена первая теоретическая глава – т.е. структура изложения все равно остается практически неизменной, даже если текст на несколько порядков меньше.

В основной части статьи автор описывает ход анализа и решения проблемного вопроса, с которым он работал. Преобладающим типом текста здесь, соответственно, будет рассуждение. Важно описать разбор проблемы сжато, но в то же время подробно, чтобы предоставить читателю как можно больше информации о ходе исследования. Изложение должно идти в логической последовательности, которая нам уже знакома: от известного к неизвестному, от общего к частному и т.д. Четко должна соблюдаться и логическая структура: сначала выдвигается тезис, затем он подкрепляется аргументами, а после этого ход рассуждений иллюстрируется при помощи демонстрации.

Кроме того, в основной части исследователь представляет также и данные, которые он получил – например, собранную статистику по каким-то вопросам, результаты экспериментов, расчеты и прочие подобные сведения. Данные

подвергаются интерпретации: автор разъясняет, какова их связь с исследуемым вопросом, что именно они подтверждают или опровергают, в соответствии с какой методикой они собирались или обрабатывались и т.д.

В заключительной части статьи предлагаются, соответственно, выводы о проделанной работе. Здесь автор подводит общий итог рассмотрения вопроса, информирует читателя о том, была ли достигнута поставленная цель и удалось ли найти решение проблемы. Заключительная часть обычно является довольно короткой, так как по сути ее роль – лишь зафиксировать истинность выводов исследователя; по размеру она редко превышает абзац.

В зарубежной практике распространены более строгие требования к составу статьи. В частности, те издания, которые входят в международные библиографические базы данных (Scopus или Web of Science), часто используют в качестве стандарта структуру из пяти частей.

1. Introduction. В этой части излагаются вводные данные к теме – любые предварительные рассуждения, которые ученый посчитает важными для полноценного понимания статьи. Так же, как и в отечественной структуре, эта часть может содержать исторический обзор проблемы или отсылки к тому, что было сделано автором ранее в той же области.

2. Materials and Methods. Здесь описывается фундамент, на котором построено исследование. По названию раздела ясен его состав: характеристика материала, с которым мы работали, а также перечисление и обоснование методов, использованных для его изучения. Если, например, автор проводил эксперимент, то методология последнего будет разъяснена именно здесь.

3. Discussion. Эта часть обычно содержит рассуждения ученого по исследуемой проблеме, в которых он как бы приглашает других исследователей к дискуссии: обосновывает свою точку зрения, рассматривает возможные возражения и т.д. Здесь же могут быть представлены конкретные операции, проведенные над материалом с помощью выбранных методов.

4. Results. В этом разделе собраны факты, данные и другие практические результаты, которые получил автор в итоге своих исследований. Стоит заметить, что все эти сведения обычно просто описываются, а не комментируются; для их объяснения предназначена следующая часть.

5. Conclusions. На основании полученных результатов из предыдущего раздела ученый делает определенные выводы, которые излагаются в последней части статьи.

Закрывается статья списком использованной литературы. В отличие от более объемных работ, неактивных элементов в списке быть не должно: он состоит только из тех источников, на которые автор ссылался по ходу статьи. Соблюдения библиографического ГОСТа чаще всего не требуют, особенно на конференциях, однако рецензируемые научные журналы могут предъявлять и такое требование в том числе.

Источники располагаются либо в алфавитном порядке, либо в порядке их появления в тексте работы. На практике чаще всего указывают номер источника в списке, заключенный в квадратные скобки, сразу после цитаты или пересказа этого источника. В случае с ГОСТом принцип иной; там ссылка

ставится в круглых скобках и состоит из фамилии автора и года выпуска источника.

Вариант научной статьи – т.н. *тезисы*, сокращенная версия, из которой, согласно названию, удалена часть элементов логической структуры обоснования (а именно – аргументы и демонстрации). Сведение объема статьи к одним лишь тезисам позволяет обычно сжать ее до минимума (можно даже сказать, что автор составляет реферат своей собственной работы). Объем тезисов составляет поэтому лишь несколько страниц – одну, две, может быть, три. Публикация тезисов – распространенный прием для масштабных конференций со множеством участников, где печать полноценных статей неизбежно означала бы издание сборников объемом в сотни или даже тысячи страниц.

Помимо написания статей, существенный аспект деятельности научного специалиста составляет участие в разного рода научных мероприятиях. Самая распространенная их разновидность – научная конференция.

Конференции представляют собой один из основных способов обмена научными идеями и результатами исследований. Обмен этот осуществляется, как мы уже говорили, посредством научных статей, которые представляются в качестве докладов либо публикуются в материалах проведенных конференций. Такое мероприятие – это удачный способ представить свои идеи другим специалистам, узнать, как выглядит исследование со стороны (потому что автору далеко не всегда удается посмотреть на работу словно бы глазами постороннего читателя), обсудить результаты и найти проблемные точки. В ходе дискуссии могут обнаружиться, например, не замеченные ранее источники, которые могут повлиять на ход дальнейших исследований автора, и другие подобные нюансы. Для учебно-научных и квалификационных работ участие в конференциях обеспечивает их апробацию, а также пополняет список публикаций автора.

Необходимо иметь в виду, что конференции бывают разных типов. В частности, они могут проводиться в очном или заочном формате; это означает, что в первом случае авторы статей собираются на мероприятие и представляют свои работы другим участникам, а во втором случае оргкомитет просто собирает статьи и печатает их в сборнике материалов конференции. Соответственно, очная конференция – это главным образом диалог, дискуссия, и она требует от ученого не только написания и подачи статьи, но и представления **научного доклада**. Это – смежный со статьей, но все же отличающийся от нее жанр научного стиля; основная его специфика – в том, что он относится к устной речи. Отсюда, в свою очередь, следует, что доклад на конференции должен быть построен по принципам, диктующим подготовку устных выступлений.

Научный стиль, как известно, ориентирован на письменную речь. Статья также пишется книжным, письменным языком, со всеми его характерными особенностями, которые отражают логическое построение мысли: длинными сложными предложениями, причастными и деепричастными оборотами, прямым порядком слов и т.д. Парадокс же, соответственно, состоит в том, что

для устного выступления этот язык не подходит – несмотря даже на то, что оно будет представлено профессиональной аудитории. Восприятие речи на слух идет посредством иных механизмов, и даже подготовленному слушателю может быть трудно усваивать информацию в таком формате. Поэтому для составления научного доклада текст исследования должен быть адаптирован к особенностям устной речи – т.е. переработан с учетом специфики ее восприятия на слух.

Это, в свою очередь, подразумевает, что автор должен подготовить на базе своей статьи отдельное выступление, а не просто выйти на трибуну и зачитать упомянутую статью. Текст нужно преобразовать: уменьшить сложность и длину предложений, заменить причастные и деепричастные обороты более легкими для восприятия на слух конструкциями, вставить вместо отглагольных существительных глаголы, где-то сделать изложение более вольным и т.д. Тогда слушающим будет проще понять оратора, и они смогут сосредоточиться не на расшифровке его речи, а на содержании доклада.

Также стоит заметить, что с довольно давних пор негласным стандартом считается подготовка дополнительной иллюстративной информации к докладу. Это позволяет загрузить визуальный канал слушателей (который иначе простаивает без дела) и помочь им воспринять больше сведений. Для таких целей используются презентации или печатный раздаточный материал.

Главное, что нужно помнить при подготовке таких дополнений, – то, что они ни в коем случае не должны дублировать слова выступающего. Очень часто авторы просто заполняют слайды тем же самым текстом, который озвучивают с трибуны; это бессмысленно и бесполезно. Наоборот, вспомогательные материалы должны содержать то, чего нет в докладе, или кратко представлять самые важные, ключевые его положения.

Неотъемлемая часть представления работы на конференции – дискуссия, которая проходит после окончания доклада автора. Подобное обсуждение всегда будет подразумевать ответы на вопросы, поскольку всякое новое исследование обязательно останется в чем-то непонятным для слушателей, как бы подробно оно ни было описано. Потому необходимо также и быть готовым на эти вопросы ответить; такое умение пригодится и на защите учебно-научных или квалификационных работ.

Одна из самых эффективных стратегий при подготовке к вопросам состоит в том, чтобы заблаговременно, еще до выступления, придумать и задать вопросы самому себе, а затем найти на них ответы. Во-первых, никто не знает работу (и ее недостатки, в частности) лучше ее автора, а значит, никто не сможет придумать более каверзного вопроса, чем мы сами. После того, как мы их проработаем, вопросы со стороны аудитории покажутся очень легкими. Во-вторых, даже если мы не предугадаем точного вопроса, аудитория задаст смежный или очень похожий на него; тогда у нас будет заготовка, от которой мы сможем оттолкнуться и развить тему.

Также следует помнить, что отрицательные ответы (по принципу «Я не знаю», «Я об этом не думал» и им подобные) производят неблагоприятное впечатление. Их необходимо аккуратно избегать.

2.4 Канцелярские жанры делового стиля

Ранее мы говорили, что деловой стиль – это в основном документы, которыми обмениваются между собой люди и организации; его задача – передавать информацию строго, четко и унифицированно. Также мы упоминали его подстили: канцелярский, юридический и дипломатический.

Как и все прочие функциональные виды речи, деловой стиль содержит активные и пассивные жанры. На практике ситуация такова: активные жанры сосредоточены в основном внутри канцелярского подстиля (возможно, именно поэтому некоторые авторы считают его главным), а пассивные – в пределах двух остальных. Так как нас в первую очередь интересуют активные жанры, мы начинаем рассмотрение делового стиля с его канцелярской разновидности.

Обсуждая стандартизованность официальной речи, мы отмечали, что почти каждый деловой жанр – это письменное отражение некоторой шаблонной ситуации с заранее определенными участниками и их действиями. Поэтому на передний план выходит внешний вид текста: автор обязан составить документ из правильных блоков и расположить их по стандартной схеме. Изучение этих блоков и схем, соответственно, и будет нашей основной задачей при рассмотрении каждого жанра.

Здесь стоит сделать отступление и определиться с **терминами**.

Под *блоком* будем понимать часть текста, которая содержит информацию определенного типа. Например, деловое письмо обычно начинается с адресного блока; в этой части документа необходимо указать, кому предназначено письмо и по какому адресу его следует доставить.

Близко к блоку понятие *реквизита* документа. Реквизит – это элемент оформления, внешний признак, который обязательно должен присутствовать на документе. Распространенными реквизитами являются, например, порядковый номер («Приказ № ...»), дата или подпись.

Блоки и реквизиты размещаются на листе в определенных местах (допустим, в верхнем правом углу или снизу по центру) и в заданном порядке. Все это обобщенно можно назвать *схемой* документа; у некоторых авторов также встречается понятие «*бланк*».

Теперь, установив термины, мы можем сосредоточиться на конкретных жанрах. Естественно, что абсолютно все виды документации, которые имеют хождение в различных организациях, перечесть будет затруднительно. В составе научного знания есть даже отдельная специальная дисциплина, которая этим занимается, – документоведение. Потому обратим внимание только на основные, чаще всего встречающиеся жанры.

Логика изложения будет следующей: начнем с документов, которые сопровождают устройство на работу, а от них перейдем к повседневной рабочей деятельности уже заполнившего вакансию специалиста. Таким образом, первыми в списке будут два жанра: **автобиография и резюме**. Мы рассматриваем их совместно, потому что у этих документов много общего, и они предназначены фактически для одних целей; однако следует помнить, что это – разные жанры, и у каждого из них – свои правила оформления.

В деловом стиле ***автобиография*** – это документ, который содержит «социально значимые официальные сведения из жизни автора в их временной последовательности» [9]. Такой документ часто требуется, например, при приеме в какое-либо учреждение, в образовательную программу и т.д. – наряду с другими материалами соискателя.

С другой стороны, существует также такой жанр, как литературная автобиография. Это – неформальное жизнеописание, в которое автор может включать любые сведения и жизненные события по своему усмотрению. Нас, соответственно, интересует автобиография в первом ее толковании – как официально-деловой документ.

Оформить автобиографию несложно, поэтому охарактеризуем в данном случае не столько реквизиты, сколько необходимые содержательные элементы.

1. Заголовок. Пишется просто: «Автобиография», сверху по центру.

2. Вводные данные: фамилия, имя и отчество, дата и место рождения. Текст начинается со слова «Я» («Я, Иванов Иван Иванович, родился...»).

3. Образование. Перечисляются отдельно все этапы: школа, ее окончание, поступление в вуз, его окончание, полученная специальность.

4. Работа. Приводятся сведения о начале трудовой деятельности, а также текущее место работы и должность.

5. Семья. Указываются семейное положение, полные фамилии, имена и отчества супругов, детей, родителей, братьев, сестер, с указанием дат рождения или дат жизни, а также рода их деятельности.

6. Дата и подпись.

Резюме схоже по составу и назначению с автобиографией, но является более формализованным и кратким. Оно преследует ряд целей: привлечь внимание к автору, представить его квалификацию, убедить адресата в том, что автора стоит принять на работу.

Шаблон резюме включает следующие блоки:

1. Визитная карточка: полное имя, отчество и фамилия, желательно – в сопровождении фотографии в деловом стиле, а также способы связи с кандидатом (телефон, почта и т.п.).

2. Сведения об образовании: время обучения, вуз, полученная специальность, особенности диплома.

3. Сведения об опыте работы: период работы, наименование организации, должность, достигнутые на ней результаты.

4. Дополнительные сведения: владение иностранными языками, уровень владения персональным компьютером, важные личные качества и т.п.

Стоит, впрочем, иметь в виду, что сейчас некоторые компании не приемлют обычные резюме и поощряют творческий подход к рассказу о себе.

Следующий жанр – **заявление**, один из самых распространенных деловых документов, с которым постоянно сталкивается почти любой человек. Мы пишем заявления и для посторонних нам организаций, и для тех, в которых учимся или работаем. Назначение документов этого жанра может быть очень разнообразным, но обычно они выражают просьбу сотрудника или клиента, которая адресована организации в лице ее руководителя.

Бланк заявления состоит из следующих элементов:

1. Указание на адресата (т.е. кому пишется заявление). По общепринятой форме размещается с отступом вправо. Состоит из названия должности получателя заявления, его фамилии и инициалов. Указание дается в дательном падеже (т.е., например, «Ректору...»).

2. Указание на автора (т.е. чье это заявление). В данном случае постановка вопроса важна: не *от кого*, а именно *чье*. Поэтому по традиции предлог «от» перед указанием не ставится – хотя оно и находится в располагающем к нему родительном падеже. (Стоит, впрочем, заметить, что сейчас добавление «от» не считается ошибкой.)

Если заявление составляет лицо, постороннее для организации, то сначала обычно пишутся полностью фамилия, имя и отчество, а затем адрес проживания; если же документ составлен ее работником, то указывается сначала его должность, а уже затем – все те же ФИО. Размещение – строго под указанием на адресата. Точек или других знаков препинания не ставят ни в конце первого элемента, ни после второго.

3. Наименование документа (т.е. «заявление»). Пишется по центру, со строчной буквы (потому что является, по сути, логическим продолжением первого и второго элементов), заканчивается точкой. Современный вариант – с предлогом «от» перед указанием на автора – может писаться с прописной буквы и без точки на конце.

4. Основная часть. Начинается обычно со слов «Прошу Вас», после чего в краткой, но связной форме, книжно-письменным языком излагается просьба автора. Иногда в конце основной части дается указание на другие документы; оно оформляется как отдельный абзац и выглядит примерно как «Необходимые документы прилагаю».

5. Дата и подпись. Дата пишется слева, подпись автора ставится справа, ниже основной части.

Пространство после даты и подписи используется для виз – записей людей, занимающих определенные должности, о том, что они ознакомились с этим заявлением. Например, непосредственный начальник автора может писать там слово «согласовано» и ставить подпись. Тот же, кому адресовано заявление, пишет свой вердикт в левом верхнем углу, рядом с указанием на адресата и адресанта.

Стоит сказать о том, что некоторые распространенные разновидности официальных документов представляют собой не что иное, как модификации заявления для тех или иных нужд. Поэтому многие активные документы будут в целом строиться примерно по тем же принципам и формам, что и общее стандартное заявление.

Далее разберем группу жанров, которую можно обобщенно назвать «**записки**». В современных организациях чаще всего используются три вида записок: докладные, объяснительные и служебные.

Вообще записка, в отличие от заявления, предназначена не для просьбы о чем-либо, а для того, чтобы проинформировать – либо коллег, либо непосредственное или высшее руководство – о какой-либо ситуации,

происшествии и т.п. Выбор конкретного вида записки зависит от адресата и от причины ее составления.

Схема документа является общей для всех трех видов и выглядит следующим образом.

1. Указание на адресата. Этот блок аналогичен тому, что используется в заявлении.

2. Наименование документа. Так как указание на автора отсутствует, название пишется с прописной буквы.

3. Дата. В записках дата ставится не в конце документа, а сразу после его наименования.

4. Тема. В этом блоке пишется краткая формулировка того, чему посвящена записка, начиная (как правило) с предлога «о» («О доступности учебной литературы»).

5. Основная часть. Этот блок обычно состоит из двух абзацев: в первом описываются причины составления записки, а во втором излагаются предложения или обязательства автора относительно дальнейших действий. Чаще всего первый абзац начинается со слов «Довожу до Вашего сведения ...», а второй – «В связи с этим ...»

6. Подпись. Слева указывается должность автора, справа – фамилия и инициалы.

Докладная записка — это «документ, адресованный руководству и излагающий какой-либо вопрос с выводами и предложениями составителя» [цит. по: 9]. Часто появление докладной записки означает, что имела место некоторая проблема, о которой автор докладывает вышестоящим должностным лицам. Также этот жанр может использоваться, если сотрудник желает известить руководство о каких-то событиях или обстоятельствах – не обязательно проблемных, но важных.

Наличие проблемного вопроса предполагает, что автор хотел бы увидеть некие изменения. Соответственно, в докладных записках не только сообщают о чем-либо, но также и выдвигают предложения. Следует иметь в виду, что это – именно рекомендации, а не требования, поскольку такой документ подается снизу вверх (т.е. от подчиненного к начальнику).

Объяснительная записка — это «сообщение должностного лица, поясняющее какое-либо действие, факт, происшествие и представляемое вышестоящему должностному лицу» [цит. по: 9]. Обычно такую записку составляет работник, который допустил нарушения трудовой дисциплины (отсутствовал на рабочем месте, не выполнил важное поручение и т.п.). В основной части указывается суть того, что случилось, и объясняются причины.

Служебная записка, согласно принятому определению, «информирует о выполнении какой-либо работы и подаётся одним должностным лицом другому должностному лицу» [цит. по: 9]. В содержании этого типа документа, впрочем, есть определенная свобода: служебная записка в принципе может быть посвящена довольно широкому кругу вопросов, не обязательно связанных именно с отчетом о проделанной работе. К примеру, она может описывать предложение, которое автор счел необходимым выдвинуть на официальном уровне.

Заметную часть деловой активности составляет переписка между организациями и их сотрудниками. В силу этого стоит рассмотреть основной жанр канцелярской корреспонденции: **деловое письмо**.

Письма очень разнообразны по назначению, и существует весьма обширная классификация их разновидностей. Поэтому определение жанра обычно дают очень общо и сводят его к функции письма: быть средством обмена информацией между должностными лицами и организациями. В литературе есть, например, такое толкование: «письменное обращение к должностному лицу, подготовленное в соответствии с правилами деловой переписки» [9].

Впрочем, несмотря на разнообразие, письма в целом строятся по одному шаблону.

1. Указание на адресата. Иногда автор ограничивается должностью, фамилией и инициалами; в некоторых других случаях указание сопровождается адресом назначения.

2. Дата и номер. Так же, как в записках, дата письма относится к заголовочным сведениям. Что касается номера, то он нужен для регистрации письма в системе документооборота организации – чтобы была возможность отследить или восстановить ход переписки.

Если письмо является ответом, то здесь же ставится ссылка на номер и дату исходного письма.

3. Тема. Этот блок аналогичен тому, что используется в записках.

4. Обращение. В письме мы обращаемся лично к тому человеку, которому оно адресовано; таким образом, по правилам этикета необходимо вежливое приветствие. В большинстве случаев оно имеет вид «Уважаемый Иван Иванович!».

5. Основная часть. Обычно в этом блоке присутствуют 3 абзаца: в первом излагаются вводные данные (например, разъяснение причин составления письма), во втором – суть вопроса (то, ради чего написано это письмо), а в третьем – пожелания и предложения относительно дальнейших действий. Первый или третий абзац могут отсутствовать или входить в состав второго, однако изложение сути вопроса, естественно, имеется в любом письме.

6. Подпись. Используется формула вежливости («С уважением»), после чего указывается должность автора, а также его фамилия и инициалы.

Особым видом письма является ***запрос***. Он составляется в тех случаях, когда автору нужно получить от организации или должностного лица некоторую информацию. Хотя бланк документа не меняется, его основная часть выглядит иначе, чем в обычном письме.

Сначала формулируется сам запрос; он может начинаться, к примеру, со слов «Предоставляю запрос на получение сведений...». Затем иногда дается ссылка на его основание; таковым является обычно другой документ – приказ, распоряжение руководства и т.д. В тексте так и пишется: «Основание: ...»

При ответах на письма используется та же самая схема, но во вводной части должна содержаться отсылка к тому, что говорилось в исходном письме. Например – «В соответствии с вашим запросом предоставляю сведения о...»

Иногда специалист сталкивается с необходимостью подготовить набор указаний для других людей, которому они должны следовать. Очевидно, что такой документ должен быть составлен ясно и точно – иначе добиться нужного результата будет трудно. Поэтому добавим к списку жанров **инструкцию**.

Стоит сразу оговориться, что в этом жанре есть и пассивные разновидности – например, должностная инструкция, которую мы будем рассматривать в следующем материале. Однако сейчас нас интересует составление инструкций, а не их восприятие.

Итак, согласно определению, инструкция – это правовой акт, который издается или утверждается в целях установления правил, регулирующих те или иные стороны деятельности организаций, должностных лиц и граждан [9]. Поэтому основное содержание подобного документа обычно состоит из перечисления таких правил, собранных в тематические разделы.

Следует иметь в виду, что любая инструкция должна начинаться со стандартного раздела «***Общие положения***». В нем указывают следующие сведения:

1. Назначение. Сначала автор должен разъяснить, для кого или для чего предназначена инструкция и при выполнении какой работы ей нужно руководствоваться.

2. Основания. Здесь говорится о том, в соответствии с какими нормативными документами разработана эта инструкция – или, иначе, на какие положения законодательства она опирается.

3. Базовые правила. Такая информация может занимать несколько пунктов; она представляет собой те указания, которые нельзя отнести ни к одной тематической секции. Например, в инструкции по охране труда есть разделы, касающиеся действий до работы, во время ее и после работы; соответственно, к общим положениям будут относиться такие правила, которым следует подчиняться на каждом из этих трех этапов.

Часто встречается такая разновидность, как инструкция по применению, сборке или настройке чего-либо. Это – набор рекомендаций, которые предназначены, например, для пользователей некоторого устройства. Для подобных текстов характерны свои языковые средства: например, вместо изъявительного наклонения глаголов, которое активно используется в должностных инструкциях, здесь применяется повелительное («установите», «создайте», «нажмите» и так далее).

Инструкция может выглядеть как перечень действий, которые необходимо выполнить адресату. Это актуально в тех случаях, когда для проведения каких-то операций нужно выполнять промежуточные шаги в строгом порядке и четкой последовательности. Здесь автор разбивает процесс на элементы и расписывает этапы решения задачи, а затем и конкретные действия, которые следует осуществить в рамках этих этапов. Частично с такой целью используются описательные языковые средства (например, то же изъявительное наклонение), частично – побуждающие (повелительное наклонение). Иногда прибегают к использованию инфинитивов («поднести», «установить», «убрать»), что придает инструкции категоричность.

В организациях, занимающихся научной или конструкторской работой (в том числе – в вузах) используется большой пласт жанров, которые мы можем охарактеризовать только обзорно, как целое; однако он все же заслуживает упоминания. Это **научно-техническая документация**.

Из названия следует, что НТД находится на стыке научного и официально-делового стилей. Она сопровождает практически ориентированные научные разработки и предназначена для их формального описания. Существуют государственные стандарты, которые предписывают определенные правила работы с ней – например, ГОСТ 7.32—2001.

Выделяют несколько подвидов научно-технической документации.

1. Научно-исследовательская документация. Основной ее массив составляют отчеты: поэтапные, итоговые, технические и т.д. К ней же относятся рецензии, отзывы о научных работах, рукописи, программы и технические задания.

2. Конструкторская документация. Это – либо графические, либо текстовые документы, которые определяют состав и устройство неких изделий и содержат данные, необходимые для организации производственного цикла. Конструкторские документы – это, например, техническое предложение, эскизный или технический проект, чертеж и т.п.

3. Технологическая документация. Подобные документы (также графические или текстовые) определяют технологический процесс какого-либо производства или строительства. К ним относятся технологические регламенты, предписания и другие подобные материалы.

4. Проектная документация. Она относится к проектированию так называемых объектов капитального строительства: внешний вид, технические показатели, экономическое обоснование и т.д.

Кроме того, к НТД относятся документы, связанные с изобретениями и открытиями (описания перспективных разработок, патенты и т.п.). На государственном уровне могут регистрироваться изобретения и полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, компьютерные программы, базы данных, а также топологии интегральных микросхем. Эти вопросы решает Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент).

Для государственной регистрации разработок в Роспатент подается краткое заявление, составленное по определенной форме. В нем указываются контактные данные (адрес, телефон, почта) заявителя, его имя или название (для физического / юридического лица соответственно), наименование изобретения и некоторые другие дополнительные данные; к заявлению прилагаются описание патентуемого объекта, чертежи и другие графические материалы, распечатки программного кода (для компьютерных программ), а также реферат, содержащий краткие сведения о разработке.

Из активных жанров официально-делового стиля научно-техническая документация является, пожалуй, наиболее сложной, поскольку затрагивает не только сферу обычных деловых потребностей, но и область научных исследований. Однако иметь о ней представление необходимо: тот же патент – весомое подспорье во множестве различных случаев.

Перейдем теперь к жанрам, которые относятся к разрешению конфликтов. Они используются в тех ситуациях, когда нужно исправить результаты ранее совершенных или не совершенных действий [9]. Стоит заметить, что подобные тексты составляются по поводу поступков других людей, а не самого автора (как в случае с объяснительной запиской, например).

Основной вид документов этого типа – **претензия**.

Претензия является особой разновидностью заявления, так что бланки этих жанров фактически совпадают. Заметно отличается только основная часть, на которой мы и сосредоточимся.

Основной текст претензии пишется развернуто и подробно, с изложением всех обстоятельств, указанием на все нужные документы и т.д. Текст по типу – повествовательный, в относительно свободной форме и без специальных вводных конструкций. Обычно он строится по следующей схеме.

1. Предыстория. Это – вводная часть, в которой описываются события до возникновения проблемы. Как правило, она содержит дату, название товара или услуги, их стоимость и ссылку на подтверждающий документ. Например: «4 апреля 2016 г. я приобрел в Вашем магазине мобильный телефон LG K7 стоимостью 8990 рублей, что подтверждается кассовым чеком».

2. Описание проблемы. Здесь автор указывает на то, что именно его не устраивает в товаре или услуге. Если недостатков несколько, то специалисты рекомендуют выбирать один из них – наиболее существенный и весомый.

3. Требование. В этой части составитель претензии пишет о том, чего именно он хочет от адресата (произвести обмен, осуществить ремонт, вернуть деньги и т.п.). Требования обосновывают ссылкой на законодательство: «В соответствии со ст.18 Закона РФ "О защите прав потребителей" прошу...»

4. Срок исполнения и дальнейшие действия. Эта часть претензии должна содержать сведения о том, какое количество времени автор отводит адресату на выполнение требований. Иногда она также может включать информацию о намерениях составителя на случай, если требование не будет удовлетворено («...буду вынужден обратиться с исковым заявлением в суд...»).

Если претензия становится предметом деловой переписки между организациями, то она оформляется как письмо (см. выше) и называется ***рекламацией***. Часто такое сообщение начинается со слов «заявляем Вам о рекламации в связи с...».

Претензии и рекламации актуальны в тех случаях, когда между сторонами есть взаимные обязательства – например, они заключили сделку и должны совершить определенные действия по условиям договора. Если таких обязательств нет, и права человека нарушены «вообще», то вместо претензии составляется ***жалоба***.

Строгих правил относительно оформления жалобы нет. Можно отметить, что в целом ее схема построена на бланке заявления, а основная часть содержит те же элементы, что и аналогичный блок претензии. Специалисты отмечают, что главное в жалобе – изложить проблему четко и ясно, без лишних подробностей и – очень желательно – без эмоций. Начать рассказ о проблеме можно со стандартной фразы «Обращаюсь к Вам с жалобой...»

Кроме того, особой разновидностью претензий можно назвать некоторые **судебные документы** – в частности, исковое заявление и кассационную жалобу. Рассмотрим также и их несколько более подробно.

Исковое заявление представляет собой «письменное требование к суду вынести решение о признании субъективного права заявителя (т.е. истца) о присуждении ответчика к совершению определенных действий» [9]. Бланк иска в общем случае включает следующие элементы.

1. Адресация и стороны разбирательства. В первую очередь автор указывает, куда адресовано его заявление (например, в районный, городской суд определенного населенного пункта и т.п.), а затем называет истца (т.е. себя, с указанием фамилии, имени и отчества, а также адреса) и ответчика. Для юридических лиц указывают, соответственно, наименование и юридический адрес.

2. Наименование документа. По центру пишется «Исковое заявление», потом на следующей строке – «о...» (например, «о взыскании материального ущерба»).

3. Изложение проблемной ситуации. Автор описывает, что конкретно произошло между ним и ответчиком, на чем основаны юридические взаимоотношения между ними, что сделал (или не сделал) ответчик.

4. Формулировка запроса. Истец использует вводную фразу «На основании...» (например, определенной статьи некоторого закона), ставит слово «Прошу» и через двоеточие перечисляет свои требования, которые начинаются обычно с инфинитивов: «взыскать», «истребовать» и т.д.

5. Указание на документы, прилагаемые к заявлению.

6. Дата и подпись автора.

В свою очередь, ***кассационная жалоба*** – это «письменное требование к суду об изменении или отмене решения, противоречащего признанию субъективного права заявителя» [9]. Заявителем может быть любая из сторон, хотя обычно этот документ ассоциируется с приговором в адрес ответчика. В данном случае бланк состоит из следующих частей:

1. Указание на адресата и адресанта. Адресат – по-прежнему суд, только более высокой инстанции, адресант – автор, с указанием фамилии, имени и отчества. Поскольку такая жалоба обычно подается тем, кого признали виновным, указание на автора начинается со слов «от осужденного...».

2. Наименование документа («Кассационная жалоба на приговор суда»).

3. Констатирующая часть. Состоит из двух элементов:

а) «приговором суда я был признан виновным» (со всеми необходимыми дополнительными данными – наименованием суда, датой, правонарушением, статьей и т.п.) и

б) «с приговором суда не согласен по следующим мотивам».

4. Формулировка запроса: так же, как и в случае с исковым заявлением, здесь ставится слово «Прошу», после чего указывается, что автор желал бы сделать с приговором: изменить, прекратить, направить на новое расследование / рассмотрение и т.п.)

5. Дата и подпись.

2.5 Культура деловой речи. Пассивные жанры делового стиля

В качестве перехода от активных жанров к пассивным рассмотрим особенности культуры речи применительно к деловому стилю. С одной стороны, знание этих особенностей полезно для составления документов; с другой стороны, от него же зависит и правильное восприятие таких текстов.

С точки зрения ***нормативного аспекта***, как мы уже говорили, культура деловой речи подразумевает знакомство с двумя типами норм: текстовыми и языковыми.

Текстовые нормы самых распространенных жанров мы разобрали в предыдущем подразделе, на множестве конкретных примеров. Теперь обобщим это разнообразие и рассмотрим их теоретическую классификацию.

Интересен, в частности, подход, при котором специалисты предлагают группировать текстовые нормы по степени их строгости. В этом случае основой для классификации становится то, насколько жестко зафиксирован бланк документа (и, соответственно, какая степень свободы допускается при его составлении). Согласно такому подходу выделяют три типа бланков: матрица, модель и схема [9].

Матрица – это готовый бланк, который нужно заполнить. Основной текст документа подготавливается заранее, и остается только внести в нужные места конкретные данные. К матрицам относятся все виды таблиц и анкет, а также шаблонные документы наподобие универсальных договоров или так называемой «строгой отчетности» (внешний вид которой в ряде случаев установлен законодательством).

Модель – это такая текстовая норма, в которой автор должен составить документ по определенному образцу. Готового трафарета, как в матрице, здесь нет, однако нужно написать все блоки, расставить их в правильном порядке и включить в документ ту информацию, которая обязательно должна в нем содержаться. Характерный пример моделей – претензии и рекламации.

Схема – это документ, составляемый в произвольной форме. Структура блоков должна быть соблюдена, однако основной текст документа автор пишет самостоятельно по своему усмотрению. Таковы, в частности, доверенности или жалобы.

Языковые нормы делового стиля, в свою очередь, настроены в основном на нейтральность и точность изложения. Поэтому автор документа не должен использовать экспрессивно окрашенные слова и фразы, а также средства создания выразительности; об этом мы упоминали в обзоре функциональной стилистики. Кроме того, культура речи ориентируется здесь на противодействие ошибкам, снижающим точность передачи информации. Особое внимание стоит уделять проблемным зонам лексики: выбору правильных синонимов, различению паронимов, отказу от архаизмов и неологизмов и т.д. Каждая из этих зон была нами описана ранее, когда мы обсуждали нормативный аспект в целом, поэтому не будем повторяться.

Стоит, впрочем, заметить, что точность обеспечивается не только на лексическом уровне. Во многих случаях эффективность документа зависит от

того, насколько ясно переданы связи между событиями или предметами; соответственно, автору деловой бумаги нужно также следить за синтаксической стороной текста. Скажем, предложение может быть построено таким образом, что читатель примет подлежащее за дополнение и наоборот – тем самым путая субъект и объект действия. Поэтому норма делового стиля предписывает следовать прямому порядку слов и по возможности отделять друг от друга разные члены предложения, выраженные одними и теми же частями речи.

Коммуникативный аспект, как обычно, соотносится с правильным определением речевой ситуации и выбором речевого жанра, который к ней привязан. В деловом стиле связь между ситуациями и жанрами очень сильна: мы уже отмечали, что он сильно стандартизирован, и для каждой типичной ситуации разработан свой шаблон документа, который бы ее отражал. Задача осложняется только необходимостью знать бланк каждого жанра.

Таким образом, коммуникативный процесс в деловом стиле состоит из трех ключевых этапов:

1. Определить ситуацию. Здесь автор опирается на то, что именно он собирается сделать и при каких обстоятельствах. Возможно, ему нужно обратиться к организации с просьбой, компенсировать нарушение своих прав, заключить сделку и т.п.

2. Выбрать жанр. Как только ситуация определена, это приводит нас к жанру, который позволит реализовать наше коммуникативное намерение. В других стилях тем все и заканчивается – однако, как мы только что сказали, деловой стиль требует еще одного шага.

3. Найти бланк. Когда жанр выбран, автору нужно выяснить или вспомнить, из каких блоков должен быть построен документ и какая информация должна в нем содержаться. Если текст не будет отвечать правильному шаблону, то его составителя ждет коммуникативная неудача – даже при условии, что сам жанр определен верно.

В свою очередь, ***этический аспект*** в деловом стиле довольно развернут и объемен – в основном потому, что именно этот стиль в наибольшей степени (по сравнению с другими книжными) связан со взаимодействием людей между собой. Формулы вежливости обязательны в деловой переписке и имеют особое значение в дипломатическом подстиле, который мы будем рассматривать далее.

Приведем несколько рекомендаций, которые предлагаются в учебной литературе относительно того, как следует вести себя при обмене деловыми письмами. Основная часть речевого этикета в деловом стиле сосредоточена именно здесь.

1. В целом любое деловое письмо должно быть вежливым. Это выражается не только в использовании приветственных и прощальных формул («Уважаемый...!» и «С уважением, ...» соответственно), но и в общем тоне письма. Не следует, например, высказывать раздражение, пытаться давить на адресата, обращаться с ним фамильярно и т.п.

Отметим еще, что вводная формула «Уважаемый...» чаще используется при обращении к равным или нижестоящим сотрудникам. Если письмо адресовано высокому руководству, известному человеку или влиятельному

должностному лицу, то оно может начинаться со слова «Глубокоуважаемый...». Следующее за ним обращение, как правило, содержит имя и отчество; однако в тех случаях, когда письмо отправляют незнакомому получателю, после вводного слова пишется «господин», а затем – фамилия или должность.

2. В общем случае при деловой переписке нежелательны категоричные суждения и оценки. Так, например, не следует употреблять фразы наподобие «Ваше предложение неприемлемо»; формулировка оценки должна быть более уклончивой и обтекаемой, по принципу «выдвинутое Вами предложение нуждается в совершенствовании». Сюда же можно отнести т.н. «намеки», когда наше высказывание неявно приписывает адресату какие-то недостатки – допустим, говоря «прошу серьезно отнестись к проблеме», мы тем самым как бы намекаем, что обычно собеседник относится к проблемам несерьезно.

3. Выражение просьбы в письме должно быть деликатным, а не настойчивым. В особенности это касается ситуаций, в которых мы не имеем права чего-либо требовать от адресата или приказывать ему. Распространенными ошибками являются попытки навязать получателю результат или сроки рассмотрения просьбы: не нужно использовать выражения вроде «немедленно», «прошу одобрить» и т.п. Можно, впрочем, высказаться в духе «прошу сообщить о принятом решении» или «буду благодарен, если ответ поступит в течение недели».

4. Необходимо смягчать отказ. Частично это вызвано нежелательностью категоричных высказываний, однако стоит обозначить такой пункт отдельно. По традиции отказы принято формулировать «в позитивном ключе»: «к сожалению, мы не можем согласиться» вместо «мы отказываемся». Кроме того, этикет требует, чтобы перед отказом была объяснена его мотивация; не нужно начинать с него.

5. Так как письмо является высказыванием, оно обычно предполагает реакцию со стороны получателя. В устном диалоге отсутствие ответных реплик от собеседника воспринимается как игнорирование и не поощряется этикетом; аналогично и в деловой переписке следует обязательно отвечать на письма-запросы и другие интерактивные тексты. Несмотря на очевидность этого требования, многие организации пренебрегают данным правилом.

Охарактеризовав культуру деловой речи, мы можем теперь перейти к следующей части материала, а именно – к рассмотрению второй группы официально-деловых текстов, пассивных жанров. Как мы уже отмечали ранее, это – совокупность тех видов деловых документов, которые чаще всего требуется просто воспринимать и толковать, а не изготавливать самостоятельно. Иначе говоря, участник коммуникации играет в этом случае уже не активную, а пассивную роль; он работает с предъявленным ему текстом, содержание которого от него самого никак не зависит, и задача его сводится к тому, чтобы правильно извлечь информацию из этого текста и руководствоваться ей в своей дальнейшей работе.

Напомним, что основной массив жанров этого типа сосредоточен в пределах двух подстилей: юридического и дипломатического. Но, тем не менее, существуют и канцелярские пассивные жанры; мы начнем именно с них.

Ненадолго вернемся к инструкциям и обсудим ту их разновидность, которая была отложена в предыдущем материале: должностную инструкцию.

Должностная инструкция – «правовой акт, издаваемый в целях регламентации организационно-правового положения работника, его обязанностей, прав, ответственности и обеспечивающий условия для его эффективной работы» [9].

Для каждого рода занятий составляется отдельная инструкция, с которой сотрудник организации обязательно должен быть ознакомлен при поступлении на работу. Для нас, соответственно, важно узнать, какие данные можно получить из нее и как их использовать.

Несмотря на различия в содержании (сколько должностей – столько инструкций), документы этого жанра строятся обычно по одной и той же схеме. Рассмотрим в общих чертах, какие разделы входят в должностную инструкцию.

1. Общие положения. Это, как уже говорилось, – стандартный раздел, который присутствует в любой инструкции. В нем должны быть указаны следующие сведения:

а) *название должности*, для которой предназначен документ, *и ее место в структуре* организации. Принято сообщать, к какому департаменту или отделу относится должность, кто является начальником такого сотрудника и т.п.;

б) *нормативное обеспечение должности*. Описываются правила, которые регулируют занятие этой должности и освобождение от нее, а также перечисляются документы, положениям которых сотрудник должен следовать;

в) *требования* к человеку, занимающему должность. Здесь составитель инструкции должен назвать критерии, которым обязан соответствовать сотрудник; если указанные требования не выполняются, то работать в такой должности кандидату нельзя.

2. Обязанности. В этом разделе говорится о том, что именно должен делать сотрудник на работе. Часто такая секция инструкции выглядит как перечень действий или задач, за решение которых отвечает специалист.

3. Права. Этот раздел посвящен тому, какие полномочия имеет работник, занимающий должность. Например, он может иметь право принимать определенные решения и подписывать документы, выступать представителем организации в тех или иных случаях и т.д.

4. Ответственность. В первую очередь, очевидно, здесь сообщается о том, каким образом сотрудник отвечает за результаты своей работы (или за отсутствие таких результатов). Кроме того, в подобном разделе указывают порядок, согласно которому дается оценка деятельности специалиста. Без этого трудно определить, удовлетворительны ли вышеупомянутые результаты.

Эти четыре пункта неизменны. Иногда к ним могут добавляться дополнительные разделы; в них описываются вопросы, не относящиеся ни к одному из основных четырех – например, порядок приема документов сотрудником и их передачи в другие подразделения.

Таким образом, можно сказать, что в должностной инструкции регламентируются действия людей, занимающих ту или иную должность, а также определяется, что они должны делать в конкретных ситуациях.

Следующий жанр, требующий нашего внимания, – **договор**.

О договоре можно сказать, что он находится на стыке канцелярского и юридического подстилей. С одной стороны, он обычно имеет прямое отношение к делопроизводству, но с другой стороны, выполняемые им функции ближе к законодательным. Это обстоятельство заставляет многих авторов называть его юридическим жанром. Отчасти тому же способствует и оформление: текст договора разбивается на тематические разделы с пунктами и подпунктами, что вызывает ассоциации с государственными нормативными актами – в них также присутствуют подробная нумерация и рубрикация.

Договор фиксирует соглашения сторон об установлении каких-либо отношений между ними и регулирует эти отношения [9]. В зависимости от ситуации договор может приобретать разные формы – например, одной из его разновидностей является контракт.

Поскольку существует множество весьма различных видов договоров, сложно говорить о наличии единой структуры, по которой они строятся. Однако в общем случае такой документ должен содержать следующие сведения:

1. Данные о сторонах договора. Стороны – это люди или организации, которые договариваются между собой. Сначала приводятся подробные сведения о каждой из сторон, а затем указывается, как они будут называться в дальнейшем – чтобы не повторять всю информацию о стороне каждый раз, когда она упоминается в тексте. В результате получается известная многим конструкция: «Публичное акционерное общество ... , расположенное по адресу: ... , в лице ... , действующего на основании ... , именуемое в дальнейшем “Банк”, и ... , паспорт № ... , проживающий по адресу: ... , именуемый в дальнейшем “Вкладчик”, заключили настоящий договор о нижеследующем».

2. Предмет договора. Здесь описывается то, о чем договорились стороны. Например, в контракте на оказание некоторых услуг будет обозначено, какие именно задачи должен решить исполнитель, какова стоимость работы и на какой срок заключен договор.

3. Права и обязанности сторон. Сущность этих разделов очевидна: на что имеет право каждый из договорившихся и что он обязан делать.

4. Заключительные положения. Содержание подобного раздела бывает довольно разнообразным: сюда включается информация об урегулировании конфликтов между сторонами, об условиях расторжения или продления договора, о чрезвычайных обстоятельствах и т.п.

5. Реквизиты и подписи сторон. Реквизиты могут быть банковскими или какими угодно другими (скажем, в трудовом договоре указываются почтовые адреса, ИНН и другие подобные данные). Более простые гражданские договоры обходятся названиями сторон и их личными подписями.

Помимо названных пяти элементов, договор может включать и другие – в зависимости от ситуации. Тот же трудовой контракт, например, расписывает условия работы, порядок оплаты труда, режим рабочего и свободного времени и т.д. Часто в нем сразу прописываются права и обязанности сотрудника, т.е. договор как бы частично заменяет собой должностную инструкцию.

При ознакомлении с договором целесообразно в первую очередь изучать то, какие обязательства он накладывает на подписывающего, какую ответственность несут стороны в случае нарушения его положений, в каком порядке разрешаются споры между сторонами и каков порядок прекращения его действия (т.е. расторжения). Это особенно важно при работе с договорами финансового характера, так как одно незамеченное условие может обернуться серьезными непредвиденными затратами (например, на штрафы, неустойки, пени и т.п.). У разных компаний и организаций – разные подходы к составлению договоров, в зависимости от практики и привычек их юристов: в некоторых случаях встречаются упрощенные, краткие договоры, в которых количество информации сведено к необходимому минимуму, а иногда, наоборот, составляются объемные документы со множеством условий и подусловий, написанные классическим юридическим языком, сложным для восприятия. В такой ситуации необходимо убедиться, что мы полностью понимаем все важные положения документа, прежде чем подписывать его.

Далее рассмотрим **приказ**.

О приказе тоже можно говорить как о пограничном жанре. Вообще он встроен в правовую систему государства, т.е. о нем следовало бы говорить при характеристике юридического подстиля, но в то же время он используется и внутри организаций, что придает ему канцелярские черты.

Приказ — правовой акт, издаваемый руководителем организации (или структурного подразделения) в целях разрешения основных и оперативных задач, стоящих перед ней [цит. по: 9].

Схема приказа выглядит следующим образом.

1. Наименование, дата и номер документа.

2. Тема. Этот блок формулируется так же, как в записках или деловых письмах (в частности, начиная с предлога «О...»), но в сравнении с ними может быть изложен более подробно.

3. Констатирующая часть. Так называют блок основного текста приказа, в котором сообщается о причинах появления документа. Обычно он начинается со слов «В целях...» и занимает один абзац.

4. Слово «Приказываю». Оно записывается отдельной строкой и играет роль своеобразного перехода от первой части основного текста ко второй; поэтому его можно считать отдельным блоком.

5. Распорядительная часть. Здесь представлены указания, которые должны выполнить адресаты приказа. Если распоряжений несколько, то они обычно излагаются не последовательно, а отдельными абзацами с нумерацией. Иногда – если это необходимо – распоряжения содержат сведения о том, кто именно должен их выполнить («Начальнику отдела кадров подготовить ...»), о сроках («В срок до 01.05.2016 предоставить ... ») и т.п.

6. Контроль. В последнем предложении основного текста говорится о том, кто должен контролировать выполнение всех указаний из распорядительной части. Автор приказа может возложить контроль на кого-то из подчиненных или оставить его за собой.

7. Подпись. Этот блок выглядит так же, как в записках и письмах.

Очевидно, что основным элементом приказа, на который следует обращать внимание при работе с ним, является распорядительная часть. Констатирующая, в свою очередь, играет скорее формальную роль, и в большинстве случаев ее не стоит изучать слишком тщательно.

Разновидностью приказа можно назвать ***распоряжение***. Такой документ обычно рассчитан на меньший срок действия, решает менее значимые вопросы, теряет силу после исполнения его требований и может составляться не только руководителем организации, но и администраторами среднего звена (например, начальниками отделов). Бланк распоряжения отличается от приказа в основном тем, что между констатирующей и распорядительной частями ставится слово «Предлагаю» или «Обязываю», а не «Приказываю».

Теперь мы можем перейти к **юридическому подстилю**. Разберем его жанры обзорно, как мы поступили с научно-технической документацией ранее.

Тексты этого подстиля стоят на ступень выше по отношению к канцелярским: они используются и функционируют скорее в масштабах государства, а не отдельной организации. При работе с ними, соответственно, следует иметь в виду, что система государственного права четко организована иерархически. Поэтому наряду с характеристикой конкретных жанров нужно также составить представление о том, как выглядит структура юридических документов.

Иерархическая организация правовой системы означает, что она состоит из документов разного уровня (их часто называют нормативно-правовыми актами), которые последовательно подчинены друг другу по направлению сверху вниз. Документ более высокого уровня имеет большую силу, чем документ более низкого уровня, и не должен ему противоречить; если же противоречия обнаруживаются, то они толкуются в пользу более весомого документа.

Структура российского права начинается с ***Конституции***. В ней, во-первых, обозначено, что она является высшим правовым актом в государстве, которому подчиняются все остальные, а, во-вторых, расписан порядок расположения в этой структуре других документов.

По составу Конституция проста: она состоит из набора последовательно расположенных статей, которые задают наиболее общие и глобальные правовые установки государства. Ее назначение – поверхностно очертить границы применения определенных норм права и дать указания на направление их дальнейшего развития. Поэтому, в отличие от многих других юридических документов, в Конституции используется относительно простой и доступный для понимания при обычном чтении язык: она не предназначена для того, чтобы быть конкретной, и составляется специально в расчете на то, что записанные в ней положения будут впоследствии конкретизироваться документами более низкого уровня. Из-за этого иногда между разными ее статьями может возникать кажущееся противоречие.

На следующей ступени иерархии находятся ***федеральные законы*** – конституционные и обычные. Конституционный закон, как понятно по его названию, связан своим содержанием с Конституцией и поэтому более весом,

чем обычный. Действие федерального закона распространяется на всю территорию страны.

При работе с законами важно иметь в виду, что они, грубо говоря, бывают двух типов. Первый тип можно условно назвать «базовым»; это – самостоятельный акт, который описывает положение дел и порядок действий в какой-то области. Это может быть, например, закон о средствах массовой информации, закон о государственной тайне, закон об образовании и т.д. Второй тип можно – тоже условно – назвать «дополнительным»; это – вспомогательный акт, который изменяет, обновляет, модифицирует положения одного или нескольких базовых законов, кодексов и других документов. Обычно он имеет соответствующее название: «Закон о внесении изменений в...» Тип закона, соответственно, определяет его внутреннюю структуру.

В составе базового закона можно обычно встретить следующие элементы:

1) Раздел общих положений. В него входят статьи о сфере применения закона, об основных понятиях, которые в нем используются, о системе законодательства в той области, которую он описывает, о полномочиях государственных органов в этой сфере и т.д.

2) Описательный раздел (или разделы). В него входят статьи, которые характеризуют предмет закона, дают ему формальное юридическое описание (т.е. **что** нужно делать по закону).

3) Процедурный раздел (или разделы). В него входят статьи, которые регламентируют порядок исполнения требований закона (т.е. **как** нужно действовать по закону).

4) Контрольный раздел. В него входят статьи, которые характеризуют средства и способы контроля и надзора за исполнением закона.

Дополнительный закон, в свою очередь, представляет собой набор статей, в которых указано, какие именно изменения нужно внести в определенные нормативно-правовые акты. Например, «пункт 2 статьи 4 Гражданского кодекса РФ дополнить словами: ...».

Законы более конкретны, поэтому в них уже используются все те языковые средства, которые характерны для юридического подстиля: сложные синтаксические конструкции, длинные тяжеловесные предложения, трудные для восприятия, и т.д. Задача законодателя – разъяснить то или иное положение максимально четко и подробно, чтобы его можно было истолковать только одним образом. В противном случае возникают разнообразные лазейки в законодательстве, которыми могут воспользоваться злоумышленники.

Затем в иерархии располагаются ***указы и распоряжения Президента***. Они также обязательны к исполнению на всей территории государства. Разница между указом и распоряжением – в том, что первый имеет нормативный характер и рассчитан на многократное или постоянное использование, а второе решает скорее оперативные задачи и нормативным характером не обладает. Похожее соотношение, как можно заметить, существует между приказом и распоряжением в канцелярском подстиле.

Следующий элемент правовой системы – ***постановления и распоряжения правительства***. Они основываются на трех предыдущих типах

документов и обеспечивают их исполнение на практике. Разница между ними – такая же, как между указом и распоряжением: постановление нормативно, распоряжение – нет.

Последняя ступень федеральной иерархии – это ***ведомственные нормативные акты***: постановления, приказы, распоряжения, инструкции министерств, агентств и других общегосударственных органов. После этого структура права уходит на региональный уровень, где в меньшем масштабе воспроизводит перечисленные выше ступени.

Особое место в иерархии занимают ***кодексы***. Они объединяют и систематизируют нормы права, которые регулируют определенную область общественных отношений; по силе они приравнены к ФКЗ.

Завершая разговор о деловом стиле, дадим еще один обзор – на этот раз жанров **дипломатического подстиля**. Их мы рассматриваем кратко не из-за многочисленности, как в случае НТД или юридических документов, а в силу того, что область их использования очень узка, и большинство специалистов никогда не сталкивается с ними – так что достаточно лишь знать об их существовании.

Есть мнение, что дипломатические жанры следует делить на три группы по их назначению [15].

1. Предписание. Документы этой группы отражают обязательства, которые берут на себя государства и их представители. В основном это – разновидности договоров (*пакт*, *конвенция*, *соглашение* и т.п.), хотя сюда же относят односторонние заявления (*декларация*) и требования (*ультиматум*).

2. Ходатайство. Такие жанры позволяют высказать просьбу; основным из них является *нота*, особая дипломатическая разновидность делового письма. Заметим также, что ноты принято делить на *личные* (написанные от первого лица) и *вербальные* (изложенные в третьем лице).

3. Информирование. Подобный документ, как следует из названия группы, передает некоторые сведения; часто эти жанры используются для того, чтобы известить о чем-либо средства массовой информации и их аудиторию. Сюда можно отнести, например, *меморандум* (вариант ноты, в котором суть вопроса изложена подробно, а не кратко) или *коммюнике* (официальное сообщение о каком-либо событии).

В дипломатическом подстиле, независимо от конкретного жанра, имеет особое значение речевой этикет. Традиционные формулы вежливости, которые применяются в деловой переписке, заметно усиливаются: вместо слов «С уважением» используются фразы наподобие «С глубоким уважением» или «С неизменным почтением». Обращения в начале писем сопровождаются указанием титулов и специальными словами, которые прилагаются к этим титулам – например, «Ваше Святейшество, Святейший Владыко Патриарх!».

Кроме того, в дипломатической коммуникации принято использовать комплименты. Некоторые авторы даже особо выделяют т.н. «комплиментарную лексику» в этом подстиле. Комплимент является традиционным завершением дипломатического письма и обычно выглядит примерно как «Прошу Вас принять уверения в моем глубоком к Вам уважении».

2.6 Письменные жанры публицистики

В первом материале этого раздела мы отметили несколько важных моментов относительно публицистического стиля. Было сказано, в частности, что он выполняет двойную функцию: *сообщает* адресату о чем-либо и *воздействует* на него. При этом вторая сторона иногда затмевает первую, так что исследователи отвлекаются на агитацию и пропаганду и забывают об информационном аспекте стиля. В обзоре языковых средств мы ограничились воздействием; здесь же, при рассмотрении жанров, будем учитывать и функцию сообщения.

Добавим к уже известному, что журналистику делят на виды согласно тому, какие средства она использует. Соответственно, различают газетно-журнальную, телевизионную, радиовещательную и интернет-журналистику. По этому же принципу обычно выделяют и подстили публицистической речи – хотя, как это часто бывает в науке, возможны варианты.

В отличие от научного и делового стилей, в языке журналистики предпочтительнее различать не активные и пассивные жанры, а письменные и устные. Это связано с тем, что профильный специалист (т.е. журналист) в любом случае должен владеть ими всеми, а профессионалы в остальных областях знания такие тексты обычно не составляют – опять-таки независимо от конкретного жанра.

В разделе о функциональной стилистике мы рассматриваем только письменные виды текстов. Тому есть две причины:

- *во-первых*, при изучении публицистического стиля принято уделять основное внимание его газетно-журнальной разновидности, потому что она изучена лучше остальных – а этот подстиль существует главным образом в письменной форме;
- *во-вторых*, именно письменные жанры (статья, репортаж и т.п.) принято связывать с журналистикой; можно сказать, что они интуитивно с ней ассоциируются. Устная публицистика – это в первую очередь ораторское мастерство, искусство публичных выступлений; ему будет посвящен свой собственный раздел далее.

Изо всех существующих **классификаций публицистических текстов** наиболее интересна та, которая основана на целях и задачах автора. Мы не раз уже говорили, что выбор жанра зависит от намерений говорящего или пишущего, поэтому логично взять за основу именно то, чего именно автор хочет добиться своим речевым произведением. Согласно этому подходу, следует выделять три группы жанров: информационные, аналитические и художественно-публицистические [31]. К ним стоит добавить рекламные тексты; строго говоря, они не являются публицистикой, но довольно близки к ней и пользуются ее ресурсами, так что логично будет их рассмотреть при описании именно этого стиля, а не какого-либо другого. Однако нужно все же иметь в виду, что некоторые авторы пишут о рекламе особо и отдельно.

Охарактеризуем кратко каждую из четырех групп и разберем самые важные жанры из их состава.

1. Информационные тексты. По названию ясно, что они предназначены для передачи каких-либо сведений и реализуют функцию сообщения, о которой говорилось выше. В этом виде обычно подаются новости о произошедших событиях.

Основным жанром в этой группе является заметка. Это – краткое уведомление о фактах или происшествиях, которые по умолчанию считаются неизвестными адресату.

Предполагается, что заметка должна передать читателю данные, после чего он ими распорядится по своему усмотрению. Поэтому авторы заметок обычно не пытаются воздействовать на аудиторию; их задача – сообщить информацию. Однако на практике далеко не всегда удается полностью избежать влияния на адресата: например, в заметке неизбежно будут отражаться личные убеждения журналиста. Кроме того, у каждого издания есть своя редакционная политика, которая предписывает освещать одни темы и игнорировать другие. Этот инструмент весьма эффективен: проведенный в 2014 году эксперимент показал, что владелец СМИ может контролировать эмоциональное состояние своих читателей, сознательно подавая им такую ленту новостей, которая состоит только из негативных или только из позитивных сообщений [36].

Стандартная заметка состоит из трех частей, каждая из которых обычно занимает 1-2 абзаца.

В первой части излагается *суть* сообщения, а также говорится о том, из какого источника оно поступило.

Во второй части приводятся *подробности* события. Автор сообщает читателю все, что ему известно на текущий момент. Часто здесь присутствуют комментарии официальных лиц.

В третьей части рассказывается о *предыстории*. Она предназначена для того, чтобы связать событие с другими, произошедшими ранее – или, говоря терминологичнее, чтобы встроить его в исторический контекст. Это особенно важно в тех случаях, когда происшествие производит резонанс и вызывает целый поток новостей с подтверждениями, опровержениями, новыми данными и т.п.; без предыстории читателю сложно будет расположить сообщения в правильном порядке и понять, какое из них наиболее актуально.

Один из главных признаков заметки – краткость. Если текст объемен и содержит много дополнительной информации (снимки, диаграммы, личные комментарии автора и т.п.), то это уже другой жанр, хоть и близкий к заметке, – *корреспонденция*. Впрочем, различие является скорее формальным, чем содержательным; возможно, поэтому такой вид текста известен в основном специалистам, а не обычным читателям.

Еще один информационный жанр – репортаж. Он представляет собой сообщение о событии глазами очевидца [9]; соответственно, такой текст обычно пишется от первого лица и последовательно передает впечатления журналиста о том, что он видел, в настоящем времени. За счет этого создается «эффект присутствия», как если бы читатель наблюдал событие сам; его восприятие становится более личным, непосредственным.

Здесь заключено основное отличие репортажа от других похожих жанров: автор развивает рассказ на основе только того, что он мог видеть и знать «изнутри» в каждый конкретный момент. Таким же образом и мы сами постепенно узнавали бы о событии все больше и больше, если бы были его участниками. В подобных текстах нет «всеобъемлющей» точки зрения, которая часто используется, например, в художественных произведениях – когда автор знает об описываемой ситуации абсолютно все, от начала до конца, и может свободно по ней перемещаться, рассматривать ее под другим углом и т.п.

Поскольку репортаж показывает развитие событий, он пишется таким образом, чтобы в нем чувствовалась динамика. Обычно это не вызывает затруднений, потому что большинство ситуаций каким-то образом развивается и имеет свою внутреннюю логику; однако если вокруг журналиста ничего не происходит, ему может понадобиться создать иллюзию динамики – например, переключившись временно на свои внутренние ощущения.

Впрочем, жанр все-таки относится к информационной группе, и главное в нем – передать читателю сведения о происходящем. Поэтому личные переживания журналиста важны, но только в той степени, которая требуется для правильного представления о событии. Допустим, в репортаже с митинга читателю, скорее всего, будет интересен ход мероприятия и его атмосфера, а не личное отношение автора к организаторам или выступавшим.

Также к первой группе можно отнести жанр интервью. Стоит процитировать примечательное определение из литературы по теме: «диалог с интересным человеком, непосредственное общение с которым уже само по себе является новостью» [9].

Такое толкование интересно тем, что подчеркивает новостной характер интервью – и тем самым привязывает его к информационным жанрам. Действительно: хотя оно выглядит как свободный диалог между журналистом и респондентом (т.е. отвечающим), на практике большинство текстов этого жанра готовится заранее, по предварительно согласованному списку вопросов. Часто и окончательный текст, готовый к публикации, должен сначала получить одобрение респондента, а потом уже выходить в свет. Таким образом, можно сказать, что интервью – это новостное сообщение в форме беседы.

Поэтому во многих случаях «интересный человек», соглашаясь на разговор, уже знает, что именно он хочет рассказать аудитории – а роль журналиста сводится к тому, чтобы помочь ему в этом, правильно задавая вопросы. В письменных интервью это почти неизбежно, так как в газетно-журнальном подстиле нет прямого эфира. В других частях журналистики такие диалоги могут быть более спонтанными, а в некоторых случаях достижимо даже воздействие на аудиторию с помощью интервью: опытный журналист может выставить респондента в любом свете по своему усмотрению, подбирая определенные формулировки или последовательность вопросов.

Таковы основные информационные жанры. Исследователи отмечают, что каждый из них может иметь некоторые аналитические черты – однако не в таком объеме, чтобы их можно было связать со второй группой. Передача сведений и данных остается их главной ролью.

2. Аналитические тексты. Как правило, они содержат рассуждения автора по некоторому проблемному вопросу, а также попытку предсказать дальнейшее развитие событий. В практике современных СМИ, особенно электронных, аналитические жанры часто построены на обобщении информационных текстов, которые публиковались по определенной теме до этого; если пользоваться терминологией из материала об учебно-научных жанрах, то они являются вторичными источниками.

Начнем с одного из наиболее характерных аналитических жанров – обзора, или дайджеста, как его еще иногда называют.

Обычно, если читатель хочет представить себе полную информационную картину вокруг некоторого события или по определенной теме, то ему нужно самостоятельно просматривать архив газеты или журнала и искать там сообщения по интересующему его вопросу. Кроме того, найденные материалы придется организовать: построить хронологию, установить связи между событиями и т.д. Чем-то подобным занимается ученый, который работает с первоисточниками. Все это требует времени и сил, поэтому проводить такие «исследования» может далеко не каждый пользователь СМИ.

В обзоре вышеописанную работу берет на себя журналист. Читатель получает уже готовый аналитический материал, в котором описаны все основные события, разъяснена логика происходящего и выдвинуты предположения относительно того, как может развиваться ситуация далее. Некоторые пользователи специально ищут обзоры по важным темам, чтобы не тратить время на выискивание отдельных заметок и репортажей в новостной ленте.

Формальное определение этого жанра таково: «способ знакомства аудитории с публикациями с целью дать представление об их содержании и форме» [9]. Специалисты предлагают различать три вида обзоров: презентационный, безадресный и тематический [31].

Презентационный обзор рассказывает читателю о том, что пишет конкретное СМИ или некоторое их количество. Название подразумевает, что текст представляет (или рекомендует) пользователю некий печатный, вещательный или электронный ресурс; действительно, в некоторых случаях крупное издание может обобщить материалы из нескольких малых, не известных его обычной аудитории. Однако бывает и наоборот: например, местное СМИ делает обзор изменений в законодательстве по материалам «Российской газеты» (которая, естественно, не нуждается в представлении).

В прошлом веке презентационные обзоры были несколько более распространены, чем сейчас. Так, когда не все люди могли смотреть телевидение, газеты готовили обзоры телепередач; когда редким явлением была связь с Интернетом, появлялись обзоры информационных материалов из сетевых ресурсов. Теперь проблем с доступом к СМИ почти нет, многие из них борются между собой за аудиторию и стараются лишний раз не упоминать конкурентов, чтобы не делать им бесплатной рекламы за свой счет.

Безадресный обзор напоминает презентационный, однако отличается от него существенной деталью: в нем рассматриваются не конкретные источники, а целый сегмент СМИ – т.е. набор ресурсов определенного типа («социальные сети», «либеральные телеканалы», «официальная пресса» и т.п.). За каждым

таким сегментом стоит определенная часть общества; поэтому здесь автор знакомит читателя не столько с определенными материалами, сколько с настроениями, действиями и намерениями соответствующей социальной группы. Если журналист обозревает, например, патриотическую блогосферу, то он будет говорить о том, как патриотически настроенные блогеры в целом относятся к некоторой проблеме – а не о том, какую именно запись оставил блогер А в своем сетевом дневнике вчера.

Следовательно, безадресный обзор не ссылается напрямую ни на какие определенные СМИ: в подобном тексте это просто не нужно. Вероятно, потому он относительно популярен: нет необходимости упоминать конкурентов (как в предыдущем случае), можно критиковать, не называя имен, да и аудитория относится к таким материалам с большим интересом.

Тематический обзор, как можно понять по названию, посвящен какому-либо информационному поводу (т.е. теме). Обычно это некое резонансное событие – чрезвычайное происшествие, важный указ президента и т.п. В таком случае автор описывает, как оно было освещено в СМИ, или просто собирает все информационные сообщения по этому вопросу, чтобы у читателя сложилось полное представление о случившемся. Таким образом, иногда тематический обзор составляют на основе разных точек зрения, а в других случаях издание, канал или ресурс формируют его из своих собственных публикаций (отражающих, соответственно, только их позицию).

Помимо обзора, значимым аналитическим жанром считается статья.

Рядовой читатель, скорее всего, назовет статьей вообще любую печатную публикацию. Это слово фактически стало синонимом публицистического текста; однако нужно иметь в виду, что в практике журналистики так называется не каждый материал, а только «характеризующийся постановкой и разработкой проблемы на основе анализа явлений, сопоставления фактов и теоретических обобщений» [цит. по: 9].

Соответственно, автор поднимает важный вопрос, который интересует или беспокоит его (и читателей), а затем исследует его с разных сторон. Такое аналитическое рассуждение и будет составлять текст статьи. Если в основе публикации нет общественно значимой проблемы, то это, вероятно, не статья, а материал другого жанра.

Многие статьи напоминают развернутый вариант заметки. Это не удивительно, поскольку они пишутся обычно по какому-то информационному поводу, который делает ту или иную проблему актуальной. Например, новости о подозрительных закупках или взятках – традиционный источник статей о проблеме коррупции.

К статье примыкает *комментарий*, который часто входит в ее состав. Возьмем удачную формулировку из литературы и скажем, что он «используется в тех случаях, когда некий факт может быть не вполне осознан читателем или слушателем из-за недостатка его знаний» [9]. Чтобы помочь аудитории, журналист привлекает эксперта в соответствующей области, который дает профессиональные разъяснения по теме статьи. У некоторых изданий есть свой личный круг специалистов, к которым они постоянно обращаются с просьбами высказать мнение.

В таком виде комментарий сложно назвать отдельным жанром. Однако в некоторых текстах он играет главную роль, а не вспомогательную: например, сейчас популярны текстовые трансляции в Интернете, которые полностью состоят из комментария, сопровождающего культурное или спортивное событие.

Следующим рассмотрим такой жанр, как рецензия.

В рецензии журналист анализирует и оценивает какое-либо явление культуры. Выразиться точнее не удастся, поскольку рецензировать можно что угодно – от книг до компьютерных игровых программ.

Читатель обычно изучает рецензии для того, чтобы понять, стоит ли ему знакомиться ближе с этим культурным произведением – или же лучше не тратить на него время и деньги. Этим фактом определяются правила, которым следуют многие авторы подобных текстов.

1. *Не принято говорить о сюжете*. Рецензия пишется исходя из предположения о том, что читатель еще не знаком с ее объектом. Если журналист изложит сюжет, значительная часть аудитории может потерять интерес к произведению.

Когда рецензия положительна, автору нужно вызвать у людей интерес к тому, что он анализирует. Когда она отрицательна, задача становится противоположной – объяснить, почему интересоваться не стоит. Однако и в том, и в другом случае сделать это нужно не раскрывая сюжетных деталей. Искусство рецензента – в том, чтобы найти здесь верный баланс.

2. *Принято описывать положительные и отрицательные аспекты*. Даже когда рецензия не нейтральна (т.е. имеет уклон в ту или другую сторону), автор уделяет внимание и хорошему, и плохому в произведении. Если журналист видит в чем-то только светлую или только темную часть, то он, вероятно, пристрастен (или попал под влияние эмоций).

3. *Нужно прогнозировать ожидания аудитории*. Так как у читателей разные вкусы и приоритеты, произведение понравится не каждому из них: многие не найдут в нем того, чего хотели бы (например, ценитель глубоких и интригующих сюжетов вряд ли получит удовольствие от кинокомикса). Соответственно, рецензент должен разъяснить, на кого рассчитано произведение и чьи ожидания будут оправданы.

Разновидностью рецензии можно назвать *обозрение*. Такой текст посвящен не одному явлению культуры, а сразу нескольким (хотя и однотипным, как правило, – «5 лучших фильмов этого года»). В подобном материале автор уже не может проанализировать их так же глубоко, как в рецензии, потому что иначе публикация получится излишне объемной.

В целом принято, чтобы аналитические тексты любого жанра писал специалист в той области, которой они посвящены. К сожалению, в современных условиях это не всегда возможно. Так, например, было время, когда в крупном отечественном сетевом СМИ обзоры и статьи по Ближнему Востоку писал корреспондент, отвечавший за новости и репортажи с Украины (и никогда не бывавший в арабском регионе даже в командировках). Неудивительно, что качество его аналитики и прогнозов было невысоким.

3. Художественно-публицистические тексты. На них приходится основная часть функции воздействия; эти жанры близки к языку художественной литературы и нацелены на выразительность, на передачу эмоций.

Основной вид текста в третьей группе – очерк.

«В очерке автор создает художественный образ личности или реального события современности» [9]. Такой образ должен повлиять на читателя (в основном эстетически, как в художественной литературе), и достигается это с помощью эмоций, передачи чувств и переживаний. Поэтому очерк может напоминать репортаж с его попытками приобщить аудиторию ко впечатлениям автора; однако жанр не является информационным, и сообщение о событиях – не главная его задача.

Соответственно, если репортаж обычно подробен, то очерк, наоборот, описывает только самое главное, существенное и заметное. Пишущий называет ключевые черты человека или события – наподобие того, как художник делает набросок вместо тщательно выписанного портрета или пейзажа. Очевидно, автору очерка нужно уметь найти эти черты, чтобы создать нужное впечатление без лишних подробностей. Следом за мыслями краткой и емкой становится и манера речи журналиста или писателя.

Очерки делят на виды по тому, что именно в них описано. Стандартная схема содержит три таких вида.

1) *Портретный*. Такой очерк посвящен некоторой личности. Скорее всего, автора будет интересовать ее душевный облик, а не физический, однако возможны варианты.

2) *Проблемный*. В очерке этого вида будет говориться о вопросе, который требует внимания. Вероятно, пишущий попытается также предложить решение проблемы. Важно иметь в виду, что такой текст содержит не рациональный анализ, как в статье, а эмоциональный отклик.

3) *Путевой*. Традиционный вариант очерка, который знакомит читателя с путешествием автора. Этот вид имеет скорее историческое значение, но и сейчас его можно встретить, например, в сетевых дневниках.

В целом можно сказать, что очерк построен по принципам художественного текста, но решает публицистическую задачу – оказать воздействие на мысли или поступки аудитории.

К очерку примыкает *эссе*. Изо всех жанров этого подраздела оно является самым неопределенным: специалисты до сих пор не договорились, что под ним следует понимать. Отчасти это связано с тем, что в европейской практике слово «эссе» – синоним очерка, и зарубежные авторы никогда не задавались вопросом о том, какова разница между этими жанрами.

В большинстве случаев эссе представляет собой размышление о проблеме (т.е. напоминает проблемный очерк). Как и последний, оно пишется кратко и обрисовывает тему в общих чертах; однако выразительные средства языка используются реже, т.е. эстетика менее важна и крен в сторону художественной литературы не так заметен. Иначе говоря, написать эссе проще, чем очерк – требования, которые жанр предъявляет к автору, смягчены.

Подобно многим другим текстам, эссе состоит из трех частей: введения, основной части и заключения.

Введение обычно содержит общие рассуждения вокруг темы, которую выбрал автор. Кто-то пишет о причинах, которые побудили его высказаться именно об этой проблеме и никакой другой, кто-то вспоминает о ее истории (например, если темой является цитата, логично упомянуть о том, кому она принадлежит, как появилась и т.п.), а кто-то строит фундамент, который нужен для понимания его идей.

Основная часть – это мысли автора, которые он считает нужным донести до аудитории. Так как текст является рассуждением, пишущий должен постепенно его развивать: переходить от одного тезиса к другому, показывать логическую связь между ними и говорить о том, как он пришел от идеи А к соображению Б. Полезно приводить примеры, которые поясняли бы сказанное.

Как только автор выразит всё, что мог написать по теме, он вправе переходить к заключению. В этой части подводится итог; как правило, он представляет собой краткое повторение основных мыслей, выражает суть того, что эссеист хотел сказать своим текстом.

Кроме очерка и эссе, стоит упомянуть два близких друг к другу жанра: памфлет и фельетон.

Писатели и журналисты давно обратили внимание на то, что эффективно воздействовать на аудиторию можно с помощью юмора и сатиры. Вероятно, причина в том, что смех неизбежно вызывает эмоции, а на их фоне человек становится более восприимчивым. Поэтому неудивительно, что в публицистике есть несколько жанров, которые нацелены на осмеяние чего-либо.

Памфлет – это политическая сатира, а фельетон – сатирическое отображение злободневных фактов [9]. Соответственно, тематика первого жанра на уровень выше, чем второго: можно утверждать, что в фельетоне говорится о повседневной жизни людей, а в памфлете – о работе государства. Оба типа текстов были популярны в прежние времена (вплоть до прошлого века), однако сейчас они ассоциируются скорее с эстрадным юмором, чем с публицистикой.

Некоторые авторы относят к этой же группе *пародию*. Имеется в виду, что автор берет какой-либо исходный (первичный) текст и создает по его подобию свой собственный (вторичный). Логично упоминать о ней именно здесь, потому что чаще всего пародия предназначена для высмеивания недостатков исходного текста; однако быть юмористической или сатирической ей не обязательно.

В качестве промежуточного итога стоит заметить, что деление жанров на информационные, аналитические и художественные – это не абсолютная истина, а просто способ рассказать о них с большим удобством. Иначе говоря, такое деление можно назвать условным. На практике вполне возможны и аналитический репортаж, и информационный комментарий, и художественно-публицистическая статья. В любой ситуации журналист думает в первую очередь о том, какой жанр позволит ему наилучшим образом достичь задуманного – а не о том, что интервью может быть только информационным и никаким другим.

4. Рекламные тексты. Под этим будем понимать все жанры, которые предназначены для продвижения чего-то или кого-то, для стимулирования аудитории купить товар, воспользоваться услугой и т.п. Такое толкование позволит нам рассмотреть заодно и речевые произведения из области связей с общественностью (PR); действительно, логично поместить их в эту группу, потому что по сути они решают те же задачи, что и реклама.

Если говорить о всей группе в целом, то ее основным жанром будет объявление – в любой форме, какую оно может иметь (от коротких текстовых сообщений в газетах до полосных баннеров на Интернет-ресурсах). Однако его текст обычно очень краток, потому что рекламодатель экономит место и деньги; соответственно, об этом жанре сложно сказать многое – кроме того, что объявление должно привлекать внимание и передавать как можно больше информации с помощью как можно меньшего количества слов.

Если же иметь в виду объемные рекламные тексты, то чаще всего встречаются три их разновидности [33].

1. «Житейская история». Такой текст является рассказом о человеке, который столкнулся с проблемой и смог решить ее с помощью рекламируемого продукта.

2. «Опыт пользования». Текст этого типа содержит эмоции и впечатления от применения товара или услуги по назначению.

3. «Консультация специалиста». В подобной рекламе присутствует образ эксперта, который освещает какой-то важный вопрос и рекомендует для его решения приобрести продвигаемый продукт.

Кроме того, в рекламных целях могут использоваться жанры из предыдущих трех групп (информационные, аналитические и художественно-публицистические). Например, популярны рекламные интервью, PR-статьи, заведомо положительные рецензии и т.п.

В области связей с общественностью важным является жанр пресс-релиза.

Пресс-релиз – это заранее подготовленное сообщение для журналистов, которое PR-отдел организации рассылает в редакции СМИ. Корреспонденты не всегда могут подать информацию так, как нужно компании, поэтому пресс-релизы очень распространены: они позволяют добиться освещения событий с «правильной» точки зрения. Это особенно заметно ощущается в Интернете, где редакторы электронных изданий не всегда могут написать свою собственную новостную заметку на основе пресс-релиза и часто просто перепечатывают присланные материалы «как есть».

Обычно текст этого жанра имеет определенную структуру и состоит из следующих частей.

1) *Бланк организации* или логотип.

2) Привлекающий внимание *заголовок* и поясняющий его *подзаголовок*.

3) *Вводный абзац*, излагающий суть сообщения.

4) *Подробности* сообщения в виде одного или нескольких абзацев.

5) *Комментарий* представителя компании (как правило – руководителя).

6) *Сведения об организации*.

7) *Контактные данные* ответственного сотрудника PR-службы.

2.7 Художественная литература

Художественную литературу мы рассматриваем как целое. Здесь нет ни активных / пассивных жанров, ни противопоставления письменных и устных текстов, ни даже разграничения монолога и диалога; произведения, написанные в художественном стиле, в основном однородны (с коммуникативной точки зрения). Деление литературы на конкретные жанры, разумеется, существует – и мы будем говорить о нем далее, – однако здесь типы текстов описываются скорее по ее собственным внутренним правилам, чем по параметрам, которые мы использовали до этого.

Впрочем, прежде чем обсуждать жанры, нужно сделать несколько общих **предварительных замечаний**.

Первая проблема, с которой сталкивается большинство авторов, – это вопрос о том, ***что такое художественная литература*** и чем она отличается от нехудожественной. На вид он несложен; однако стоит углубиться в подробности, и оказывается, что это понятие гораздо чаще выступает как очевидное и само собой разумеющееся, чем как строго определяемый термин. Даже теоретики литературы, для которых она является предметом исследования, могут испытывать затруднения в этом вопросе.

Проблема особенно заметна в пограничных случаях: например, многие научно-популярные книги (исторические, географические и т.п.) написаны вполне свободным и выразительным языком, приятны для чтения и напоминают романы или повести, однако назвать их произведениями художественной литературы невозможно. На уровне интуиции отличия чувствуются хорошо, однако объяснить их и сформулировать удается не всегда.

Самое простое и удобное решение – подойти к литературе с той же позиции, что и к художественному стилю, а именно – со стороны цели, которую преследует текст. Мы рассматриваем все функциональные виды языка с точки зрения коммуникативного аспекта культуры речи, а в нем главным фактором является цель автора. В первом материале раздела уже было отмечено, что доминанта художественного стиля – это эстетическая значимость языковых средств; соответственно, можно перенести эту мысль на литературу и сказать, что она представляет собой совокупность текстов, которые предназначены для эстетического взаимодействия с читателем. Слово «взаимодействие» – одно из ключевых: автор как бы вступает в диалог со своей аудиторией и ожидает, что она будет «отвечать», реагировать на его текст.

В научных исследованиях по теме такой подход называется функциональным. Имеется в виду, что мы отличаем художественную литературу от нехудожественной по функциям, которые она выполняет. О том, каковы эти функции, мы будем говорить далее; пока же заметим, что есть и другие подходы к решению того же вопроса. Некоторые авторы, например, предлагают использовать в качестве критерия структуру текста: они уверены, что художественный текст имеет особую внутреннюю организацию, которая не подчиняется общим правилам [21]. Этот подход теоретически интересен, но более сложен, поэтому мы не используем его как основной.

Другой терминологический вопрос, который связан с предыдущим, – ***соотношение художественной и массовой литературы***. Он поднимает несколько любопытных проблем, о которых стоит упомянуть отдельно.

Во-первых, это проблема того, является ли массовая литература частью художественной или чем-то особым и отдельным от нее. У обоих вариантов будут сторонники, и в зависимости от этого будет меняться определение, которое можно дать понятию массовой литературы.

В первом случае мы признаем, что она тоже имеет культурную ценность, хотя и меньшую в сравнении с произведениями, отобранными в ряды классической литературы – т.е. просто стоит на ступень ниже после них. Причины, по которым тот или иной автор не попадает в число классиков, скорее объективны, чем субъективны: например, он пишет о том, что актуально только для его эпохи и никакой другой, и следовательно, его произведения уходят в историю вместе с ней, не интересуя следующие поколения.

Во втором случае мы делаем вывод, что массовая литература – это всего лишь тексты для повседневного употребления в тех случаях, когда читающему нужно чем-то заполнить свободное время. Иногда такой смысл выражают с помощью понятия «чтиво». Соответственно, о культурной ценности и эстетической значимости речь уже не идет. С этой точки зрения массовая литература не становится классикой потому, что слишком проста и имеет низкое качество – в основном по вине личных черт автора.

Истина, как обычно, расположена где-то между этими позициями. В истории литературы есть писатели, которых можно без колебаний отнести и к первому типу, и ко второму.

Во-вторых, это проблема эстетики речи. Она произрастает из первой – особенно в той ее части, которая касается низкокачественной массовой литературы, – и у нее есть два аспекта.

Один аспект – исторический. Исследователи пишут, что в русском словесном творчестве есть давняя, восходящая к Н.М. Карамзину традиция: составлять приятные для прочтения тексты, которые создают впечатление плавного потока слов, почти мелодического рисунка (причем не только и не столько в поэзии, сколько в прозе) [изл. по: 9]. Этот подход позволяет создавать эстетически привлекательные произведения, но у него есть побочный эффект: он снижает значимость каждого конкретного слова. Аналогичное явление можно наблюдать, например, в музыке: количество слогов в слове, ударение и рифма иногда оказываются важнее для авторов песенных текстов, чем смысл.

Из-за этого эффекта писатели часто бывают склонны пользоваться привычными, стандартными выражениями, которые кажутся логичным продолжением или завершением мысли – и, следовательно, не нарушают эстетику потока слов. В результате текст становится типичным, банальным и предсказуемым: читая начало предложения, мы уже знаем, как оно закончится. Некоторые тексты, написанные не очень опытными или не очень старательными авторами, больше похожи на непрерывный поток штампов, чем на литературное произведение.

Штампованная речь нежелательна для литературы по той причине, что читатель не реагирует на нее. Привычные выражения не вызывают у человека никакого отклика, он просто пропускает их мимо сознания. Соответственно, чем стандартнее речь писателя, тем хуже его произведение будет выполнять ту задачу, для которой создано.

В этом состоит второй аспект проблемы. Многие классики осознавали его и боролись с ним – намеренно писали тексты так, чтобы в них было как можно меньше очевидных слов и выражений, отходили от стандартов и клише. Вероятно, одно из отличий классической литературы от массовой заключено именно здесь: представители первой остаются в истории потому, что открывают новое, в то время как писатели из второй группы предпочитают эксплуатировать старое, привычное и надежное (так как оно обязательно понравится публике, а следовательно – гарантирует успех). Кстати, словесное творчество в этом отношении не уникально: такие же примеры можно найти в любом другом виде искусства.

Таковы были предварительные замечания. Перейдем теперь к **функциям** художественной литературы (коль скоро мы выбрали функциональный подход к ее определению).

Нужно сразу сказать, что их список довольно объемен. Обычно такие ситуации вызваны тем, что разные авторы пытаются внести свой вклад в классификацию и добавить к ней нечто свое, однако здесь – иной случай: литература действительно выполняет много общественных функций. К слову, именно этим вызвано нежелание некоторых исследователей выделять ей особую сферу общения и признавать существование художественного стиля: играемые литературой роли, по их мнению, столь многочисленны и разнообразны, что она может охватить все речевое общение, а не только какую-то его часть – и, следовательно, ее языковые средства надлежит считать высшей формой литературного языка в целом, а не отдельным его стилем. Впрочем, как мы уже говорили, это мнение пользуется меньшей популярностью, чем традиционная схема функциональных видов речи.

Итак, наиболее важными функциями художественной литературы являются:

1. Эстетическая. Это – основа словесного творчества и соответствующего ему стиля. Эстетика обычно понимается как привлекательность или красота; применительно к литературе она касается либо формы, либо содержания. В первом случае автор создает текст, который красив и выразителен сам по себе, доставляет удовольствие читателю; во втором случае писатель рассказывает о чем-то таком, что восхищает его.

Последнюю формулировку мы намеренно делаем уклончивой и не совсем четкой. Дело в том, что далеко не всегда содержание произведения посвящено безусловно красивому: во многих случаях его создатель находит прекрасные черты в обыкновенном или непривлекательном человеке, предмете или явлении, и он хочет, чтобы читатель с его помощью тоже смог их разглядеть.

Важно заметить, что эстетическая функция не универсальна: она зависит от места и времени. Вспомним проблему дискурса: текст теряет часть смысла,

когда исчезают экстралингвистические факторы, которые сопровождали его появление. Иначе говоря, когда произведение художественной литературы читают в другом обществе или в другом времени, его эстетика может быть не до конца понятна аудитории. Поэтому ученые составляют комментарии к каждому такому тексту, чтобы его восприятие было полноценным.

У некоторых авторов встречается мысль о том, что нужно выделять особую «*поэтическую*» функцию художественной литературы (причем они предлагают ее не взамен эстетической, а параллельно ей). Однако, если внимательно рассмотреть их позицию, то оказывается, что она не содержит ничего принципиально нового относительно эстетической функции. Суть этой идеи можно сформулировать так: литература пользуется необычным и нестандартным языком, который отличается от привычного и повседневного тем, что ему присущи образность и выразительность. Автор сознательно вставляет в текст слова и выражения, которые с точки зрения передачи информации являются излишними, и нужны они только для того, чтобы удивить читателя, привлечь его внимание или вызвать у него какой-либо еще эмоциональный отклик. Все это вполне укладывается в рамки эстетики речи, так что выводить из нее отдельную функцию нецелесообразно.

2. Познавательная. Иногда в книгах можно встретить «*информационную*» или «*информационно-познавательную*» функции; мы объединяем в этом пункте все содержание, которое им приписывают.

Соответственно, благодаря художественной литературе аудитория получает новые сведения, которые обогащают людей, помогают им развиваться и расширять кругозор. Познание мира через литературу – полезный и часто эффективный процесс; однако при этом всегда нужно учитывать личную точку зрения автора и то, как она сказывается на его тексте. Писатель далеко не всегда беспристрастен, особенно по отношению к современным ему событиям. Тем не менее, многие классические произведения – это надежные документы своей эпохи, которые могут быть не менее достоверны, чем исторические научные исследования.

3. Воспитательная. Эту функцию могут еще называть «*воздействующей*», но такой термин создает неясность: требуется объяснять, чем литературное воздействие отличается от публицистического.

Если в области эстетики автор пытается приобщить читателей к своему чувству прекрасного, то здесь он передает им свои представления о том, какие поступки являются правильными или неверными. Говоря терминологически, писатель выражает в тексте свою систему этических ценностей. Поэтому очень многие произведения преподают аудитории моральные уроки, показывают примеры (или антипримеры) поведения в разных обстоятельствах.

Таким образом литература может влиять на то, что делают и думают люди: она либо предоставляет им образцы для подражания, либо объясняет, каких поступков следует избегать. Потому некоторые исследователи и говорят о «воздействии». Однако нужно иметь в виду, что художественное воздействие направлено на личность в целом (например, героическая поэма прославляет смелость персонажа и тем самым стимулирует читателя быть смелым), а

публицистическое – в основном на отношение личности к конкретной ситуации (скажем, статья в газете призывает выступить в защиту памятника архитектуры, которому угрожает опасность).

4. Развлекательная. Второе наименование (с тем же смыслом) – «*гедонистическая*». Читатель знакомится с литературным произведением в том числе для того, чтобы приятно провести время и получить удовольствие от процесса. Хотя эта функция свойственна скорее массовой литературе, классические тексты тоже ее выполняют: они вполне могут быть увлекательны и интересны. Знаменитые писатели охотно пользовались приемами, которые захватывают внимание аудитории и удерживают его. В таком подходе нет ничего удивительного: если мы хотим, чтобы люди восприняли наши ценные мысли и философские рассуждения, то нам придется сначала добиться того, чтобы они выбрали наш текст из числа многих других и захотели дочитать его до конца.

5. Функция самореализации. Под этим наименованием мы объединяем два аспекта: *самовыражение* и *самоутверждение*.

О первом аспекте можно упрощенно сказать так: писатель собирается представить человечеству свои идеи и создает ради этого литературное произведение, которое должно донести до аудитории все то, что ему хотелось бы высказать. Кто-то из авторов желает показать образы, которые рождает его воображение; кто-то накапливает наблюдения и размышления о жизни и чувствует необходимость их изложить; кто-то переносит на бумагу свои эмоции и переживания, когда не может больше держать их в себе.

Второй аспект подразумевает, что пишущий намерен доказать свою важность и значимость (причем часто не столько другим людям, сколько себе самому). В этом смысле занятия литературой приобретают психологический смысл: человек начинает ощущать уверенность в себе, осознавать ценность своего существования.

6. Функция рефлексии. Рефлексия означает размышление; размышлять по какому-то поводу способны и автор, и читатель.

Создатель литературного произведения обдумывает некую проблему и высказывает свои мысли по ее поводу в тексте. Проблема может быть любой: общечеловеческой, государственной, групповой или даже такой, которая касается только самого автора. При этом речь пишущего совсем не обязана выглядеть как рассуждение: наоборот, логика размышлений часто остается «за кадром», а в произведении отражаются только выводы, к которым пришел писатель.

Читающий, в свою очередь, либо присоединяется к автору и начинает думать над проблемой вместе с ним, либо уходит в свои собственные мысли относительно текста (например, пытается понять, какие скрытые сообщения, намеки и отсылки оставил в произведении писатель). Поэтому можно сказать, что рефлексия читателя более разнообразна, чем размышления автора.

Таковы основные функции художественной литературы. Стоит заметить, что они не изолированы друг от друга: каждый конкретный текст может выполнять несколько функций одновременно.

Теперь рассмотрим **литературные жанры**. Как уже было сказано ранее, здесь мы следуем внутренним законам словесного творчества и пользуемся той классификацией, которая принята среди литературоведов [см. 22].

Заметим, что исследователи, работающие в этой области, имеют свои определения жанра. Таких толкований много, и они варьируются от «группы литературных произведений» до «культурно обусловленной творческой установки». Для наших целей вполне достаточно стандартного понимания жанра, которое мы используем во всех функциональных стилях: набор правил, определяющих создание текста.

Известно, что в теории литературы выделяют три ее рода:

- эпос (объективные сюжетные повествования, в основном прозаические),
- лирику (субъективные, эмоционально-психологические произведения, главным образом стихотворные),
- драму (тексты, ориентированные на прямой показ персонажей и конфликтов между ними с минимальным авторским комментарием).

Литературные произведения принято объединять в группы согласно этому делению. Каждый род имеет свой собственный набор жанров, который не пересекается с остальными, поэтому такой подход вполне удобен. Рассмотрим последовательно каждую группу и кратко охарактеризуем наиболее важные элементы из ее состава.

1. Эпические жанры. Сюда можно отнести, в частности, следующие виды текстов:

1) Рассказ / новелла. С точки зрения истории это – разные жанры (причем новелла появилась значительно раньше, еще в средневековой литературе, в то время как рассказ родом из XIX века), однако сейчас их содержание почти совпадает. Обычно в таком произведении описывается конкретная жизненная ситуация, отдельный эпизод судьбы героя; поэтому его объем довольно мал – тема не располагает к подробному повествованию.

Иногда с этим жанром сближается уже знакомый нам *очерк*. Находясь на границе между публицистикой и художественной литературой, он может смещаться в ту или другую сторону; если подобный текст становится в основном эстетическим и теряет связь с журналистикой, то он начинает напоминать рассказ. Различают их по отношению к действительности: в очерке, как правило, описываются реальные события и люди, а в рассказе – вымышленные.

2) Повесть. Этот жанр крупнее рассказа и посвящен не короткому фрагменту из жизни персонажа, а большой части жизненного пути или даже всему ему в целом. Если в повести описано событие, то оно также будет продолжительным, возможно – затрагивающим многих людей. Тем не менее, сюжетная линия в повести обычно одна, как и в рассказе.

3) Роман. Отличительный признак романа – несколько сюжетных линий, посвященных разным персонажам. Линии могут соотноситься между собой как угодно: иногда они независимы, иногда пересекаются, а в некоторых случаях переплетены. Соответственно, объем романа обычно велик: в тексте нужно описать множество характеров и событий.

Если автор поставил себе задачу описать развитие большого количества человеческих судеб (и, следовательно, сюжетных линий) на протяжении нескольких десятков лет, то такое крупномасштабное и чрезвычайно объемное произведение может приобрести особый статус – *роман-эпопея*.

Все перечисленное выше – это жанры «современного» эпоса. Мы берем понятие «современный» в кавычки, потому что здесь оно довольно условно: под ним подразумевается литература вплоть до XVIII века. Более ранний эпос можно – не менее условно – назвать «древним»; в его рамках существовали другие жанры, которые сейчас не используются.

Заметим к слову: когда специалисты изучают «древний» эпос, главной проблемой становится то, как отличить литературу от всех остальных текстов (в основном от фольклора). Традиция словесного творчества в далеком прошлом не всегда выделялась особо, поэтому письменные памятники трудно классифицировать: неясно, например, следует ли считать жанром художественной литературы летопись. Сейчас такое произведение назвали бы деловым документом или научной работой; но в те века, когда оно составлялось, еще не было ни научного, ни делового стилей.

2. Лирические жанры. В отличие от эпоса, лирика имела довольно четкую структуру жанров в прошлом, но с трудом классифицируется сейчас.

Так как произведения этого рода выражают эмоциональное состояние автора, их традиционное деление исходит из того, какое чувство они передают. Такой подход позволяет различать следующие виды текстов:

1) Ода. С помощью жанра оды писатель рассказывает о положительных переживаниях – в основном о радости или восхищении. Часто поводом для появления подобной лирики были торжественные события; типичный пример – восхождение монарха на престол.

2) Элегия. Такое произведение обычно показывает, что автор настроен меланхолично или ощущает печаль. Причиной этого состояния могут быть довольно разнообразные обстоятельства: кто-то, например, расстроен безответной любовью, а кто-то сталкивается с философскими вопросами о смысле человеческого существования.

3) Сатира. Мы уже рассматривали некоторые сатирические жанры (фельетон и памфлет) и говорили, что они выражают насмешку над кем-либо или чем-либо. Однако главной эмоцией здесь является не столько смех, сколько гнев или раздражение, которые заставляют писателя критиковать людей и их действия. Иначе говоря, появление сатиры обычно вызвано отрицательными переживаниями по поводу того, как несовершенно текущее положение дел.

Изначально каждый из трех этих видов можно было называть полноценным жанром: автору следовало писать свой текст так, чтобы он соответствовал определенным требованиям – в том числе внешним. Однако со временем ода, элегия и сатира стали напоминать скорее общие направления внутри лирики, чем конкретные типы текстов. Поэтому произведение современного писателя можно назвать, например, элегическим – но это будет в основном характеристикой тональности, в которой оно написано, и вряд ли что-то скажет о его структуре или содержании.

Эмоции – это единственный относительно надежный способ классифицировать лирические жанры. Разумеется, в лирике существуют и другие устойчивые формы текстов, однако у них нет общего основания, по которому они могли бы выделяться – поэтому их просто перечисляют без какой-либо системы.

Один из таких жанров – *сонет*. Он весьма устойчив и популярен: даже сейчас с ним знакомы многие люди, хотя в современном мире поэзия не пользуется таким же успехом, как в прошлом веке, например. Автор сонета обязан использовать строго определенную форму стихотворения: сначала – два четверостишия, в которых на 8 строк используются 2 рифмы, а затем – два трехстишия, в которых суммарно могут быть 2 или 3 рифмы. Иногда писатели добавляют пятнадцатую строку, но она обычно бывает неполной.

Другие «несистемные» жанры менее известны и имеют в основном историческое значение. Сейчас поэты либо изобретают свои собственные жанровые формы, либо вообще никак не определяют тип текста (и тогда об их произведениях можно с уверенностью сказать только одно – что они являются стихотворениями).

3. Драматические жанры. Общепринятая история этого рода начинается от античной драматургии. Сценические постановки как таковые, естественно, гораздо старше; однако у драмы в современном понимании должен быть еще и литературный аспект, который появился именно у древних греков и римлян.

Театр того времени знал два вида представлений: трагедию и комедию. Эти два жанра и являются основными в группе; в течение многих лет они были в ней вообще единственными. Значительно позже, уже в Новое время (около XVIII века), к списку добавился третий жанр, который называется точно так же, как и весь род в целом – драма. Такое положение дел создает путаницу в терминах, но литературоведам это как будто не мешает.

Мы уже сказали, что драматические произведения выводят на передний план конфликт персонажей. Жанры, соответственно, различаются по тому, насколько серьезен этот конфликт.

1. Трагедия. Здесь противостояние является бескомпромиссным, тяжелым и крупномасштабным (вплоть до глобального). Нет никаких способов избежать конфликта, и точно так же нет возможности разрешить его благополучно для всех участников – кому-то из них придется пострадать тем или иным образом.

2. Драма. Столкновение в этом жанре также можно назвать серьезным, однако оно не достигает таких же масштабов, как в трагедии. Возможно, поэтому драма постепенно заняла место предыдущего жанра: тот тяжел для читателя или зрителя психологически, в то время как конфликт драмы все же может закончиться относительно спокойно.

3. Комедия. Такой текст имеет юмористический или сатирический оттенок; противостояние или спор в основе его сюжета обычно несерьезны и разрешаются без существенных последствий для его участников. В отличие от трагедии, этот жанр популярен и сейчас; особенно распространены т.н. *комедии положений,* где смех вызывают ситуации, в которых оказываются персонажи. Другой вид, *комедия характеров*, сложнее и встречается реже.

В заключение приведем пример того, как может выглядеть **анализ художественного текста**. Его схема взята из университетской практики [8]; она позволяет понять, какие особенности произведения могут интересовать специалиста и какие выводы он может делать на основе подобного исследования. В конце концов, одна из главных задач читателя – понять, что именно хотел сказать своим произведением автор; приемы и методы из разных аналитических схем бывают при этом полезны.

1. Сведения об авторе и о тексте. Эта часть служит введением и содержит любые данные, которые пишущий считает нужным сообщить относительно того или другого; ее назначение – показать, какое место занимает произведение в творчестве автора. Действительно, многие литературные работы нельзя полноценно понять, если мы не знаем их предыстории или условий, в которых писатель их создавал.

2. Содержательно-фактическая информация. Здесь излагается суть событий, описанных в тексте. Обычно аналитик дает краткий пересказ его содержания, указав, в частности, основных персонажей и действия, которые они совершали по ходу сюжета. Собирая вместе все ключевые моменты сюжетной линии, мы иногда начинаем лучше понимать логику событий и причины поведения героев.

3. Содержательно-концептуальная информация. Эта часть имеет обобщающий характер; в ней специалист систематизирует фактические данные, полученные из текста, и пытается определить его основную идею (а также подтемы, если таковые имеются). Другими словами, подобные размышления помогают понять, о чем этот текст в целом.

4. Содержательно-импликационная информация. Импликация – это закладывание скрытых смыслов в текст; если можно так выразиться – подразумевание чего-либо. Именно такую информацию имеют в виду, когда говорят о написанном «между строк». На этой стадии аналитик рассуждает о том, что автор произведения имел в виду, но не сказал открыто. Некоторые писатели сознательно оставляют для аудитории «загадки», которые необходимо «разгадать», другие делают это ненамеренно; но в обоих случаях поиски импликаций обычно бывают очень увлекательными.

5. Тип заголовка. Есть несколько видов заголовков, которые исследователь может различать при анализе.

Если полностью осознать смысл названия можно только после того, как текст был прочитан до конца, то тогда мы имеем дело с *ретроспективным* заголовком. Если по заглавию мы понимаем, чему посвящен текст, еще до того, как он прочитан, то это – *проспективный* заголовок. Если же название текста связывает между собой его начало и конец (встречаются и такие случаи), то подобный заголовок называется *связующим*, или рамочным.

Писатели знают о том, что название текста очень важно для привлечения внимания, и умеют пользоваться этими типами для разных целей. Например, проспективные заглавия вызывают интерес у новых читателей, еще не знакомых с творчеством автора, а ретроспективные создают интригу и подходят для продолжающихся серий, у которых уже есть аудитория.

Кроме того, заголовки различаются по содержанию. Возможны следующие варианты:

1) заголовок-*тема* (выражает какую-либо общую идею или, наоборот, конкретную мысль),

2) *персональный* заголовок (когда текст назван по имени/фамилии кого-то из героев),

3) заголовок-*событие* (для названия используется прямое указание на некоторое происшествие) и

4) заголовок-*аллюзия* (он скрыто, неявно ссылается на какого-то известного человека, событие, понятие и т.п.).

6. Сегментация и связность. Сегментация – это деление текста на части, его внешняя структура. Обычно она является вполне стандартной и заслуживает лишь краткого упоминания, но бывают и случаи, когда она отличается от традиционной и поэтому требует отдельной характеристики. Например, некоторые писатели для достижения своих целей могут отказываться от использования абзацев, стандартного оформления диалогов и т.д. Связность же текста отражает его внутреннюю структуру и объединяет в организованное целое; здесь аналитик сначала выделяет в тексте завязку, развитие сюжета, кульминацию и развязку, а затем описывает, каким именно образом обеспечивается единство текста. Бывает *грамматическая* связность (допустим, одно и то же время глагола используется во всем тексте), *лексическая* (например, на протяжении текста используются слова из одной и той же тематической группы), *выразительная* (однотипные тропы) и *ассоциативная* (здесь по названию ясно, что в разных частях текста можно обнаружить схожие ассоциативные образы).

7. Языковые и стилистические средства. Здесь дается подробное описание всех изобразительно-выразительных средств, используемых автором. В первую очередь исследователь обращает внимание на тропы и синтаксические фигуры, во вторую – на стилистические ресурсы, к которым прибегал писатель.

8. Тип речи. На этом этапе указывают, является ли текст описанием, повествованием или рассуждением, а также определяют, как ведется речь. В последнем случае можно выделить следующие виды:

1) *Авторская* речь – автор и главный герой произведения совпадают.

2) Речь *от третьего лица* – рассказывающий не участвует в событиях.

3) Речь *персонажа* – повествователь является одним из героев.

4) Речь *наблюдателя* – повествователь ведет речь от первого лица, но в развитии сюжета участия не принимает.

Каждый из этих видов имеет свое назначение, и писатель обычно сознательно выбирает тот или иной угол зрения на события.

9. Итоговый вывод. После того, как в ходе анализа были изложены и описаны все предыдущие особенности текста, необходимо подвести итог: сделать обобщающий вывод о том, для чего автор использовал те или иные выразительные средства, чего пытался добиться путем выбора того или иного типа речи и т.п. Вывод, по сути, представляет собой развернутый комментарий аналитика о тексте, который он только что изучил.

2.8 Разговорный стиль

Если художественная литература – это в основном письменные тексты, то разговорный стиль охватывает только устную речь. Конечно, он может записываться (например, для того, чтобы его изучать или передавать по каналам связи, которые не предназначены для голоса), но такая форма для него все равно будет вторичной, а не главной.

Нужно отметить еще одну особенность: в разговорной речи нет жанров. Частично это связано с тем, что жанр подразумевает текст, а вопрос о том, можно ли считать устные высказывания текстами, до сих пор является очень спорным. Позже мы к нему вернемся; пока скажем, что нам придется рассматривать разговорный стиль иначе, чем все остальные, и сосредоточиться на его языковых особенностях.

Итак, основа стиля – **устная речь**. Однако это понятие очень объемно, и ему соответствуют одновременно несколько разных вариантов языка; поэтому начнем с того, что внесем ясность в его содержание.

В состав устной речи входят:

1. Устные формы книжных стилей. Об этом нам доводилось упоминать ранее: например, ученый собирается представить результаты исследований на конференции, готовит доклад и изменяет научный текст таким образом, чтобы он учитывал особенности устной речи и легче воспринимался на слух. Этот вариант – наиболее строгий.

2. Литературная разговорная речь. Обычно именно ее имеют в виду, когда говорят о разговорном стиле. Здесь подразумевается повседневное непринужденное общение людей, которое соответствует языковым нормам; в нем используется такой же литературный язык, как и в других стилях, просто он имеет устную форму.

3. Просторечие. С этим явлением мы уже знакомы; напомним, что так называется устная речь человека, который не владеет литературным языком. В каком-то смысле ее тоже можно было бы связать с разговорным стилем, но исследователи обычно рассматривают ее отдельно: в конце концов, само понятие стиля существует только внутри литературного языка и поэтому не может выходить за его пределы.

Следовательно, первый и третий варианты можно убрать из рассмотрения и ограничиться вторым. Многие специалисты используют именно такой подход, и поэтому «под разговорно-обиходным, или просто разговорным, стилем понимают обычно особенности и колорит устно-разговорной речи носителей литературного языка» [19].

Как и в других функциональных стилях, эти особенности не случайны, а происходят от соответствующей сферы общения. (Для простоты условимся называть ее *бытовой*; такой термин часто используется в стилистике и вполне отвечает нашим целям.) Поэтому правильным и логичным выглядит следующий подход: не просто перечислять характеристики разговорного стиля, а рассматривать их совместно с каждым отдельным аспектом бытовой сферы, которым они вызваны и обусловлены.

Подобный вопрос в общих чертах обсуждался в первом материале этого раздела. Тогда мы назвали основные **источники особенностей разговорного стиля**; теперь нам нужно их развернуть и описать подробнее.

1. Неподготовленность речи. Когда у человека нет времени на предварительную подготовку и планирование того, что он хочет сказать, ему приходится составлять речь уже в процессе ее произнесения. Это оставляет мало времени на выбор слов и обдумывание текста, так что говорящий полагается на интуицию и старается избегать лишних мысленных усилий.

В результате разговорная речь приобретает интересную особенность, которую специалисты называют «регулярность». Ее проще объяснить от противного: в литературном языке много исключений из правил, которые накопились за века его развития и сохраняются в нем по традиции, и каждое такое исключение делает языковую систему *нерегулярной*, т.е. не во всем подчиняющейся универсальным общим правилам. Неподготовленность речи заставляет говорящего забывать о том, что какое-то правило распространяется только на 95% слов (например), и он начинает механически его применять во всех случаях. От этого эффекта часто страдает, например, глагол «хотеть»: его личные формы во множественном числе имеют окончания второго спряжения («хотим», «хотите», «хотят»), но в разговоре люди постоянно «подгоняют» его под первое спряжение, которому соответствуют формы единственного числа, так что получаются печально известные варианты «хочем», «хочете» и «хочут».

Другое последствие неподготовленной речи – это использование стандартных, шаблонных выражений (клише). Их не нужно создавать, они хранятся в памяти в готовом виде и всегда доступны; соответственно, когда говорящий добавляет их в речь, он тем самым высвобождает ту часть времени и ресурсов, которые ему пришлось бы израсходовать на придумывание своего собственного высказывания. Иначе говоря, человеку становится проще порождать речь, и он может уделить больше внимания теме и сути разговора.

2. Неофициальность ситуации. Участник общения чувствует, что может вести себя свободнее и позволить себе больше, чем в официальной обстановке – поэтому требования, которые он сам предъявляет к своей речи, смягчаются. Такого же отношения он ожидает и от своего собеседника (и тем самым влияет на него – стимулирует общаться столь же неофициально).

Из-за этого речь говорящего приобретает творческий характер. Он может, например, на ходу придумать новое слово, если у него не получается найти в памяти уже существующее выражение, которое подходило бы для его целей. Если сформулировать ту же идею более абстрактно, то в разговорной речи свободно создаются новые нестандартные способы высказать мысль. Так, иногда часть слова используется вместо него самого; в других случаях человек изобретает необычные словосочетания или добавляет к речи выразительные средства языка.

Чувство свободы и менее внимательный самоконтроль приводят к тому, что участник общения начинает пропускать в свою речь некнижные слова (а иногда даже и нелитературные – скажем, из арсенала того же просторечия). Их присутствие является еще одной особенностью разговорного стиля – или,

точнее, их многочисленность (потому что небольшое количество некнижных слов может встречаться в публицистических или художественных текстах – там они характеризуют людей или персонажей через их речь).

Также неофициальная ситуация дает говорящему возможность выразить свое отношение к ней или к тому, что с ней связано. В обстановке официальности так поступать не принято: речь должна быть нейтральной, даже если человек испытывает какие-либо эмоции по некоторому поводу. Поэтому для разговорной речи характерна оценочность: участники общения пользуются такими словами и выражениями, которые имеют определенную окраску (в основном экспрессивную, хотя встречается и стилистическая).

Заметим к слову, что оценка не обязана быть положительной или отрицательной. Здесь подразумевается иное: человек высказывает личное мнение и сообщает, что он думает о происходящем. Таким образом, оценочность – это вообще любое отношение к людям или событиям, а не просто шкала из нескольких конкретных уровней.

3. Наличие конкретной обстановки. Эта особенность немного сложнее предыдущих и состоит в том, что всякий разговор обязательно происходит в определенном месте, где присутствуют все его участники, и в одно и то же время. Соответственно, ситуация, которая окружает говорящих, является общей для них всех и постоянно им доступна: каждый из них ее видит, слышит и чувствует. Поэтому в разговорной речи человек опирается на обстановку: ему можно не упоминать о том, что и так очевидно, он может полагаться на зрение или осязание собеседников, на сведения из их памяти и т.п.

Весь этот фон, на котором происходит общение, называют *контекстом*; отсюда название еще одной черты разговорной речи – «контекстуальность». Смысл, который в нее вкладывают, мы только что описали: речь основана на ситуации и ею же обусловлена. Если какая-то часть того, о чем говорят люди, имеется в контексте, то ее не называют, а указывают на нее или просто подразумевают.

Одно из последствий контекстуальности – это активное использование невербальной коммуникации. Вспомним: так называют все средства общения, которые не относятся к языку, но тоже могут передавать информацию. Например, в разговоре важны интонация и тембр голоса: по ним мы делаем выводы относительно того, как настроен собеседник и хочет ли он с нами беседовать. Кроме того, все говорящие дополняют речь жестами и мимикой.

Влияние контекста особенно заметно в случае жестов: благодаря наличию обстановки человек может заменять ими отдельные слова или части предложений. Скажем, если рядом с участниками общения находится какой-то предмет, который они обсуждают, то гораздо проще не называть его словесно, а показать на него.

Применительно к языку это означает, что далеко не вся информация передается вербально – а следовательно, в речи возникают смысловые пробелы, своего рода «пустоты», которые в реальном диалоге или полилоге заполнены данными из других источников. Иногда произнесенные слова вообще невозможно понять, если они оторваны от контекста.

Поскольку разговор всегда встроен в определенную ситуацию, люди редко касаются в нем общих идей и отвлеченных тем. Соответственно, все те языковые средства, которые предназначены для абстрактных рассуждений, становятся ненужными, и их количество уменьшается. Доля же предметных обсуждений (и средств, позволяющих вести их) возрастает; таким образом, проявляется следующая особенность разговорной речи – конкретность.

Понимать ее можно двумя способами: считать конкретными либо темы и предметы, которым посвящен разговор, либо средства языка, используемые его участниками. Исследователи обычно предпочитают второй подход, потому что он более непосредственно относится к речи.

Нужно заметить, что абстрактное мышление поощряет человека говорить о событиях как бы со стороны – например, с помощью безличных предложений, в которых действия описываются как происходящие сами собой. Конкретное мышление, в свою очередь, заставляет говорящего уточнять информацию: прямо указывать, кто является субъектом и объектом (т.е. кто совершил действие и на кого оно было направлено). За счет этого в разговорной речи часто используются личные формы и выражения, которые привязывают происходящее к определенным людям и предметам – а значит, опять-таки к конкретной обстановке.

4. Забота о содержании сказанного вместо формы. Конечная цель, которой должен достигнуть участник общения, – донести до собеседника свои идеи и сведения. В условиях устной речи, когда нельзя остановиться и внимательно обдумать высказывание, человек вынужден заботиться в первую очередь о том, чтобы его слова содержали весь нужный смысл. Эта задача сама по себе трудна и требует много ресурсов; соответственно, у говорящего почти не остается времени на то, чтобы еще и безупречно выразить мысль. Таким образом, качество речи приходится приносить в жертву ради смысловой полноты сказанного – что приводит к определенным последствиям.

Например, в письменных текстах информация передается не только с помощью значений каждого отдельного слова, но и за счет соединения слов друг с другом по определенному образцу. Первый из этих двух аспектов традиционно называется «*семантика*», а второй – «*синтактика*». В разговорной речи человек уделяет больше внимания выбору слов, а не их правильной расстановке; соответственно, синтаксические связи становятся слабее или вообще исчезают, а на передний план выходит конкретное слово и передаваемый им смысл. Поэтому для разговорного общения характерна повышенная значимость семантики. На практике это означает, что часто слова не соединяются, а просто располагаются рядом без какой-либо видимой связи.

Впрочем, говорящий склонен «забывать» о форме не только в области синтаксиса, но и на других уровнях языковой структуры. Так, на уровне фонетики некоторые звуки могут исчезать или произноситься нечетко, на морфемно-морфологическом уровне человек может пропускать части слов или обходиться без их изменения по падежам, числам и так далее. В литературе все это суммарно называется «неполноструктурная оформленность» – т.е. участник общения соблюдает не все требования ко внешнему виду своей речи.

Черты, которые мы перечислили, являются общими особенностями разговорной речи и стиля, который ее обслуживает. Некоторые из них – лингвистические, некоторые – экстралингвистические, но так или иначе все они характерны для бытового общения в целом. Теперь рассмотрим **частные особенности**; каждая из них относится только к одному уровню языковой структуры. По этому признаку мы и будем их группировать; начнем со звуков и их оформления.

Итак, на уровне ***фонетики*** для разговорной речи характерен так называемый «сниженный стиль произношения». (Заметим к слову, что существуют и другие произносительные стили, но о них мы будем упоминать позже, в третьем разделе.) Специалисты связывают с ним несколько черт, которые можно объединить под названием «выпадение звуков».

В первую очередь от выпадения страдают гласные. Фонетическая система русского языка устроена так, что чем дальше гласный звук находится от ударения, тем короче он произносится; если выражаться терминологически, то в безударной позиции гласные *редуцируются*. Этот эффект накладывается на скорость речи – и приводит к тому, что иногда человек вообще не произносит далекие от ударения гласные, сразу переходя к следующему звуку.

Согласные не так подвержены выпадению, потому что у них нет долготы, и поэтому их нельзя редуцировать. Однако, например, если в слове есть сочетание из трех согласных звуков, то говорящий, скорее всего, произнесет только те, что стоят по краям (т.е. первый и третий) – как в слове «сердце», где звук [д] не звучит.

В некоторых особенно тяжелых случаях может исчезать не один звук, а целая группа, состоящая из гласных и согласных. Типичный пример – слово «здравствуйте», которое в разговоре часто превращается в «здрасте» (или даже «дрась», если у человека совершенно нет времени и сил на его выговаривание).

Стоит, впрочем, заметить, что звуки выпадают не всегда: скажем, если гласный является долгим, как в слове «вообще», то он уменьшится, но все-таки сохранится.

В литературе упоминаются и другие черты, но в целом они следуют тому же принципу скорости речи. Например, участник общения говорит почти непрерывно; если ему приходится взять паузу (чтобы подобрать слова, например), то он старается сделать ее как можно более короткой.

На уровне ***морфемики и морфологии*** выделяют следующие особенности:

1. Морфемы могут становиться самостоятельными. Это явление почти уникально для разговорного стиля: оно может иногда встречаться в художественной или публицистической речи, но в целом для книжных стилей подобное не характерно. Морфема, как известно, передает не полное значение, а только его часть; в большинстве случаев этой части недостаточно, чтобы выразить полноценный смысл – однако в разговорном общении, как мы уже сказали, любая семантика приобретает повышенную «мощность». Можно представить себе, например, такой фрагмент диалога:

– Переоцениваешь ты его.

– Лучше пере-, чем недо-.

2. Активно используются оценочные и разговорные суффиксы. Они позволяют создавать из стандартных основ окрашенные слова; как мы уже упоминали, окраска может быть стилистической (когда морфема характерна только для разговорного стиля и никакого другого – например, суффикс -ш- в названиях профессий женского рода: «секретарша») и экспрессивной (когда с помощью части слова передаются чувства и эмоции – скажем, увеличительный суффикс -ин-, как в слове «махина»). Добавляя такие морфемы, человек выражает свое отношение к тому, о чем говорит.

3. Глаголов больше, чем существительных. Такого соотношения нет ни в одном другом стиле. Можно выделить две основные причины: во-первых, для говорящих важнее сами действия, а не то, кто их совершает, а во-вторых, многие существительные заменяются местоимениями или вообще жестами. Невербальный аспект мы здесь не рассматриваем; что касается местоимений, то их в разговорной речи действительно много – в том числе личных. Возможно, это связано с тем, что они кратки и удобны, а традиционная для них проблема точности (не всегда ясно, что конкретно имеется в виду под местоимением) решается благодаря контексту.

В то же время, например, причастия и деепричастия популярностью у говорящих не пользуются – несмотря на то, что являются глагольными формами и тоже обозначают действие или его результат. Вместо них применяются прилагательные, наречия или те же местоимения.

4. Составные названия склоняются не полностью. Под этим термином подразумеваются имена (в основном существительные и числительные), которые состоят из нескольких слов, действующих как одно целое. Языковая норма требует, чтобы говорящий склонял каждую из этих частей по отдельности: «семьсот восемьдесят шесть» – «семьюстами восьмьюдесятью шестью». Однако исполнять это требование долго и трудно, поэтому в разговоре человек обычно пренебрегает им и склоняет только последнее слово (чтобы оно могло нормально соединиться со следующим за ним). Прочие части остаются в исходной форме: «семьсот восемьдесят шестью».

Для уровня ***лексики*** актуальны следующие черты:

1. Конкретных и разговорных слов больше, чем абстрактных и книжных. Об этом мы говорили, когда рассматривали конкретность разговорной речи. По поводу книжных слов можно добавить, что они не вписываются в стиль: говорящий обычно чувствует, что такая лексика слишком формальна и не подходит для ситуации, поэтому он старается использовать более простые выражения. Впрочем, если человек часто работает с книжными стилями, то он и в бытовой речи может применять характерные для них слова – последние становятся достаточно привычными, чтобы говорящий стал их воспринимать как повседневную лексику.

2. Распространены несуществующие слова и выражения. Это – одно из проявлений творческого характера речи. Если участнику общения не хватает старых слов, он может «на ходу» свободно создавать новые, собирая их из тех частей, которые кажутся ему подходящими. Лингвисты называют такие конструкции термином «*окказионализм*», который подчеркивает, что слово

создано специально под конкретную ситуацию (или, иначе, ради одного конкретного текста). В этом – его отличие от *неологизма*, который появляется потому, что в нем нуждается весь язык в целом, а не отдельный разговор.

3. Пользуются популярностью фразеологизмы. Они решают две задачи: упрощают создание речи и повышают ее выразительность. Соответственно, говорящий может высказаться более эффективно и затратить при этом меньше усилий. Под «эффективностью» имеется в виду то, что фразеологизм описывает ситуацию точнее и подробнее обычных слов.

Стоит, впрочем, заметить, что здесь мы условно понимаем под «фразеологизмами» все стандартные выражения: не только пословицы или афоризмы, но и типичные шаблонные фразы, которые ранее упоминались под названием «*клише*». Такие конструкции не имеют выразительности; они предназначены только для экономии времени (которое иначе пришлось бы потратить на порождение своего собственного высказывания).

4. Расширены возможности синонимов. Эту особенность можно объяснить так: даже если у двух слов нет похожего смысла, в разговорной речи они все равно могут стать синонимами. Причина – в контекстуальности: из-за нее слова могут иногда приобретать такие значения, которых они обычно не имеют. Дополнительные смыслы появляются благодаря ситуации и, как правило, исчезают за ее пределами; то же самое можно сказать и о соединении слов на их основе. Чтобы подчеркнуть непостоянный, «одноразовый» характер такой связи, исследователи называют ее «*ситуативная синонимия*».

Уровень ***синтаксиса*** характеризуется следующими отличиями:

1. Предложения кратки и часто неполны. У говорящего далеко не всегда есть время и желание для того, чтобы выстраивать полноценные высказывания, поэтому он уменьшает размер предложений до самого необходимого минимума. В разговорной речи особенно заметно проявляется принцип языковой экономии, о котором мы упоминали в первом разделе: нужно передать как можно больше информации, использовав при этом как можно меньше языковых средств. Что касается неполноты, то члены предложения выпадают из-за той же контекстуальности, когда объекты или действия можно не называть.

2. Роль предложения может играть набор отдельных фраз. Эта черта – своего рода развитие предыдущей, когда человек окончательно забывает о синтаксисе и начинает произносить просто сочетания слов, каждое из которых играет роль особого смыслового блока. Причины тому могут быть разными, но в основном они связаны либо со скоростью, либо с желанием выразиться доходчиво. Подходящий пример – опасная ситуация, где выкрикнуть короткую команду надежнее и быстрее, чем построить синтаксически правильное высказывание.

3. Сочинительных предложений больше, чем подчинительных. Объяснить такое соотношение нетрудно: если сочинительная связь просто ставит словосочетания или предложения рядом друг с другом, то подчинительная передает логическую связь между ними, которую сложнее осмыслить – причем как говорящему, так и слушающему. В устной речи, как мы уже отмечали, у

человека мало времени на размышления, поэтому он предпочитает более простые способы выразить мысль: во-первых, ему самому проще сформулировать высказывание, а во-вторых, больше вероятность того, что слушатель успешно его поймет.

4. Особо свободный порядок слов. Назовем его именно так по той причине, что расстановка слов в русском языке и так является свободной – поэтому нужно подчеркнуть исключительный характер этой свободы в разговорном стиле. Говоря иначе, человек может располагать члены предложения в любом порядке, какой сочтет нужным.

Замечено, что участник общения обычно старается изложить самые важные для него мысли в начале высказывания. Поэтому в предложении он поставит первыми те слова, которые считает главными, а второстепенные поместит в конце. Отсюда и происходит нестандартный порядок слов: они выстраиваются по смыслу, а не по законам грамматики.

На этом обсуждение частных особенностей можно завершить. Разберем далее проблему, которая упоминалась в начале материала: вопрос о том, как связаны **разговорная речь и текст**.

Суть этого вопроса можно выразить так: необходимо понять, есть ли вообще в разговорной речи тексты, и если есть, то по какому принципу их следует выделять. У лингвистов нет единого мнения по этому поводу, так что общепризнанной истины здесь не найти.

В первом разделе мы отмечали, что речевое произведение считают текстом, если оно соответствует нескольким признакам. Напомним, что главные из них – это *связность* и *цельность*. Первый подразумевает, что текст должен иметь внутреннюю организацию, которая скрепляет его, а второй – что он должен быть однородным и полностью воплощать замысел автора. Некоторые исследователи предлагают решать вопрос именно с помощью этих двух признаков; рассмотрим пример того, как такой подход может выглядеть на практике.

Итак, существует классификация разговорных высказываний по тому, насколько сильно в них выражены связность и цельность. Она различает четыре типа речевых произведений: полноценные тексты, текстоиды, разговоры и дискурсы [изл. по: 19]. Ее автор – отечественный лингвист Ольга Сиротинина.

1. Полноценные тексты. Название этого типа довольно красноречиво само по себе: в его состав включают такие образцы речи, которые в полной мере соответствуют обоим признакам. Подобное встречается редко; обычно это – либо подготовленное заранее выступление, либо рассказ, который говорящий повторял так часто, что очень хорошо запомнил и может воспроизводить почти наизусть.

2. Текстоиды. Эти высказывания все еще похожи на тексты, но их связность и цельность слабее, потому что говорящий не готовил и не планировал свою речь. Из-за этого он может, например, перескакивать с одной темы на другую, потому что следует возникающим у него ассоциациям, а не логике.

3. Разговоры. Предыдущие два типа были монологами; этот и следующий за ним являются диалогами. Подразумевается организованная беседа (т.е. не случайная) между двумя или несколькими людьми, в которой они стараются придерживаться одной темы – насколько это возможно. Признаки текста проявляются слабо, но присутствуют.

4. Дискурсы. Здесь под дискурсом понимают спонтанно возникший диалог, в котором участники общения просто обмениваются репликами по разным поводам. В таких речевых произведениях мало связности и почти полностью отсутствует цельность.

Из этой классификации можно сделать вывод: в разговорном стиле могут иногда встречаться настоящие тексты, но их мало, и они в основном напоминают устные формы книжных стилей. Большинство того, что говорится в бытовой сфере общения, не имеет признаков текста – и потому, кстати, не делится на жанры.

В качестве заключения кратко упомянем о том, как выполняется **запись разговорной речи**. Эта задача не так очевидна, как может показаться. Во-первых, невозможно определить, каким образом расставлять пунктуацию: в устном высказывании есть только паузы, а пауза может соответствовать любому знаку препинания или вообще никак не изображаться на письме. Во-вторых, далеко не всегда можно понять, где проходят границы предложений: мы уже говорили, что вместо них часто используются наборы отдельных словосочетаний.

Поэтому специалисты были вынуждены разработать специальную систему записи для устной речи, которая учитывает проблемы с синтаксисом и пунктуацией. Эта же система иногда применяется и в риторике – для того, чтобы сделать разметку текста и опираться на нее во время выступления; поэтому мы будем о ней упоминать также и в следующем разделе.

Представим информацию в виде таблицы.

Символ	**Значение**
/ или |	Короткая пауза
// или ||	Длинная пауза
...	Конец смыслового блока, когда между отдельными фразами нет паузы
а-а, **м-м**	Указывает, что говорящий произнес звук как долгий
( )	В скобках даются комментарии о том, что не отражено в речи (жесты, мимика, действия людей и прочие невербальные элементы)

В итоге получается примерно следующее [27]:

Вообще очень большая неприятность / потому что ... я в общем-то больше ничего особенного не обращала внимания ни на что // На математику не обращала внимания // И-э вот (смеется)! А потом за месяц пришлось все это ... заново подымать // Но ничего // Сдала // Все на пятерки сдала //

Раздел 3. Риторика и ведение обсуждений

3.1 Общие сведения о риторике

Предыдущий раздел был посвящен в основном письменным текстам и правилам их оформления. В этом разделе мы будем говорить главным образом об устной публичной речи и о том, что ей сопутствует.

Как видно по названию, раздел состоит из двух частей. В первой мы обсудим монологи: ораторские выступления перед аудиторией, которые изучает риторика. Вторая будет связана с диалогами и полилогами: устными спорами и обсуждениями, в которых участвует несколько человек.

Таким образом, нам следует начать с **понятия о риторике**, а также рассмотреть основные теоретические вопросы, имеющие к ней отношение.

Возьмем интересное определение из литературы и разберем его:

«Риторика — это наука о способах убеждения, разнообразных формах преимущественно языкового воздействия на аудиторию, оказываемого с учетом особенностей последней и в целях получения желаемого эффекта» [цит. по: 3].

В этой формулировке имеют значение несколько моментов.

Во-первых, она четко ограничивает задачи риторики. Это немаловажно, потому что за время своего развития ораторское мастерство несколько раз их меняло – подвергалось переосмыслению, если выражаться более книжно. В античные времена, например, риторикой считалось искусство создания вообще любой речи; затем начали постепенно появляться новые научные дисциплины, которые забирали себе часть ее задач.

Во-вторых, такое определение подчеркивает целенаправленность риторики. Иначе говоря, из него становится ясно, что ораторское выступление имеет определенную цель – и те средства, которые оно использует, направлены на достижение этой цели. Мысль кажется очевидной; но нужно иметь в виду, что есть и другое, очень устойчивое отношение к риторике, где она воспринимается как искусство бессмысленного украшения речи (т.е. автор добавляет к тексту ненужные выразительные средства просто ради того, чтобы сказанное звучало по-особенному и могло впечатлить слушателя). Надо заметить, что подобное отношение не так уж и незаслуженно: в истории ораторского мастерства действительно были моменты, когда оно решало именно такие задачи.

В-третьих, формулировка указывает, что оратор должен ориентироваться на аудиторию. Выступающие часто забывают об этом и пытаются представлять свою речь разным слушателям одним и тем же образом – в результате чего терпят неудачу.

Наконец, в-четвертых, для нас важно, что в этом определении говорится о воздействии на слушателей. В предыдущем разделе мы отметили, что риторика – это де-факто устная публицистика, а назначение публицистики – в том, чтобы влиять на аудиторию и добиваться от нее нужной реакции.

Итак, благодаря риторике мы узнаём, как пользоваться языком и его средствами для достижения наших целей в общении с большими группами людей. Будем опираться именно на такое ее понимание.

Теперь мы можем поговорить о том, какие **разновидности риторики** различают исследователи.

Начнем с того, что внутри ораторского мастерства есть две области: общая и частная. Такое деление не только очевидно, но и удобно: например, оно позволяет эффективнее обучать новых специалистов по выступлениям тому, что они должны знать. Поясним его подробнее.

Общая риторика – это та часть ораторского мастерства, которая относится к любому публичному выступлению независимо от его темы и типа: владение голосом, подготовка речи, ее композиция и т.п. Такими умениями должен владеть каждый оратор, поэтому обучение риторике обычно начинается отсюда. Для наших целей также нужна именно эта область; на ней мы и сосредоточимся в следующих материалах.

Частная риторика (хотя, возможно, правильнее будет сказать «*частные риторики*») – это особенности конкретного выступления, которые обусловлены его назначением. Оратор должен учесть, в какой ситуации он будет произносить речь, чего ему нужно добиться, кто будет его слушателями и так далее. Эта сторона изучается, как правило, после общей риторики, потому что сначала необходимо построить фундамент, а затем уже уходить в специализацию, опираясь на него. Очевидно, у каждого специалиста своя частная риторика, поэтому мы не сможем описать все их многообразие подробно; ограничимся тем, что коротко охарактеризуем несколько ключевых вариантов.

Если говорить об их структуре, то в этой области ораторского мастерства можно выделить два главных направления; в каждом из них представлены разные типы красноречия, а внутри каждого типа существуют определенные виды речей. Разберем классификацию именно в этом порядке – от большего к меньшему.

Основные направления различаются по характеру работы с аудиторией.

Первое из них охватывает те ситуации, в которых оратор встречается со слушателями всего один раз. Соответственно, речь нужно подготовить так, чтобы она содержала всю необходимую информацию и была самодостаточной – т.е. не нуждалась в продолжениях и дополнениях. Кроме того, здесь выше цена ошибок, потому что у выступающего не будет возможности их исправить. Этот вариант общения с людьми называется «*ораторика*».

Вторая большая группа – это те ситуации, где специалист последовательно и постепенно работает с одной и той же аудиторией на протяжении нескольких встреч. Обычно такие встречи проходят регулярно, по расписанию. В этом случае оратор получает дополнительные преимущества: он уже не обязан делать каждую речь исчерпывающей и законченной, информацию можно распределить и организовать ее так, чтобы материал каждого нового выступления был основан на предыдущих. Такой способ взаимодействия со слушателями называется «*гомилетика*».

Сделаем важное замечание: типы и виды речей, о которых мы будем говорить далее, нельзя строго отнести именно к гомилетике или именно к ораторике. Конечно, есть разновидности красноречия, которые почти

полностью принадлежат к одному из направлений, но даже в них всегда можно найти жанры из состава другой основной группы. Поэтому, чтобы не вдаваться в тонкости классификации, будем рассматривать их отдельно.

Типы речей определяются по сфере общения, к которой принадлежит выступление. Некоторые из них упоминались еще в классических трудах по риторике; другие появились позже, в работах современных исследователей. Если обобщить, то получится примерно следующий список:

1) Социально-политическое красноречие. Такие речи посвящены проблемам жизни людей в обществе; как видно по названию, они касаются либо того, как взаимодействуют разные социальные группы, либо того, как решаются вопросы организации и управления. В эту группу можно включить, например, речи на митингах или выступления депутатов в парламенте.

Некоторые авторы предлагают вывести в отдельный тип *дипломатическое красноречие.* Они объясняют такое решение тем, что выступления по поводу отношений между государствами должны отвечать особым требованиям: оратору нужно быть чрезвычайно вежливым, использовать обязательные этикетные формулы и обращения, вести себя так, как подобает представителю целой страны, и т.п. Однако, несмотря на эти отличия, речи дипломатов все же довольно близки к сфере политики.

2) Академическое красноречие. Сюда относятся выступления в области науки и образования. Научное ораторское мастерство проявляется, например, в докладах, когда ученый представляет результаты своих исследований на конференциях, защищает диссертацию и так далее; образовательная риторика обычно имеет форму лекции, хотя может также проявиться на семинаре, коллоквиуме или другом виде учебных занятий.

Иногда в литературе встречается еще одна разновидность – *педагогическое красноречие*. Основная причина, по которой специалисты считают нужным его выделять, – то, что академическая риторика обычно ассоциируется только с речью преподавателей вузов. Соответственно, к педагогическому типу причисляют все остальное: объяснения школьных учителей на уроках, выступления учеников и студентов и т.п.

3) Судебное красноречие. Рассмотрение дел в судах всегда сопровождается тем, что участники процесса высказывают свою позицию; часто итог разбирательства зависит от того, чья точка зрения окажется более убедительной (или, например, от того, как она будет преподнесена). Поэтому теоретики ораторского мастерства выделяют этот тип давно и уверенно. Виды выступлений тоже традиционны и почти не изменились: речь защитника, показания свидетеля, последнее слово обвиняемого.

4) Бытовое красноречие. Так называют те случаи, когда оратор выступает в неофициальной обстановке. Этот тип знаком даже тем, кто не изучал риторику специально: почти каждому человеку случалось поздравлять кого-то с праздником или произносить тосты. Подобная речь обычно должна быть короткой, но выразительной; впрочем, нужно иметь в виду, что на бытовую риторику влияют культурные различия – так, у некоторых народов долгое застольное выступление показывает уважение гостя к хозяину.

5) Богословское красноречие. Этот тип выделяется в основном по традиции: во времена классической риторики религия и церковь играли более заметную роль в жизни общества, чем на современном этапе. Тем не менее, такая область ораторского мастерства по-прежнему существует, так что ее стоит назвать в числе прочих. Очевидно, что она охватывает публичные выступления священнослужителей на религиозные темы; примером подобной речи может быть проповедь. Кстати, стоит заметить, что многие жанры из этого типа относятся к гомилетике, так что специалисты по богословию часто изучают это направление риторики отдельно.

6) Военное красноречие. Предложения выделять его особо появились относительно недавно. В целом это вполне объяснимо, потому что устройство армии и задачи, которые она решает, в целом не располагают к проявлению ораторского мастерства. Однако если подходить к риторике функционально – т.е. рассматривать ее как способ добиться нужного результата от группы людей, – то подобные предложения кажутся логичными. Действительно, нет никаких сомнений в том, что офицер, отдавая приказ подчиненным, учитывает их особенности как аудитории и подбирает такие слова и выражения, которые подействуют на них наиболее эффективно.

7) Дискуссионно-полемическое красноречие. Оно тоже является нетрадиционным типом – его добавляют в классификацию некоторые современные авторы. По их замыслу, сюда нужно относить речи, произносимые во время споров. В таком подходе, как и в предыдущем случае, есть своя логика: иногда участникам обсуждений приходится произносить монологи, предназначенные для того, чтобы убедить оппонентов в своей правоте. Позже – во второй части раздела – мы увидим, как это выглядит на практике.

8) Внутренний монолог. Он является, пожалуй, самым нестандартным типом во всем списке. Иногда его называют «диалоги с самим собой», но это не совсем верно терминологически, потому что риторика подразумевает одностороннее общение, а не многостороннее. Специалисты предлагают считать внутренними монологом, например, такой случай: оратор проговаривает речь мысленно, «про себя», когда готовится к выступлению. Текст еще не представлен аудитории, но автор уже произносит его в своем сознании – и тем самым практикует риторическое мастерство.

Таковы основные типы, которые нам следовало рассмотреть. Коротко заметим, что в каждом из них есть несколько подтипов: например, в группе социально-политических речей исследователи выделяют информирующие, призывные и дискуссионные выступления. Однако любую классификацию можно при желании дробить до бесконечности, поэтому мы не будем углубляться в детали и ограничимся этим списком.

Виды речей определяются по их назначению – т.е. по тому, чего выступающий хочет добиться от слушателей, с каким намерением он готовит речь. Это деление почти не меняется со временем, поэтому его можно назвать вполне традиционным – здесь нет контраста между классическими и современными вариантами, как в случае с типами.

1) Информационная речь. Ее выделяли не все теоретики, но даже у тех авторов, которые не писали конкретно об этом виде, все равно упоминались функции, выполняемые им. Назначение информационной речи, как можно понять по названию, состоит в том, чтобы ознакомить аудиторию с новыми для нее сведениями.

Подобные выступления напоминают информационные жанры в публицистике: здесь автор тоже ориентируется на факты и редко пытается воздействовать на людей. Конечно, информация бывает разной, и при желании ее можно подобрать так, чтобы само знакомство с ней уже влияло на человека; но тогда изменится цель, которую преследует оратор – а значит, речь перестанет быть информационной и автоматически перейдет в другую категорию.

2) Эпидейктическая речь. Так называют выступления, которые должны создать настроение, вызвать у слушателей определенные эмоции. Обычно такие речи произносятся по поводу некоторых событий – торжественных, печальных или просто важных.

Нужно обязательно иметь в виду, что событие может быть любым. Часто возникает неверное впечатление, будто бы к этому виду относятся исключительно праздничные речи, которые нацелены на положительные эмоции. На самом деле, например, скорбная речь в память о ком-то тоже является эпидейктической, хоть и настраивает аудиторию на печаль.

Стоит еще заметить, что иногда выступления такого вида посвящены не событиям, а оценке в адрес кого-то или чего-то. На цель оратора это не влияет: он все равно будет создавать положительное или отрицательное отношение к тому, о чем говорит. Меняется только причина, которая побуждает его высказаться.

3) Убеждающая речь. Здесь уже проявляется воздействие на слушателей: выступающий должен повлиять на их мнение. Сделать это можно двумя способами: либо создать его (если люди еще не определились с позицией), либо изменить в нужную сторону.

О способах убеждения мы будем говорить позже. Пока скажем, что оратор обращается либо к разуму, либо к чувствам; в первом случае он убеждает аудиторию логически, а во втором – психологически. Ни тот, ни другой вариант нельзя назвать универсальным, поэтому их обычно смешивают в разных пропорциях для каждой конкретной ситуации.

4) Призывающая к действию речь. Этот вид заметно напоминает предыдущий: он тоже предназначен для влияния на людей. Разница между ними отражена в названии: убеждающая речь должна воздействовать на мысли аудитории, а призывающая к действию – на поступки.

Отличие можно упрощенно пояснить следующим образом. Если на производственном митинге оратор хочет, чтобы слушатели разочаровались в действующем руководстве, то это – убеждающая речь. Если же ему нужно, чтобы сотрудники устроили забастовку, то это – призывающая к действию речь.

Так в общих чертах выглядит классификация разновидностей риторики.

Следующее важное понятие, которое нам следует здесь рассмотреть, – **риторический канон**.

Под риторическим каноном принято понимать традиционный порядок действий при работе над речью, своего рода инструкцию для оратора, которая появилась еще в античные времена. Этот порядок оказался настолько универсальным, что с тех пор почти не изменился.

Риторический канон состоит из пяти этапов. Поскольку он является древним изобретением, каждый этап имеет название на латинском языке; мы поддержим традицию и тоже будем использовать такие наименования – с переводом и комментарием.

1. Inventio – [инве́нцио], дословно означает «нахождение» или «изобретение» [13]. В начале первого этапа у оратора есть только тема, на которую он собирается выступать; ему нужно создать основу для речи, чтобы построить на ней окончательный текст. Именно поиску основы и посвящена эта часть работы над выступлением. Она чем-то похожа на подготовку реферата: здесь автор тоже изучает литературу и подбирает источники, из которых будет брать материал. Однако если реферат полностью строится на чужих идеях, то в ораторской речи можно использовать и свои собственные мысли или наблюдения.

Обычно материалом для выступлений являются интересные факты, цитаты, ключевые тезисы. Специалисты рекомендуют все это выписывать – причем таким образом, чтобы заметками было удобно манипулировать. Раньше выступающие использовали отдельные бумажные «карточки»; сейчас для тех же целей применяют мобильную технику (телефоны или планшеты).

2. Dispositio – [диспози́цио], «расстановка». Когда материал найден и готов к обработке, оратор должен решить, в каком порядке разместить его. Одна информация будет эффективнее в начале речи, другую лучше оставить для завершения; в аудитории А стоит расположить логические аргументы перед психологическими, а в аудитории Б – наоборот. В риторике есть конкретные рекомендации относительно того, как расставлять материал и добиваться этим разных целей; мы вернемся к этому, когда будем обсуждать композицию речи.

В общем случае информация должна быть организована так, чтобы развитие мысли выглядело логичным, а воздействие на аудиторию постепенно становилось все более интенсивным. Может пригодиться здесь и умение планировать, которое тоже знакомо нам по работе над учебно-научными жанрами.

3. Elocutio – [элоку́цио], «выражение» или «изложение». На этом этапе начинается создание текста. Если говорить упрощенно, то оратор пишет речь, которую будет произносить. При этом он опирается на материал, собранный на первой стадии, и следует порядку, разработанному на втором шаге.

Одна из главных задач, которую нужно решить выступающему, – убедиться, что текст подходит для устной речи и будет легко восприниматься. Мы не раз уже говорили, что звучащая речь устроена проще, чем письменная, и если говорящий выражается сложно и запутанно, то аудитория быстро устанет «расшифровывать» его слова.

Для того, чтобы контролировать сложность речи, специалисты советуют произносить ее вслух во время написания. Метод прост, но эффективен: недостатки текста становятся более заметными, так что автор сразу чувствует, какие фразы сформулированы слишком тяжеловесно. Кроме того, с помощью чтения можно быстро обнаружить неблагозвучные выражения – такие, например, как стечение согласных, повторы однокоренных слов и другие подобные изъяны.

Поскольку у людей в аудитории мало времени на обдумывание того, что они услышали, оратору нужно внимательно следить за понятностью речи и за ее точностью. В связи с этим стоит упомянуть об одном интересном вопросе, на который не всегда обращают внимание: проблеме ясности отсылок.

Как известно, текст должен быть связным, иначе он потеряет весь смысл или большую его часть. Связность обеспечивается с помощью особых средств – в основном лексических и грамматических. Одно из них – отсылки к тому, что было сказано ранее; обычно эту роль играют местоимения. Допустим, сначала мы говорим, что «человек шел по улице», а через некоторое время добавляем, что «он повернул направо»; такое указание отсылает нас к предыдущей части текста и тем самым обеспечивает его связность.

Проблема ясности появляется в том случае, когда отсылку можно отнести сразу к нескольким словам. Один из стандартных примеров – это выражения типа «руководители организаций, которые добились успеха»: по такой формулировке совершенно не ясно, кто именно преуспел – руководители или организации. Соответственно, слушатель либо потратит время впустую на «разгадывание ребуса», либо вообще не поймет, что хотел сказать оратор. Потому отсылки нужно проверять и всеми силами избегать двусмысленности.

Это – только одно возможное затруднение. В целом публичное выступление нужно писать так же, как и любой другой текст – т.е. добиваться всех качеств правильной речи (не только точности и понятности) и обращать внимание на все проблемные зоны, имеющие к ним отношение. Мы подробно обсуждали это в первом разделе.

4. Memoria – [мемóриа], «запоминание». После того, как текст речи подготовлен, оратор сохраняет в памяти его основные моменты. Подходить к запоминанию можно по-разному, и этот вопрос еще будет разбираться отдельно; сейчас для наших целей достаточно сказать, что одну часть информации следует помнить, другую – иметь при себе в записанном виде, а третью – создавать уже во время выступления, в духе свободной импровизации. Специалисты рекомендуют запоминать:

- *структуру речи* (т.е. логику, по которой она должна развиваться),
- *основные термины и понятия* (чтобы уверенно ориентироваться в теме),
- *ключевые идеи,* которые оратор отстаивает в своем выступлении.

Имея в памяти все это, можно без особого труда восстановить или даже заново создать содержание речи.

Стоит, впрочем, сразу заметить, что использовать именно такой подход не обязательно. Запоминание зависит от того, как говорящий привык работать с информацией, и поэтому во многих случаях оно строго индивидуально.

5. Actio – [а́кцио], «движение» или «действие». Этим этапом обозначается само выступление – оратор встречается с аудиторией и преподносит ей свою речь. Мы будем рассматривать разные стороны этого процесса далее, в других подразделах, поэтому тут подробные комментарии не требуются.

Современные авторы называют пятый шаг «*коммуникативным*», подразумевая, что именно на нем происходит реальное общение между говорящим и слушателями. Предыдущие четыре шага объединяют под термином «*докоммуникативные*», имея в виду, что они посвящены предварительной подготовке.

Иногда классический канон дополняют еще одним этапом – *посткоммуникативным*, т.е. таким, который наступает после произнесения речи. Поскольку он не относится к античной схеме и предложен не так давно, латинского названия у него нет; обозначим его просто по-русски.

6. Рефлексия. Как уже говорилось во втором разделе, этот термин означает «размышление». Суть этапа такова: оратор вспоминает свое выступление и обдумывает его – отмечает, например, какие моменты были успешны или провальны, на что реагировала аудитория, где удалось или не удалось добиться поставленной цели, и т.д. Результаты такого анализа используются для саморазвития: выступающий учтет их, когда будет готовиться к следующей речи и произносить ее.

Таков риторический канон в традиционном и современном вариантах.

В качестве заключения рассмотрим еще один значимый термин – **топос**.

Это понятие – так же, как и предыдущее, – является античным изобретением; о нем писал, в частности, Аристотель. Кроме того, именно у Аристотеля встречается выражение, которое с тех пор постоянно используется как синоним топоса – «*общее место*».

Однако, хотя сам термин оставался прежним, его понимание со временем менялось. Были моменты, когда к нему относились отрицательно; иногда такой подход проявляется и сейчас, так что отдельные авторы даже советуют избегать общих мест. Поэтому, прежде чем давать определение, рассмотрим кратко историю этого понятия.

Итак, Аристотель называл топос «общим местом», потому что понимал его как идею, с которой согласны и оратор, и слушатели – т.е. как точку соприкосновения между ними. Например, у них может быть одинаковое мнение о каком-то событии, или схожее отношение к конкретной личности. Уже тогда, в античные времена, было замечено, что подобные общие мысли помогают добиться взаимопонимания: договориться с человеком гораздо проще, если он с нами согласен.

Такой подход к топосу был в целом правильным, и позже мы увидим, что многие его черты сохранились и в современном определении. Однако это понимание было нечетким: древние авторы обычно опирались на интуицию и поэтому редко задумывались о том, насколько точны были их толкования. Соответственно, более поздние специалисты делали свои собственные выводы из античных текстов, и в результате возникали новые подходы, которые далеко не всегда совпадали с тем, что имел в виду Аристотель.

Понимание топоса развивалось дальше примерно следующим путем: вместо согласия по конкретной теме появилось согласие в любой ситуации. Исследователи стали рассматривать общие места как такие идеи, с которыми согласится любая аудитория и которые можно применить всегда. Следовательно, ораторы начали использовать в качестве топосов универсальные истины. Подобные мысли были знакомы каждому, и их невозможно было оспорить – что заметно упрощало работу выступающего.

Однако общеизвестные тезисы имеют неприятное свойство: они быстро превращаются в банальности. Стандартные идеи, как мы уже знаем, невыразительны и не могут воздействовать на человека, потому что слушатель будет пропускать их мимо сознания. Тем не менее, в Новое время (около XVIII века, если немного точнее) специалисты не видели в этом проблемы и полагали, что именно так и должно быть; поэтому к XIX веку топос «эволюционировал» в клише – готовые выражения, которые оратор запоминал (как фразеологизмы) и воспроизводил в речи. Кстати, именно тогда и появилось отрицательное отношение к общим местам – что и неудивительно, поскольку они превратились в бессмысленные избитые фразы.

Ряд авторов довольно быстро осознал, что этот путь является тупиковым, и с тех пор риторика начала постепенно возвращаться к тому пониманию, которое предлагал Аристотель. Сейчас, когда к ораторскому мастерству подходят функционально, это особенно важно: современный выступающий должен говорить по делу, а не разводить пустословие.

Если собрать несколько подходящих толкований из литературы, можно получить из них следующее определение.

Топос – это «ценностное суждение, принимаемое как оратором, так и аудиторией» [3], которое используется для формирования чувства общности между ними и способствует успешности убеждающей речи.

Можно заметить, что основная мысль, которую мы процитировали, напоминает аристотелевский подход. Однако здесь есть два важных уточнения:

1) топос – это *суждение* (а не факт, например – т.е. он должен появиться в результате размышления, а не просто быть общеизвестной информацией);

2) суждение должно быть обязательно *ценностным* – т.е. таким, которое содержит оценку чего-то или кого-то, выражает отношение человека к тому, о чем он говорит.

Кроме того, мы добавляем к основе два замечания. Смысл первого – о создании чувства общности – уже рассматривался в толковании Аристотеля, поэтому на нем можно не останавливаться; прокомментируем второе.

Хотя топос важен для успешности любой речи, он особенно эффективен, когда нам нужно убедить кого-то или призвать к действию. Если оратор хочет чего-то добиться от людей, то ему нужно показать им, что он является их единомышленником; тогда они, скорее всего, последуют за выступающим. Соответственно, он должен найти точки соприкосновения со слушателями, обнаружить мысли, которые будут общими для него и аудитории, и продемонстрировать людям эту общность. Такой процесс обычно называют «поиск топосов»; мы еще будем упоминать о нем в других подразделах.

3.2 Фонетические аспекты публичной речи

В этом подразделе мы рассматриваем внешнюю форму выступления – его звуковую сторону. Практика показывает, что эффективность речи во многом зависит от того, как оратор ее произносит. Звучание складывается из многих элементов, и говорящий может допустить ошибки в каждом из них. Поэтому, прежде чем составлять выступление и выходить с ним к аудитории, оратору нужно убедиться, что он хорошо владеет фонетикой.

Начнем с тех ее аспектов, которые относятся к обществу в целом, а затем перейдем на индивидуальный уровень – к речи конкретного человека.

Первое, что нам необходимо рассмотреть, – **разновидности произношения**. Они имеют в основном историческое значение, но их влияние все еще чувствуется в современной фонетике.

1. Московское произношение. По названию можно понять, что эта разновидность построена на особенностях речи жителей Москвы. Она начала складываться довольно давно, примерно с XIV века, и с тех пор влияла на норму. Единого литературного варианта тогда еще не было, поэтому в разных регионах страны устная речь звучала по-своему; диалект столицы, очевидно, был основным.

Классический вариант московского произношения – это его состояние на конец XIX века. Исследователи используют для него особый термин – «старомосковский говор».

Можно выделить здесь два вида фонетических черт:

1) особенности, которые перешли в литературное произношение и стали нормой,

2) особенности, которые остались внутри старомосковского говора и теперь считаются устаревшими.

Соответственно, их нужно отличать друг от друга – хотя оба вида относятся к московскому произношению.

Назовем сначала нормативные черты.

1) Изменение гласных. Под этим подразумевается, что некоторые гласные звуки заменяются на другие: вместо [е] произносится [и], а вместо [о] говорят [а]. Первый процесс называют «и́канье», а второй – «а́канье». Примеры общеизвестны: «с[а]бака», «з[и]леный». Сейчас такое произношение считается литературным, но пришло оно из московского диалекта.

2) Взрывной [г] (в противоположность варианту, похожему на [х]; он используется в некоторых регионах). Для ясности заметим: звук считается взрывным, если органы речи плотно соединяются и затем резко размыкаются.

3) Звучание букв СЧ как [щ] – например, «[щ]астье».

4) Звучание Ч как [ш] (в некоторых случаях). Соответственно, именно московское произношение породило варианты типа «[ш]тобы».

Теперь укажем устаревшие особенности. В принципе, норма разрешает их использовать, но они звучат архаично, и пользуется ими в основном старшее поколение. Перечислять все эти черты мы не будем (поскольку их довольно много), но разберем самые заметные из них.

1) Смягчение согласных. Иногда согласный звук теряет твердость из-за того, что следом за ним стоит мягкий: «[д’]верь». В других случаях последующий звук твердый, но согласный все равно смягчается: «це[р’]ковь».

2) Произношение сочетаний ЗЖ и ЖЖ как долгого мягкого [ж]: «по[ж’ж’]е» (позже), «жу[ж’ж’]ать».

3) Твердые окончания. Проявляется это по-разному; один из самых характерных примеров – возвратный постфикс *-ся* у глаголов (как кстати, и его вариант *-сь*). В результате появляются варианты вроде «проснул[са]» или «проснула[с]».

4) Произношение глагольных окончаний -ат / -ят как -ут / -ют. Вместо «смотрят» получается «смотрют», вместо «слышат» – «слышут».

2. Петербургское произношение. Этот вариант возник позже, но вышел на передний план по той же причине, что и московский – как диалект главного города страны. Он отличается от предыдущего тем, что слова звучат более регулярно – примерно так, как написаны. В московской разновидности, как мы только что наблюдали, фонетика может сильно отличаться от орфографии.

Можно вспомнить пример, который пояснял динамику нормы в первом разделе. Повторим коротко его суть: изначально сочетание букв ЧН всегда произносилось как [шн], а затем все больше слов стало приобретать звучание [чн]. Исходная версия (со звуком [ш]) – это типичное проявление московской фонетики; мы назвали его в списке нормативных особенностей. Новый вариант – это петербургский подход, который конкурировал со столичным и в ряде случаев смог его вытеснить.

В XX веке обе разновидности постепенно соединились в одно целое – в основном по политическим и общественным причинам. Впрочем, стоит заметить, что свою роль сыграли также кинематограф, телевидение и радио. Таким образом, можно сказать, что современное литературное произношение – это сочетание особенностей московского и петербургского вариантов: каждый из них оставил след в нынешней норме.

Далее коротко прокомментируем **ударение**. Этот вопрос не требует особенного внимания, так как несложен и общеизвестен. В то же время, с ним связано интересное теоретическое понятие, которое полезно иметь в виду.

Итак, ударение в русском языке характеризуют с помощью трех атрибутов:

1) силовое (ударный слог выделяется за счет более громкого и четкого произношения),

2) разноместное (ударение может падать на любой слог),

3) подвижное (ударение может переходить на другие слоги при изменении слова).

Последние две характеристики являются главным источником проблем для оратора, потому что расстановка ударений не интуитивна, в ней нет явной логики, и многие случаи приходится просто механически запоминать. Однако работу с ударениями все же можно сделать проще: в грамматике есть такое понятие, как «акцентный тип». Если выступающий с ним знаком, то повышаются его шансы поставить ударение правильно.

Акцентный тип – это закономерность, по которой определяется ударный слог. В «Русской грамматике» 1980 года приведено следующее толкование: «общая схема размещения ударения в словоформах определенного множества слов, относящихся к данной части речи» [26]. В один тип собирают все слова, у которых ударение всегда падает на основу, в другой – у которых оно переходит с основы на окончание, и т.п. Таким образом, во всех словах из определенного типа ударение всегда будет расставляться по одному и тому же принципу.

Приведем для ясности несколько примеров.

Существительные «лошадь», «область», «пропасть» и «скатерть» относятся к акцентному типу С1. В этом типе ударение стоит на основе, если слово дано в единственном числе или в именительном / винительном падежах множественного; в остальных случаях акцент смещается на окончание. Соответственно, при склонении все четыре слова звучат одинаково: лошадь – лошадéй, область – областéй, пропасть – пропастéй, скатерть – скатертéй.

Глаголы «бить», «класть» и «родить» относятся к акцентному типу В. Этот тип требует, чтобы в прошедшем времени ударение стояло на основе, а в настоящем – на окончании. Отсюда – одинаковые акценты: бить – би́ла, класть – кла́ла, родить – роди́ла. (Произношение «родила́» играет роль совершенного вида, хотя есть более регулярный вариант – «породила», по аналогии с «побила» или «положила».)

Литературное произношение и ударение – это в первую очередь набор правил; им нужно следовать для того, чтобы текст соответствовал нормам языка. Вспомним первый раздел: они относятся к нормативному аспекту речевой культуры и совместно называются *орфоэпическими нормами*. В свою очередь, те вопросы, которые мы будем разбирать дальше, касаются скорее манеры речи – т.е. того, каким образом человек озвучивает слова, а не того, насколько правильно он их произносит.

В качестве перехода от «общественной» фонетики к индивидуальной используем еще один фрагмент теории, который нуждается в нашем внимании, – **произносительные стили**. К ним мы обращались раньше, когда рассматривали разговорную речь; тогда упоминался сниженный стиль, или, как его еще называют, неполный. Для риторики он важен только по одной причине: его нужно всеми силами избегать. Он представляет собой речь, которая произнесена наспех и небрежно – а в публичном выступлении подобное недопустимо. Поэтому здесь мы говорим о двух других стилях – нейтральном и торжественном.

Нейтральный стиль – это способ, которым произносится большинство речей. Его обычно определяют через противопоставление сниженному и высокому – т.е. его суть в том, что он не имеет никаких отличительных особенностей. В нем все стандартно, нормально и усредненно. Ораторы используют такой стиль, как правило, в информационных выступлениях: так как на аудиторию не нужно воздействовать, то и нет смысла в каком-то специфическом произнесении речи.

Торжественный стиль (он же высокий) появляется в особенных случаях – например, когда говорящий высказывается по важному поводу или участвует в

крупном событии. Чтобы подчеркнуть исключительность ситуации, оратор переходит на максимально качественное и отчетливое выговаривание каждого слова. Такая речь создает впечатление значимости момента.

Основные признаки торжественного стиля – это замедленный темп и точность произнесения звуков. Точность подразумевает, что говорящий будет стараться озвучить слова ближе к их написанию – т.е., например, не сокращать гласные, даже если они стоят далеко от ударения, добиваться четкости в окончаниях слов, ясно выговаривать сложные сочетания букв и т.д.

Теперь мы можем окончательно перейти к той стороне звучащей речи, которая касается конкретного оратора. Ее основное отличие от трех предыдущих аспектов – в том, что человек способен на нее повлиять. Если, например, литературное произношение или ударение существуют сами по себе и ни от кого не зависят, то индивидуальные особенности речи можно улучшить с помощью работы над собой.

Произносительные умения и навыки, которыми владеет оратор, принято объединять под названием «**дикция**». Некоторые авторы сравнивают ее с почерком в письменной речи: чем хуже почерк, тем труднее понять текст. Соответственно, дикция имеет прямое отношение к ясности выступления и к его доступности: если оратор плохо выговаривает слова или не умеет произнести речь выразительно, то аудитории будет тяжело его слушать.

Нужно иметь в виду, что дикция – не единое понятие, а составное. В нее входят пять компонентов, которые так или иначе зависят от работы органов речи; все эти составляющие накладываются друг на друга и образуют дикцию. Рассмотрим отдельно каждую часть.

1. Звучность голоса. Этот параметр определяет то, насколько хорошо слышно сказанное оратором. Стоит, однако, сразу заметить, что нельзя путать его с мощностью.

Действительно, довольно часто выступающий знает только один способ работы со звучностью: увеличить громкость. Такой подход, конечно, можно использовать, но специалисты советуют относиться к нему с большой осторожностью. Тому есть две причины. Во-первых, постоянное напряжение плохо сказывается на речевом аппарате: в таком режиме он быстро устанет, и говорящий охрипнет раньше, чем доведет речь до конца. Во-вторых, наблюдения показывают, что дополнительная мощность увеличивает общий уровень шума в аудитории – а люди склонны его использовать как «прикрытие» для разговора между собой, так что чем активнее оратор будет пытаться перекричать слушателей, тем громче они будут переговариваться. Поэтому у некоторых авторов встречаются, казалось бы, парадоксальные рекомендации: чтобы вас стало лучше слышно, начните говорить тише. В этом случае аудитория будет вынуждена прислушиваться к выступлению, и людям придется замолчать.

В литературе можно встретить мнение, что звучность голоса зависит от двух главных факторов: физиологического и психологического [28].

С точки зрения *физиологии* сила голоса определяется тем, сколько воздуха находится в легких и насколько правильно человек его расходует.

Может показаться, что размер легких – это главное: чем они объемнее, тем дольше оратор может говорить без остановки. Однако на практике количество воздуха часто бывает не так важно, как умение им распоряжаться. В конце концов, длинные фразы на одном дыхании могут звучать неестественно – а иногда предложение вообще может оказаться настолько развернутым, что даже самой большой емкости легких на него не хватит. Поэтому самый разумный подход, который рекомендует большинство специалистов, – учиться контролировать дыхание. Такой навык пригодится любому выступающему, поскольку рано или поздно воздух обязательно закончится – даже у очень тренированного оратора.

Нехватка воздуха, как можно догадаться, – основная проблема звучности. Например, говорящий полностью его израсходовал на то, чтобы произнести основную часть фразы, и теперь у него нет ресурсов на окончание; соответственно, последние слова прозвучат неразборчиво, или их вообще не будет слышно. Встречается и противоположный сценарий: запас оказался слишком большим, так что фраза уже произнесена, а в легких еще много неиспользованного воздуха. Тогда выступающему приходится быстро от него избавляться, что обычно делается с помощью шумного выдоха. Все это плохо сказывается на речи: она становится разорванной, нарушается ритм, появляются ненужные паузы.

Опытные ораторы отмечают, что не стоит пытаться произнести каждую фразу на одном вдохе; лучше время от времени набирать немного нового воздуха посреди предложения – например, при естественных паузах, которые соответствуют знакам препинания. Аудитория обычно не замечает этого, а говорящему такая техника позволяет постоянно иметь в легких примерно одинаковое количество воздуха (и поддерживать тем самым плавную речь).

С точки зрения *психологии* голос становится звучным, если выступающий уверен в себе. У него появляется чувство «мне есть что сказать этим людям», и тогда от эмоционального подъема, от ощущения важности и нужности речи голос приобретает силу. Если же, наоборот, оратор не ориентируется в теме, думает о бессмысленности и бесполезности своего выступления, если ему ясно, что он просто зря отнимает у людей время, то звучность голоса начинает стремиться к нулю.

Соответственно, здесь основная рекомендация такова: хорошо готовиться к выступлению, как следует изучить вопрос или проблему, которым оно посвящено, и добиваться, чтобы речь была полезна слушателям. Впрочем, может понадобиться и работа над собой – если неуверенность вызвана характером самого выступающего, а не качеством речи. О психологической подготовке оратора мы будем позже говорить отдельно.

2. Высота голоса. Технически это – частота, с которой колеблются голосовые связки; чем она больше, тем выше звучит голос. Сама по себе высота не имеет особенного значения, но для ораторского мастерства важно ей управлять.

Если человек все время говорит на одной и той же высоте, его речь становится монотонной. Такое звучание утомительно, скучно и подходит

только для одного случая – когда оратор хочет, чтобы аудитория поскорее заснула. Поэтому нисколько не удивительно, что во многих руководствах по риторике их авторы призывают всеми силами бороться с монотонностью. Главный же способ подобной борьбы – изменение высоты голоса.

Учиться этому (как управлению дыханием, например) не нужно – достаточно просто помнить, что следует постоянно менять тон во время речи. В большинстве случаев достаточно пользоваться интонацией: любой язык, в том числе русский, имеет стандартный набор интонационных рисунков, которые привязаны к разным типам фраз. Например, в нашем языке принято понижать голос в конце повествовательных предложений, а в английском – наоборот, повышать.

В конце подраздела о разговорном стиле мы рассматривали фонетическую разметку. Вспомним, что она используется и в риторике: автор добавляет ее к тексту, чтобы правильно произнести его во время выступления. Одна из традиционных частей такой разметки – указание на интонацию. Для этого можно применять следующие знаки:

Знак	**Значение**
/	восходящая интонация: переход от более низкого тона к более высокому
\	нисходящая интонация: переход от более высокого тона к более низкому
^	восходяще-нисходящая интонация: тон повышается, а затем сразу же возвращается на прежний уровень
v	нисходяще-восходящая интонация: тон понижается, а затем сразу же возвращается на прежний уровень

Каждый из знаков ставят над тем словом, на которое приходится перемена высоты. В лингвистике выделяют и более сложные интонационные образцы, но для наших целей достаточно этих четырех.

3. Окраска голоса (тембр). Хотя голосовые связки у любого человека устроены одинаково, они создают строго индивидуальный звук – благодаря чему мы можем узнавать людей по голосу. Этот неповторимый характер звучания связок называется тембром.

Очевидно, что здесь перед нами – сугубо физиологический параметр, поэтому на него практически невозможно повлиять: он является врожденным. Однако некоторые проблемы с окраской голоса все же решаются или предотвращаются.

Например, к недостаткам тембра относится *хрипота*, которая может появиться у любого оратора. Голос становится хриплым в том случае, если связки получили слишком большую нагрузку: человек говорил либо очень долго, либо очень громко. Специалисты советуют избегать такого перенапряжения. Бывают и другие причины – курение, например, или еда и напитки. В частности, некоторые авторы пишут, что не стоит перед выступлением пить чай.

Еще одна возможная проблема – *резкость*. Если связки слишком сильно напряжены, голос может стать неприятно пронзительным; практика показывает, что аудитория с трудом воспринимает слишком резкие звуки. Излишнее напряжение, или, как его называют специалисты, гипертонус, появляется в основном по психологическим причинам – когда человек, допустим, нервничает из-за выступления или чем-то раздражен. Соответственно, для борьбы с нежелательной резкостью нужно успокоиться и расслабиться, убедить себя в том, что ситуация ничем нам не угрожает, и тем самым выйти из состояния «готовности к бою», в которое приводится организм при стрессе.

Звучность, высота и окраска – это параметры, которые относятся к работе голосовых связок. Следующие два элемента дикции характеризуют остальные органы речи и качество их работы.

4. Скорость речи (темп). В отличие от тембра, скорость не имеет почти никакого отношения к физиологии, и говорящий может ее полностью контролировать. Управлять темпом так же важно, как и высотой голоса.

Исследователи связывают с этим параметром два ценных ораторских инструмента: паузу и длительность слова.

Пауза – многозначное средство. Она используется в разных ситуациях: иногда ее применяют для выразительности, иногда – для манипулирования ритмом речи, а в некоторых случаях она позволяет просто перевести дыхание и успокоиться. Главное ее назначение – делить сказанное на смысловые отрезки.

Действительно, когда слова оратора идут сплошным потоком, за ними сложно следить: оперативная память переполняется, и слушатели не успевают обработать информацию, которая к ним поступает. Следовательно, аудитория может потерять нить рассуждений, и ее внимание будет рассеяно. Когда выступающий делает паузы, он помогает людям следить за ходом мысли и дает им больше времени на то, чтобы обдумать услышанное.

Бывает так, что говорящий увеличивает темп из-за психологического дискомфорта. Возможно, его нервирует сам факт выступления, или аудитория не хочет его слушать. Тогда у оратора возникает желание побыстрее выложить свою речь и поскорее уйти с трибуны. Здесь пауза может стать и способом борьбы с таким состоянием: спокойная и размеренная речь успокаивает и настраивает на нужный лад не только слушателей, но и самого выступающего.

Паузы отражаются в фонетической разметке; знаки, которые им соответствуют, мы уже рассматривали – одинарная черта указывает на короткий промежуток, а двойная – на долгий.

Длительность слова – немного более сложный и менее очевидный вопрос. С разной скоростью произносится не только речь в целом, но и отдельные слова из нее. Чередование растянутых слов со сжатыми – это одновременно и способ избавиться от монотонности, и средство расставить акценты в сказанном.

Очевидно, что «растянутое» слово оратор выговаривает медленно, с чувством, а «сжатое», наоборот, произносит быстро, словно бы невзначай. Таким образом он дает аудитории понять, какие слова более или менее важны.

Логика здесь довольно проста: когда мы снижаем темп, фраза привлекает больше внимания и лучше запоминается, а когда увеличиваем – информация начинает восприниматься как незначительная.

Таким образом, длительность – один из основных способов поставить во фразе логическое ударение (т.е. выделить одно или несколько особо значимых слов в предложении). При фонетической разметке оратор может, например, подчеркивать слова, на которые приходится такой смысловой акцент.

5. Артикуляция. Этим термином описывают то, насколько чистые и правильные звуки производит речевой аппарат. Органы речи должны изменять поток воздуха, который идет из легких (как говорят в фонетике – *модулировать* его), строго определенным образом – а следовательно, им нужно действовать скоординированно и занимать верные позиции относительно друг друга. Если в этом процессе появляются сбои, артикуляция нарушается – и тогда разные звуки становятся похожи друг на друга. Воспринимать такую речь, естественно, тяжело.

Иногда причина подобных проблем – в физиологии: например, бывает нарушена подвижность языка. В других случаях происходит так, что человек не смог развить правильный навык в детстве и с тех пор образует звуки неверно. Мало удивительного в том, что эти изъяны тяжело исправлять: обычно за ними стоит очень долгая практика, которая прочно их закрепляет.

Традиционный способ тренировать артикуляцию – произносить скороговорки. Метод известен с древних времен, но сохранил эффективность и до сих пор. Благодаря трудным сочетаниям звуков органы речи учатся быстро переходить между разными положениями, так что весь речевой аппарат начинает работать более четко и слаженно.

Изо всего перечисленного складывается **выразительность речи**. Приведем определение из литературы: чтобы озвучить текст с выражением, нужно произнести его «с правильным литературным произношением, ... с расстановкой фразового, логического ударения, ... с нужной интонацией и дикцией, с определенным эмоциональным настроем» [28].

Причины, по которым выступление должно быть выразительным, вполне очевидны: такую речь легче воспринимать, она лучше и эффективнее доносит информацию до слушателей, и с ней оратору проще поддерживать внимание аудитории.

Специалисты подчеркивают, что выразительность не возникает сама по себе, и далеко не всегда можно хорошо озвучить речь экспромтом. Поэтому, когда написан текст выступления, стоит выделить время на то, чтобы подготовиться его произнести. Полезно, в частности, сделать следующее:

- проверить ударение в терминах и других сложных словах, которые редко используются в обычной речи, а также убедиться, что мы можем их как следует выговорить,
- найти и выделить в тексте главные и второстепенные слова и фразы, чтобы знать, к чему привлекать внимание слушателей,
- обдумать то, как будет меняться интонация во время выступления, чтобы сказанное прозвучало естественно и в то же время интересно.

Последнее, что нам нужно рассмотреть в этом подразделе, – сведения о **резонаторах**. Упоминания о них встречаются не так часто, однако их знание и умение ими пользоваться важны для оратора.

Общеизвестно, что в организме человека есть несколько полостей. Когда через них проходят звуковые волны, голос приобретает дополнительные оттенки – за счет резонанса, который возникает внутри полости. Специалисты заметили, что каждая из них дает свой собственный оттенок; можно управлять звуком так, чтобы он сильнее резонировал в одной конкретной полости, и тогда голос приобретет тот характер, который ей соответствует.

На уровне интуиции резонатор воспринимается как своего рода «точка опоры» для звука. Хотя объяснения на словах могут выглядеть сложно, люди обычно чувствуют каждую из этих точек и могут прикладывать к ним звуковое усилие даже без тренировки. Некоторые ораторы знают, как ими пользоваться, но никогда не слышали соответствующего термина.

Классификация резонаторов следует анатомии и содержит пять типов.

1. Брюшной. В этом случае звук идет вниз и концентрируется под диафрагмой. Поскольку брюшная полость – самая объемная в организме, то голос становится очень мощным. Для выступлений в аудитории он подходит не очень хорошо и используется в основном при сценическом пении (оперном, например).

2. Грудной. Звук, который сосредоточен в груди, приобретает мягкий и добрый оттенок, поэтому такой голос обычно передает благожелательное отношение к кому-то, выражает симпатию и сочувствие по отношению к собеседнику. Самому говорящему подобная речь интуитивно кажется идущей «от сердца»; возможно, поэтому оно с давних пор считалось центром эмоций.

3. Ротовой. Здесь звук просто проходит своим традиционным путем через полость рта и не получает никаких дополнительных особенностей. Это – стандартный голос, который предназначен для того, чтобы передать слушателям какую-то информацию. Он же обычно применяется при повседневном общении.

4. Носовой. Голос, направляемый к носу, приобретает оттенок назидательности и используется поэтому для раздачи инструкций и для других похожих задач. Он передает отстраненное отношение к собеседнику или аудитории, может выражать раздражение или неприязнь. Стоит заметить, что звук, который резонирует в носовой полости – это не то же самое, что воздух, который пропускается через нос: если делать второе вместо первого, то у оратора появится гнусавость, которая считается крупным недостатком тембра.

5. Головной. «Точка опоры» при этом находится около мягкого нёба или на задней стенке глотки. Такой голос звучит торжественно и значительно, им произносят важные речи по особенным случаям перед большой аудиторией. Некоторые авторы считают, что он хорошо подходит для представления какой-либо масштабной идеи или миссии.

Правильно выбранный резонатор делает речь более эффективной. Если же выбор неверен, то аудитория будет чувствовать странный контраст между содержанием выступления и его тоном.

3.3 Подготовка к выступлению

Если предыдущий подраздел был посвящен форме, то здесь мы будем говорить о содержании речи. В этом смысле «подготовка» действует как многозначный термин: с одной стороны, оратору нужно подготовить речь, которую он будет произносить, а с другой – подготовить себя самого к тому, чтобы представить ее аудитории. Оба аспекта важны, но мы уделим больше внимания первому, так как он объемнее второго.

В качестве вводного замечания стоит еще раз вспомнить о том, что главный принцип построения текстов – это их соответствие коммуникативной цели. Он относится и к подготовке ораторских речей: прежде чем начинать, автор выступления должен задуматься о том, чего он хочет добиться. Весь его текст должен быть организован так, чтобы способствовать достижению цели. От нее будет зависеть все: и выбранные источники, и подача материала, и даже способ взаимодействия с аудиторией.

Западные специалисты советуют в первую очередь думать о том, чего могут хотеть от выступления слушатели, какие вопросы могут их интересовать – и, соответственно, как оратор может сделать свою речь интересной и полезной для них. Некоторые исследователи называют это предметом речи – т.е. тем, что должно составлять ее сущность.

Многие отечественные авторы, в свою очередь, рекомендуют начинать с темы. Сейчас такой подход кажется слегка устаревшим, так как большинство современных выступлений не требует формулировать тему; поэтому коротко заметим, что если речь нуждается в названии, то оно должно быть четким, ясным и проблемным. Под проблемностью имеется в виду, что тема должна содержать какой-то практический вопрос: например, мастер-класс по риторике лучше назвать «Как говорить правильно», а не «Орфоэпические нормы русского языка».

Теперь мы можем перейти к сути; начнем с **композиции речи**.

Композиция – это «построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как единому целому» [10]. Иначе говоря, под ней понимают структуру текста и последовательность, в которой излагается материал.

Одна из основ композиции – ***планирование***. Оно обсуждалось в подразделе об учебно-научных жанрах, и в риторике его проводят примерно по тем же принципам – поэтому не будем повторно воспроизводить уже сказанное. Стоит, впрочем, добавить, что в учебниках по ораторскому мастерству советуют составлять несколько планов, каждый из которых расширяет предыдущий и делает его более подробным:

1) предварительный, где тема раскрыта в общих чертах (на уровне разделов),

2) рабочий, где расписано конкретное содержание (на уровне подразделов),

3) окончательный, где вся информация сведена воедино и готова к тому, чтобы представить ее слушателям.

Как правило, разговор о структуре речи сводится к традиционной схеме, по которой построено большинство текстов: вступление, основная часть и заключение. Такая раскладка более чем очевидна, поэтому мы будем ее рассматривать по другому поводу – с точки зрения роли, которую каждая часть играет в контакте с аудиторией. Это – отдельная тема, которой посвящен следующий подраздел. Пока же стоит обратиться к другим, менее очевидным вопросам.

Также для композиции очень важен ***способ изложения материала***. Некоторые авторы называют его методом, но суть остается той же: речь идет о принципе, по которому оратор организует свой текст. Чтобы выступление было интересным для слушателей, нужно время от времени переключаться с одного способа на другой: тогда речь станет разнообразной и увлекательной, так что внимание людей не будет рассеиваться.

Возможных вариантов много; разберем основные [6].

1. Аналитический. К нему прибегают, скажем, в деловых выступлениях, когда нужно изучить ситуацию или проблему, найти ее причину, определить доступные ресурсы и наметить план дальнейших действий.

2. Дедуктивный. В этом случае автор начинает с общих, абстрактных идей и концепций, а потом переходит к частным, конкретным событиям, людям или предметам.

3. Индуктивный. По традиции он считается противоположным первому. Здесь сначала приводятся конкретные примеры, а затем на их основе делается обобщение.

4. Концентрический. Применяя этот способ, можно рассмотреть вопрос максимально подробно. Определенная тема становится центральной для речи, выступающий сосредоточивает на ней все внимание и старается описать как можно больше ее аспектов.

5. Системно-структурный. Иногда его называют просто логическим, что в принципе верно, но не совсем точно. При таком подходе оратор разбирает предмет речи на части и говорит о том, как они связаны, как организованы и что вообще собой представляют.

6. Спиральный. Им часто пользуются, например, авторы учебников или курсов, рассчитанных на несколько лет. Суть его такова: определенная тема рассматривается несколько раз, и в каждом случае – все более и более подробно.

7. Сравнительный. По названию можно понять, что такое изложение построено на сопоставлении объектов или явлений. Выступающий будет показывать их сходство или, наоборот, создавать контраст между ними.

8. Ступенчатый. Этот принцип тоже распространен в образовании. Первая часть или подраздел содержит самые элементарные, базовые сведения; они используются как основа для следующей части, а та, в свою очередь, необходима для понимания третьего подраздела, и так далее.

9. Хронологический (он же – исторический). Здесь основой становится время. Если автор говорит о человеке, он будет излагать его биографию; если речь идет о событии, то оратор покажет, как оно развивалось, и т.п.

Заметим, что использование в речи только одного или двух способов считается композиционным недостатком – наряду с такими изъянами, например, как затянутое вступление или нелогичный план. Соответственно, при подготовке выступления нужно стараться использовать больше способов в разных сочетаниях.

Теперь рассмотрим некоторые ***композиционные шаблоны***. На практике часто оказывается так, что ораторы не очень хорошо представляют себе, из каких смысловых блоков нужно составить речь. «Введение, основная часть и заключение» – это, несомненно, хорошая схема, но она дает мало подсказок относительно того, о чем именно следует говорить. Поэтому в трудном положении можно воспользоваться шаблонами: они довольно универсальны и поэтому подходят для самых разных ситуаций.

Одна из таких стандартных композиций называется «хрия». Сам термин появился еще в античности, но в том смысле, который нас интересует, стал употребляться несколько веков назад (примерно тогда же, когда топосы считались шаблонными мыслями). Отечественные специалисты любили использовать хрию в качестве упражнения по ораторскому мастерству: студентам нужно было написать речь по строго заданной схеме.

Как и многие другие риторические средства того времени, хрия была способом создать речь из ничего. В этом качестве она может быть полезна и сейчас – например, когда нужно быстро создать развернутый текст на небольшом материале.

Традиционная хрия состоит из 7-8 частей. Разберем короткий вариант.

1) Тезис и его разъяснение. В некоторых источниках эту часть называют «вступление»; такой вариант хорош краткостью, но он не передает сути – поэтому мы выражаемся более сложно.

Итак, в первую очередь автору нужно сформулировать мысль, которая является для его речи основной и которую он будет в дальнейшем доказывать – т.е. тезис. Классические источники обозначают этот шаг термином «протазис»; его можно перевести примерно как «предложение» или «предъявление» (оратор предъявляет аудитории свою главную идею).

Затем тезис нужно объяснить – изложить его так, чтобы он был понятен и близок слушателям, сказать то же самое более простыми и доходчивыми словами. Традиционное название подобных действий – «парафразис», т.е. перефразирование.

2) Причина. Здесь автор текста должен привести аргументы в пользу тезиса – обосновать суждение о том, что ключевая мысль истинна, или хотя бы убедить людей поверить сказанному. (Может показаться, что между тем и другим нет разницы, но на практике первое иногда не имеет никакого отношения ко второму; мы будем говорить об этом позже.)

3) Противоположение. Имеется в виду доказательство от противного: оратор временно предполагает, что тезис неверен, и делает выводы на основе этого предположения. Потом выводы сравниваются с настоящим положением дел, и тогда оказывается, что они ему противоречат – а следовательно, тезис справедлив.

4) Подобие. Обоснование тезиса, которое было дано в двух предыдущих частях, подкрепляется с помощью сравнений и сопоставлений – с другими людьми, предметами или событиями. Название этапа подразумевает, что в первую очередь нужно искать сходства; тем не менее, подойдет и контраст, как в сравнительном способе изложения материала. Иногда различия бывают эффективнее, чем общие черты.

5) Пример. В этом случае смысл очевиден: выступающий должен добавить к тезису иллюстрацию в виде конкретного случая из жизни. Желательно, чтобы случай был именно конкретным, потому что многие ораторы экономят время и просто придумывают абстрактный пример – «предположим, что какой-то человек...» и т.д. Такой подход, конечно, возможен, но вымышленные ситуации влияют на людей гораздо хуже настоящих: чем конкретнее пример, тем он убедительнее.

6) Свидетельство. Здесь автор текста призывает в союзники некоторую известную личность и цитирует какое-либо ее высказывание, которое подтверждает истинность тезиса. Иначе говоря, оратор рассчитывает, что на аудиторию повлияет авторитет этой личности, и тогда слушатели согласятся с идеей речи.

7) Заключение. Исходя из всего того, что было сказано в предыдущих частях, выступающий подводит краткий итог.

Другой шаблон, более современный, часто используется в презентациях и других деловых выступлениях. Он хорошо подходит, например, для случаев, когда нужно выдвинуть предложение или представить руководству проект. Специалисты советуют действовать в следующем порядке [6].

1) Описать текущее положение дел. Здесь автор характеризует сложившуюся ситуацию в том виде, в котором она существует на данный момент. От нее он будет в дальнейшем отталкиваться как от основы.

2) Объяснить необходимость изменений. Если выразиться упрощенно, то оратор рассказывает о том, почему описанную ситуацию нельзя больше терпеть. Слушатели должны понять, что положение нельзя оставлять прежним, и требуются перемены.

3) Изложить суть своего предложения. Когда аудитория осознает важность ситуации и проникнется значимостью проблемы, выступающий показывает ей возможный выход. Подробная информация пока не нужна: достаточно разъяснить основную идею.

4) Охарактеризовать возможные последствия. Имеются в виду ожидаемые результаты; обычно автор текста сначала говорит о положительных изменениях, а затем уделяет немного внимания и возможным отрицательным эффектам от его инициативы. Негативная сторона должна присутствовать обязательно, чтобы предложение выглядело разумно и взвешенно; тем не менее, у слушателей не должно остаться впечатления, будто бы от такой идеи больше вреда, чем пользы.

5) Обосновать реалистичность проекта. Иными словами, говорящий должен доказать аудитории, что его предложение выполнимо. Полезно привести, например, качественные и количественные показатели, которых

можно достигнуть, и объяснить свой выбор (почему взяты именно такие критерии, а не другие, как рассчитывались названные значения и т.п.). Впоследствии по таким показателям можно будет оценить, насколько успешно реализуется идея.

6) Представить план. На этом этапе оратор сообщает о том, какие конкретные действия он считает правильным предпринять, в каком порядке они будут следовать, и в какие сроки их можно выполнить.

Таковы основные сведения о композиции. Следующие два вопроса тоже имеют к ней отношение, однако они связаны также и с текстом выступления – поэтому мы говорим о них отдельно и используем их как переходный материал. Это – **логическая и психологическая аргументация**. Их особенности важны и для риторики, и для ведения обсуждений, так что мы будем обращаться к ним не только здесь, но и в дальнейшем.

Логическая аргументация, как можно догадаться по ее названию, позволяет обосновать и доказать тезис с помощью логики. Введем сначала несколько важных для нее терминов.

Сознание человека обобщает информацию об окружающем мире, которую мы получаем от органов чувств, и переводит ее в абстрактные представления о предметах или явлениях. Каждое такое представление известно как «**понятие**». Например, внутри понятия «стол» объединены знания о множестве конкретных столов, которые мы когда-нибудь видели, слышали или ощущали.

Мышление устанавливает связи между понятиями, чтобы отразить таким образом происходящие вокруг изменения и дать человеку возможность на них реагировать. Так формируется **суждение**, которое может быть истинным или ложным – в зависимости от того, как оно соотносится с окружающей действительностью. Допустим, понятие «стол» связывается с понятием «дерево», и образуется суждение «столы делают из дерева».

Такую же операцию можно проводить и над самими суждениями. В результате из двух исходных посылок формируется **умозаключение**. Его тоже можно оценивать на истинность, но здесь эта процедура сложнее: она зависит не только от соответствия реальности, но и от того, были ли истинны суждения, взятые за основу. Если продолжать тот же пример, то посылку «столы делают из дерева» можно объединить с суждением «стол – это предмет мебели», получив умозаключение «некоторые предметы мебели делают из дерева».

Всем этим, собственно, и занимается автор текста, когда строит логическую аргументацию: он предъявляет слушателям понятия, которым посвящена речь, связывает их с помощью суждений и затем совершает умозаключения. Если оратор соблюдал законы логики, рассуждал правильно и был последователен, то сделанные им выводы будут истинными – а следовательно, аудитория должна будет с ним согласиться и признать его правоту.

Разберем в общих чертах, как этого добиться. Начнем с требований, которые логика предъявляет к аргументам; мы уже говорили, что тезисы нужно обосновывать, однако пока не упоминали о том, что не каждый аргумент подходит для правильного доказательства.

1) Истинность. Это – требование первостепенной важности. Если аргумент является ложным (т.е. не соответствует реальности), то он ничего не доказывает. Сам тезис не превратится от этого в ложь, но его связь с действительностью останется неясной; иначе говоря, он по-прежнему будет необоснованным. Поэтому аргумент должен быть либо аксиомой, либо следствием из нее. Вспомним дедуктивно-аксиоматическую систему, о которой шла речь в материале о научно-исследовательских жанрах: только такой подход гарантирует его истинность.

2) Достаточность. Смысл состоит в следующем: приводимые доводы должны подтверждать тезис полностью. Если аргументов слишком мало, или им не хватает объема, то они смогут подкрепить только часть тезиса; в результате вся мысль в целом опять же останется недоказанной.

3) Релевантность. Имеется в виду то, насколько хорошо подходит аргумент для обоснования именно этого тезиса – или, иначе, насколько он ему соответствует. Иногда выступающие используют доводы, которые никак не связаны с основной идеей, и даже умеют придать им убедительный вид – однако с точки зрения логики такая аргументация бессмысленна.

4) Самостоятельность. Выразим сущность этого требования так: нельзя доказывать истинность аргумента с помощью тезиса. Иначе возникнет парадокс, который называют «круг в доказательстве»: основная мысль подтверждена доводом, который подтвержден основной мыслью. Подобная конструкция не обоснована ничем, кроме самой себя, поэтому она «повисает в воздухе», и становится невозможно понять, соответствует ли она реальности.

Теперь рассмотрим основные способы рассуждения.

Различают два вида таких способов: дедуктивный и недедуктивный. К последнему относятся три вида: индуктивный, причинно-следственный и рассуждение по аналогии [6].

С *дедукцией* мы уже в целом знакомы. Здесь автор берет общее суждение, которое называют «большей» посылкой, привязывает к нему частное утверждение или отрицание («меньшую» посылку) и выводит умозаключение. В результате получается примерно следующее:

1) Параллельные прямые не пересекаются.

2) Прямые А и В параллельны.

- Следовательно, прямые А и В не пересекаются.

Если первая часть истинна, то и результат рассуждения тоже будет однозначно верен – и наоборот, любой вывод, сделанный из ложного обобщения, окажется заблуждением. Поэтому большую посылку нужно тщательно проверять – соответствует ли она действительности, корректно ли сформулирована и т.д.

При *индуктивном* рассуждении происходит обратный процесс: автор текста пытается распространить особенности частного случая на целый класс предметов или явлений, к которому тот относится. Нечто подобное можно получить, если перевернуть наш предыдущий пример:

1) Прямые А и В не пересекаются.

2) Прямые А и В параллельны.

- Следовательно, некоторые параллельные прямые не пересекаются.

Как можно видеть, здесь мы заменяем слово «все» на «некоторые» – и тем самым подчеркиваем, что вывод является относительным, а не абсолютным. В этом и заключено основное отличие индукции от дедукции: мы не можем судить о свойствах всей группы по одному ее представителю.

Специалисты говорят по этому поводу, что индуктивные умозаключения имеют вероятностный характер. Когда мы пытаемся рассуждать таким образом, существует только вероятность того, что наш вывод будет верным; чем меньше частных случаев мы приводим, тем меньше вероятность найти истину. Поэтому, допустим, в науке, если ученый не может обойтись без индукции, то он старается собрать как можно больше конкретных фактов – чтобы повысить надежность своих рассуждений.

Причинно-следственное умозаключение создает связь между суждениями на том основании, что одно из них вызвало другое. Это важно, например, в аналитике, где автор текста должен установить причину случившегося или представить себе возможные последствия. Главное – удостовериться, что связь действительно существует (т.е. что мы наблюдаем именно закономерность, а не совпадение).

Рассуждение по аналогии – это, по сути, частный случай индукции на двух конкретных примерах. По уже известным нам причинам такое умозаключение нельзя назвать надежным – поэтому в логике аналогия считается одним из самых недостоверных способов получить вывод. Однако людям в аудитории она обычно кажется очень убедительной – чем и пользуются некоторые ораторы для своих целей.

Так или иначе, логические доказательства в любой форме обращаются к разуму человека. Они хорошо подходят, например, для тех случаев, когда в аудитории собрались профессионалы, которые готовы рационально подойти к проблеме и рассуждать о ней вместе с выступающим. Однако иногда оказывается, что только лишь логики недостаточно, и ее приходится дополнять вторым методом обоснования.

Психологическая аргументация – это убеждение с помощью чувств и эмоций. Здесь оратор пытается создать у аудитории нужный настрой и управлять им. Такое воздействие может быть очень эффективным; мы коротко упоминали об этом, когда характеризовали публицистический стиль.

Используем ту же схему, что и в предыдущем случае: сначала изложим требования к аргументам со стороны психологии, а затем укажем популярные способы подобного убеждения.

1) Личная заинтересованность. Обоснование идеи должно быть таким, чтобы слушатели увидели, как она касается их лично, и почувствовали, что она имеет важное для них значение. Это – одна из основ психологического воздействия: добиться, чтобы человек примерил ситуацию на себя. Чужие проблемы каких-то далеких абстрактных людей большинству из нас нисколько не интересны – но тут же наполняются конкретным смыслом, если затрагивают нас самих. Потому, например, в интернет-обсуждениях часто появляются комментарии в духе «представь, что это случилось бы с тобой».

Этот эффект довольно давно заметили маркетологи и специалисты по связям с общественностью, и с тех пор они переходят с абстрактных лозунгов на конкретные. Призыв в духе «покупая пакет, вы помогаете посадить дерево» работает лучше, чем нечто вроде «озеленение полезно для экологии».

2) Доступность. Аргумент бесполезен, если слушатели его не понимают; поэтому нужно подбирать доводы так, чтобы аудитория смогла их осознать и оценить. Нет смысла, допустим, показывать бизнес-инвестору химические формулы или программные коды, если он не разбирается в них. Когда выступающий находит обоснование, которое близко и знакомо людям (по роду деятельности, например), его работа заметно упрощается.

3) Весомость. Информация для подтверждения тезисов должна исходить из такого источника, которому слушатели доверяют. Поэтому во время подготовки нужно представить себе аудиторию, перед которой оратор будет выступать, и задаться вопросом о том, на какие данные привыкли опираться эти люди. Для кого-то, например, весомы сведения, озвученные по телевидению, другой считает эталоном официальные документы, а третий привык получать информацию из социальных сетей.

4) Наглядность. Так же, как и доступность, это требование облегчает восприятие доводов. Однако его суть – в другом: оно подразумевает, что аргумент должен быть осязаемым. Необходимо, чтобы слушатель мог увидеть, почувствовать или хотя бы четко представить себе то, о чем говорит выступающий. Поэтому многие специалисты отмечают, что выступление нужно сопровождать презентацией, раздаточным материалом, опытными образцами и другими подобными иллюстрациями.

Теперь – о распространенных видах психологических аргументов. Можно выделить три основных варианта, которые известны с античных времен [6].

1) Аргумент к авторитету. Этот способ перекликается с требованием весомости: оратор ссылается на мнение какого-то известного человека, опыт крупной корпорации и т.п. Если аудитория знает и уважает такую личность или организацию, то она вполне может согласиться со сказанным и не потребовать дополнительных доводов.

2) Аргумент к публике. Он обычно имеет две формы: либо это – обоснование по принципу «все так делают», либо аргумент в духе «общеизвестно, что...». В таком случае оратор рассчитывает, что слушатели проявят конформизм и не будут спорить с мнением большинства.

3) Аргумент к человеку. Здесь в качестве довода используются особенности чьей-то личности – черты характера, достоинства или недостатки, действия или бездействие. Прием основан на одной из закономерностей восприятия: люди склонны положительно оценивать идеи человека, который им нравится, и наоборот.

Заметим сразу, что ни один из этих аргументов не имеет никакой логической ценности – т.е. они ничего не доказывают. Психологические доводы решают абсолютно противоположную задачу: добиться того, чтобы слушатель просто поверил сказанному без логического доказательства. Иначе говоря – если собеседник и так с нами согласен, то обоснование и не требуется.

Когда выступающий определился с композицией и продумал аргументацию, перед ним встает новая задача – создать текст речи. Этот шаг у многих вызывает затруднения: даже когда известно, чему именно должен быть посвящен раздел или абзац (как в хрии, например), ораторы все равно не знают, что писать и как развивать мысль. Поэтому в литературе приводятся **способы развертывания текста**, с помощью которых можно увеличить объем речи и придать ей конкретное направление [4]. Кстати, эти приемы подходят не только для устных выступлений, но и для письменных произведений.

1. Разбор термина. В каждой речи есть несколько ключевых понятий, о которых можно рассуждать. Этот способ используется, например, в качестве завязки текста: автор берет один из главных терминов и начинает внимательно рассматривать либо его форму (т.е. внешний вид), либо содержание.

В случае с формой выступающие обычно предпочитают этимологию – рассказывают о том, как появился термин и какова его история. Другой популярный вариант – деление на части; тогда появляются объяснения в духе «*слово "философия" образовано от двух греческих корней: "фило" – любовь, "софия" – мудрость*». Некоторые авторы говорят о том, какие ассоциации у них вызывает термин.

Содержание, в свою очередь, обычно обсуждается с помощью определений. Можно взять толкование из словаря и отталкиваться от него; в других случаях говорящий сам изобретает определения, которые вызывают интерес своей необычностью.

2. Описание системы или структуры. Многие предметы или явления каким-то образом организованы: входят в какую-то систему или имеют внутреннюю структуру. Соответственно, оратор выделяет эту организацию и начинает ее описывать. Например, фирму или учреждение можно охарактеризовать как целое, а потом отдельно рассказать о каждом филиале, департаменте, отделе и т.п.

Еще один полезный прием – деление на роды и виды; в частности, им любят пользоваться в копирайтинге. Если, допустим, автору нужно написать для интернет-магазина текст о мужской одежде, то сначала он будет рассуждать о понятии «одежда», потом разложит его на разновидности («мужская – женская – детская»), а затем поделит мужскую одежду на категории и начнет их последовательно комментировать. Любую из категорий можно при желании делить снова и снова, пока пишущий не доберется до конкретных предметов одежды (о которых, очевидно, тоже есть что сказать).

3. Качественная характеристика. Предмет речи всегда имеет какие-то свойства или признаки; они тоже подходят для основы текста. Оратор может просто их перечислять и сопровождать пояснениями, однако есть и более сложные варианты – например, не раз уже упоминавшееся сравнение по качеству и количеству, или противопоставление. Такие приемы дают больше материала, чем обычное описание, потому что в них участвует несколько предметов, у каждого из которых – свой набор качеств.

4. Уступка. Этот способ заключается в том, что автор высказывает тезис или аргумент и тут же пытается сам себя опровергнуть. Опытные ораторы

умеют выстраивать таким образом длинные цепочки: сначала утверждение, потом возражение против этого утверждения, затем возражение против возражения, и т.д. Подобный подход не только дает возможность развить речь; он также создает впечатление, что выступающий относится к своим идеям критически, видит в них недостатки наравне с достоинствами. Кроме того, уступка имеет полезный побочный эффект: она заранее нейтрализует некоторые вопросы и возражения, которые могут возникать у слушателей.

5. Использование времени и пространства. Любая тема имеет свою историю, о которой можно подробно и интересно поговорить. Иногда оратор заходит с другой стороны и развивает речь с помощью прогнозов на будущее. Также во многих случаях предмет речи можно привязать к какой-то точке в пространстве – и описать либо ее саму, либо движение людей и объектов из одного места в другое.

Остальные способы развертывания речи – это приемы, которые мы уже описывали: рассуждения по причинно-следственным связям, доказательство от противного и использование примеров. Разбирать их повторно не будем.

Последнее, о чем нам нужно сказать в этом подразделе, – **варианты подготовки к выступлению**. Конечно, каждый оратор готовится по-своему, но есть несколько типичных вопросов, о которых стоит упомянуть.

Первый такой вопрос касается того, следует ли писать весь текст речи полностью. Споры по этому поводу велись еще в древней Греции, но согласия до сих пор нет. Некоторые специалисты уверены, что написанное заранее только мешает выступать; другие авторы считают, что оратор без записей обречен на провал.

Весомые доводы есть у обеих сторон, но в целом оптимальный подход таков: лучше писать, чем не писать. Даже если выступающий имеет отличную память или прекрасно импровизирует, во время подготовки все равно стоит делать письменные заметки. Благодаря этому речь получится более продуманной и качественной: можно, например, заранее подобрать нужные слова, избавиться от ошибок, убедиться в том, что текст правильно построен и организован. Проще говоря, написанную речь легко проверить и исправить. Выступление само по себе всегда дает большую нагрузку на память и мышление; не стоит добавлять к ней еще и постоянное беспокойство о том, что уже было сказано, о чем еще надо упомянуть дальше и как сделать это правильно.

Второй вопрос посвящен тому, нужно ли запоминать текст. О нем тоже есть противоположные мнения; однако если в предыдущем случае специалисты поддерживают одну из крайностей, то здесь – обычно советуют использовать компромиссный подход.

Итак, с одной стороны, речь можно *вообще не запоминать*. Тогда выступающий приходит в аудиторию с написанным текстом и внимательно, с выражением зачитывает его слушателям. Этот способ популярен у неопытных ораторов, потому что они боятся забыть свою речь и тем самым попасть в неловкое положение – или, например, допустить ошибку и донести до людей неправильную информацию.

Подобное «чтение с листа» действительно гарантирует, что текст дойдет до всех и каждого в неизменном виде (и в этом есть свои плюсы); однако нужно помнить, что такое выступление плохо воспринимается. Оно вызывает ощущение, будто бы говорящий общается не с аудиторией, а с трибуной; оратор существует сам по себе, слушатели – сами по себе, и контакт между ними исчезает.

С другой стороны, можно *выучить речь наизусть*. Этот вариант полезен для коротких выступлений, где записи смотрятся неуместно – например, поздравительных или приветственных. Применять его к длинным текстам не рекомендуется: во-первых, такая речь звучит искусственно, а во-вторых, при большом количестве информации очень легко забыть какой-то фрагмент и потерять логику рассуждений.

Поэтому в руководствах по риторике, как правило, рекомендуется третий, промежуточный вариант, который можно назвать «*выступление с опорой на текст*» [10]. Такой подход позволяет воспользоваться преимуществами обоих предыдущих: говорить свободно и контактировать со слушателями, но при этом всегда иметь под рукой план речи и другие подсказки.

Мы уже кратко описывали этот способ: одну часть текста оратор запоминает, а другую держит при себе в виде заметок. Вопрос о том, что именно записать, каждый человек решает сам – в зависимости от того, какую информацию ему труднее всего хранить в памяти. Можно, например, поместить в письменную часть цитаты, которые надо воспроизвести дословно, или разного рода цифры (величины, проценты и т.п.).

Стоит заметить, что записи – это не только напоминание на случай, если выступающий что-то забыл. Они решают и другие задачи поддержки: скажем, иногда на них наносят разметку, которая позволяет выделять важные части в тексте или правильно его произносить. Смысловые обозначения могут быть какими угодно, а фонетические знаки мы разбирали в предыдущем подразделе.

Наконец, есть четвертый способ, который можно со временем развить из навыка выступлений с опорой на текст: *произнесение речи без поддержки*. Им пользуются те ораторы, которые отлично знают тему – например, рассказывают о своей повседневной работе, или просто повторяют один и тот же текст много раз. Тогда содержание речи настолько привычно для говорящего, что он может обходиться без записей. В этом – отличие четвертого варианта от заучивания текста: оратор чувствует себя уверенно не потому, что помнит речь дословно, а потому, что хорошо разбирается в предмете.

Для перехода на речь без поддержки специалисты советуют постепенно уменьшать объем письменных заметок – допустим, в следующем порядке [10]:

1) Полный текст, написанный заранее и размеченный. Такие записи подходят для начинающих ораторов, которые еще не привыкли выступать.

2) Конспект. Второстепенная информация удаляется, и остаются только важные мысли, точные формулировки и т.д.

3) План. На этом этапе оратору достаточно знать, из каких частей состоит речь и в каком порядке они должны следовать. Подобную схему уже можно просто запомнить – и выступать без письменных заметок.

3.4 Психологические аспекты выступления

Во время подготовки оратор взаимодействует в основном с текстом, поэтому психологическая сторона его работы почти не заметна (если не считать одноименных аргументов). Она выходит на передний план во время коммуникативного этапа – т.е. когда выступающий встречается с людьми и начинает говорить с ними.

Психология публичной речи состоит из двух частей: внутренней и внешней. Первая часть отражает то, насколько хорошо выступающий владеет собой, когда общается с публикой, а вторая касается в основном того, как привлечь и удержать внимание слушателей.

Начнем с **эмоционального состояния оратора**. От того, каким оно будет, прямо зависит успех речи: если человек чувствует себя неуверенно, например, то даже самый удачный текст прозвучит плохо.

Очевидно, что выступающий должен как минимум быть спокоен, а в идеальном случае – вообще радоваться встрече со слушателями и получать удовольствие от работы с ними. На практике, впрочем, дело часто обстоит иначе: многие люди испытывают неприятные переживания вплоть до страха перед выступлением. Пожалуй, самый типичный случай – это нервозность и беспокойство.

Такая ситуация вполне логична, и вряд ли мы сильно ошибемся, если скажем, что почти каждый оратор волнуется по поводу речи. В конце концов, это – важное событие, говорящему нужно произвести хорошее впечатление, сказать все именно так, как он задумал, и т.д. Однако отрицательные эмоции мешают выступать: доходит до того, что из-за них у некоторых людей даже нарушается дикция (т.е. психологические проблемы начинают влиять на физиологию). Поэтому: хотя нервное напряжение в таких случаях естественно и объяснимо, оратору нужно его нейтрализовать.

Иначе говоря, нет людей, которые не беспокоятся, но есть люди, которые могут справиться с переживаниями. Именно такой подход обычно и используется в руководствах по риторике: их авторы дают советы о том, как погасить волнение ***перед выступлением***.

Возьмем пример подобных советов из литературы [изл. по: 10]. Их автор предлагает отталкиваться от возможных причин беспокойства.

1. Неуверенность в себе (низкая самооценка): «я ничего не умею», «эта речь никому не нужна» и т.п. Здесь у оратора есть следующие варианты:

а) Вспомнить о том, что он пришел рассказать аудитории нечто новое, чего слушатели еще не знают; следовательно, выступление будет им интересно и полезно.

б) Напомнить себе, что далеко не все успешные ораторы были такими с рождения; способности к публичной речи можно и нужно развивать, даже если их не было изначально.

в) Задуматься о работе, которая была проделана во время подготовки к выступлению; все эти усилия не могут быть бесполезными и не должны пропадать зря.

2. Недостаток опыта. Если говорящий переживает из-за того, что мало тренировался и практиковался, то можно сделать так:

а) Посмотреть на это конкретное выступление как на еще один шанс улучшить свои навыки.

б) Использовать любые подходящие ситуации для публичной речи. В жизни всегда найдется повод высказаться перед людьми – даже если это будет, например, какое-то семейное обсуждение в узком кругу. Хорошо подходят для таких целей деловые встречи или производственные совещания разного рода.

3. Неудачный опыт. Обратная сторона той же медали: в этом случае практика у оратора была, но воспоминания о ней не помогают, а наоборот, мешают. Человек опасается, что если он потерпел неудачу в прошлом, то и новые выступления тоже могут оказаться плохими.

При таком беспокойстве нужно осознать, что идеальных ораторов не существует: скверные речи бывали у каждого, а над некоторыми всемирно известными мастерами (вроде Демосфена) вообще поначалу смеялись. Неудачные выступления, конечно, нужно учитывать и делать из них выводы на будущее – однако не стоит придавать им слишком большого значения.

4. Плохая подготовка. Этот вариант – самый сложный и обычно наиболее обоснованный изо всех возможных причин. Если человек осознает, что потратил слишком мало времени на подготовку или провел ее некачественно, то прямо перед выступлением уже ничего поделать нельзя – остается только пообещать себе как следует готовиться в будущем, а пока иметь дело с тем, что есть. Иногда, впрочем, так проявляется низкая самооценка – т.е. в действительности оратор сделал все, что было в его силах, просто он привык чрезмерно себя критиковать.

5. Беспокойство без причины. Бывает так, что выступающему не в чем себя упрекнуть, он знает, что готов, и аудитория интересуется темой – но нервозность все равно ощущается. Тогда стандартный совет состоит в том, чтобы отвлечься от этих переживаний – переключить мышление и сознание на какую-то другую задачу. Допустим, мы просто слишком много думаем о своих эмоциях; тогда достаточно сместить фокус и начать думать, например, о речи, которую мы сейчас будем произносить.

Кроме такой предварительной психологической подготовки, нужно еще создать себе правильный эмоциональный настрой ***во время выступления***. Здесь во главе угла – идея о том, что «публичное выступление – это профессиональное действие, связанное с осуществлением вашего намерения, которое должно достичь цели» [28]. Иначе говоря, оратор должен понимать, что он встречается с аудиторией не просто для того, чтобы с ней пообщаться: ему нужно добиться своих целей, а следовательно – настроить себя на работу.

Для этого полезно делать следующее:

1. Не отвлекаться. Произнесение речи должно быть главным и желательно единственным, о чем будет думать оратор. Как только он вышел к трибуне, ему нужно сказать себе, что теперь никакие другие вопросы и проблемы не имеют значения – до тех пор, пока выступление не закончится. Изолировать себя от лишних мыслей трудно; но это – полезное умение, и им стоит овладеть.

2. Сфокусироваться на аудитории. Слушатели должны быть в центре внимания говорящего: необходимо всегда чувствовать, что именно ради них, собственно, и произносится речь. Кроме того, нужно наблюдать за их поведением («считывать обратную связь», как говорят специалисты) и быть готовым изменить свое выступление, чтобы подстроиться под людей – если это понадобится.

3. Быть собранным и энергичным. Говоря метафорически, нужно вложить душу в речь – т.е. выступать как можно более увлеченно или даже самозабвенно, отдавать всего себя этому процессу. Также оратору стоит нацелиться на то, чтобы руководить аудиторией, стать лидером, за которым она будет следовать. Возможно, для этого придется приложить существенное волевое усилие, потому что далеко не каждое физическое и эмоциональное состояние располагает к такой самоотдаче.

Коль скоро мы рассматриваем поведение оратора во время выступления, будет логично упомянуть и об ***этике ораторского мастерства***. В литературе можно встретить идею о том, что у специалиста по риторике есть логос, пафос и этос; логос – это сама речь, пафос – эмоции (о которых мы только что сказали), а этос – нравственная составляющая, мораль.

Этический аспект публичной речи полезно изобразить в виде набора рекомендаций – т.е. так же, как и психологическую подготовку.

1. Подтверждать идеи личным примером. Если объяснить упрощенно, то оратору нельзя требовать от аудитории того, на что он сам не способен. В противном случае у него просто будет отсутствовать нужный авторитет – странно было бы, например, учиться хорошему поведению у хулигана.

2. Уважать аудиторию. Нужно исходить из мысли о том, что слушатели – это взрослые разумные люди, интересы которых достойны внимания. Следовательно, оратор должен быть настроен на сотрудничество с ними, а не на противостояние или конфликт. Также этот совет подразумевает, что аудитории нужно давать точную и достоверную информацию: сознательный обман мало похож на уважение к чужому достоинству.

3. Быть честным и добросовестным. Для хорошего оратора совершенно недопустимо злоупотреблять той властью, которую ему дает трибуна. Любой выступающий должен четко осознавать свою ответственность перед людьми – и в том числе перед обществом в целом. Иначе говоря, нужно понимать, что публичная речь влияет на мысли и поступки слушателей, и если это влияние будет отрицательным, то последствия могут оказаться катастрофическими. Потому считаются неэтичными, например, любые попытки манипулировать людьми, играть на человеческих чувствах и эмоциях, преувеличивать масштабы проблем ради своих целей и т.п.

4. Избегать переходов на личности. Имеется в виду, что когда мы комментируем или критикуем чью-то мысль, нельзя превращать свою речь в нападение на конкретного человека. Не нужно выставлять автора идеи в плохом свете: как мы уже говорили, это – психологический аргумент, и он ничего не доказывает. Если уж оратор приводит возражения, то они должны быть разумными, конструктивными и по возможности непредвзятыми.

5. Не отказываться от своих слов. Когда оратор чувствует, что аудитории не нравится его точка зрения, у него может возникнуть соблазн сделать вид, будто «он такого не говорил», или что его «неправильно поняли». Делать этого не стоит: выступающий как никто другой должен быть последовательным в убеждениях. Если он меняет точку зрения на ходу, то у слушателей остается неприятное впечатление.

Такова была внутренняя сторона психологии публичной речи; перейдем теперь ко внешней. Обычно ее называют «**контакт с аудиторией**».

По традиции контакту придают очень большое значение. Некоторые специалисты описывают его как вершину ораторского мастерства, как обязательное условие успешности речи или даже как заветную мечту каждого выступающего. Основания так утверждать действительно есть: когда контакт отсутствует, люди относятся к выступлению безразлично и оказываются предоставлены сами себе – так что содержание речи проходит мимо них и не дает эффекта.

Контакт можно определить как «общность психического состояния оратора и аудитории, взаимопонимание между выступающим и слушателями», которое «возникает в том случае, когда обе стороны заняты одной и той же мыслительной деятельностью и испытывают сходные переживания» [10]. В этом толковании уже указано, как добиваться такой общности: во-первых – вести совместную интеллектуальную работу (размышлять над темой и предметом), а во-вторых – обмениваться эмоциями. Инициатива обычно исходит от оратора – т.е. именно он должен предлагать вопросы для обсуждения и передавать слушателям свое настроение.

Важно сразу отметить, что недостаточно только создать подобную связь: нужно еще и поддерживать ее. Часто бывает так, что оратор смог привлечь внимание аудитории, но затем упустил его; тогда результат будет почти таким же, как если бы взаимопонимания не было с самого начала.

Рассмотрим в первую очередь то, ***как управлять контактом с помощью речи***. Если правильно пользоваться средствами языка, то можно сделать выступление более интересным и легким для восприятия.

1. Этикетные фразы. Стоит при этом сказать, что на контакт влияет и весь этикет в целом, а не только его речевая составляющая; тем не менее, формулы вежливости тоже важны. Прежде чем начать выступление, полагается приветствовать аудиторию, если нужно – представиться; в конце речи обычно благодарят за внимание и прощаются. В некоторых официальных ситуациях (например, при защите учебно-научных работ) принято говорить «спасибо за вопрос», если кто-то из слушателей чем-то поинтересовался. Если выступающий возражает или отказывает в просьбе, нужны смягчающие конструкции – по принципу «к сожалению, я вынужден...».

2. Диалогизация. Мы упоминали об этом, когда сравнивали монолог и диалог в первом разделе. Вспомним: средства диалогизации – это слова и выражения, которые добавляются к монологическому высказыванию для того, чтобы придать ему вид диалога. Таким образом мы как бы включаем слушателя в общение, переводим его с пассивного восприятия на активное.

Основные средства диалогизации – это:

1) Обращения и призывы. Обратиться можно либо ко всей аудитории в целом (по принципу «уважаемые господа!»), либо к конкретному человеку, который чем-то выделился из толпы – например, пришел позже остальных. Что же касается призывов, то они обычно выглядят как «задумайтесь...», «представьте себе...» и т.п. Каждое такое средство создает у слушателей чувство, что они участвуют в беседе, а не наблюдают за речью оратора со стороны.

2) Вопросы. Здесь имеется в виду, что выступающий спрашивает людей о чем-то – а не наоборот, как в случае с этикетными фразами, например. Ждать ответа не обязательно: оратор может ставить риторические вопросы или использовать так называемый «вопросно-ответный ход», когда говорящий задает вопрос и сам же на него отвечает. Так или иначе, люди начнут думать над проблемой, которую мы им предъявили – даже если от них не требуется ее решать. В результате активизируется мышление, и аудитория займется интеллектуальной работой вместе с нами.

3) Уступка. Речь идет о той же самой уступке, которую мы до этого рассматривали как способ развертывания текста: оратор разбирает возможные возражения против его позиции. Тогда в выступлении появляется своеобразный псевдодиалог: говорящий как будто спорит с чужими точками зрения. Кстати, некоторые из таких точек могут совпасть с убеждениями кого-то из слушателей; в этом случае у людей возникает впечатление, что выступающий обращается лично к ним, и они начинают его слушать с бóльшим интересом.

4) Неформальный стиль. Оратор может выступать так, словно бы он не столько произносит речь, сколько ведет с людьми дружескую беседу. Цель – та же: дать слушателям повод почувствовать себя участниками разговора. К сожалению, такой подход возможен не всегда: например, в официальных ситуациях он будет выглядеть неестественно.

3. Переходы и ссылки. Эти элементы обеспечивают связность текста: скрепляют его части между собой. С помощью ссылок мы вспоминаем о том, что обсуждалось ранее, или предвосхищаем вопросы, которые будем рассматривать позже – например, «как уже было сказано...» или «как мы увидим впоследствии...». В свою очередь, переходы позволяют переключиться с одной части на другую или обозначить структуру текста: «этот вопрос исчерпан, перейдем к следующему», «в качестве заключения скажем о...» и т.п. В разных источниках их могут называть «средства когезии» (т.е. связности) или «метатекстовые конструкции» (т.е. такие, в которых говорится о самом же тексте, а не о теме или предмете речи).

4. Модальность. Этот термин звучал в первом разделе, когда мы говорили о необязательных признаках текста. Вспомним, что под ним подразумевается: автор высказывает свое мнение, выражает какое-то отношение к тому, о чем идет речь, дает оценку. Все это придает выступлению личный характер: мы показываем, что в нем представлена наша собственная точка зрения, с которой слушатели могут согласиться или поспорить. Такой подход в любом случае привлечет их внимание и поможет контакту.

От речи перейдем к тексту: вернемся на время к вопросу о композиции и коротко разберем ***роль частей выступления*** в контакте с аудиторией.

Введение решает две основные задачи: привлечь внимание людей и настроить их на работу. Нужно добиться того, чтобы они сосредоточились на теме и предмете, были готовы слушать оратора и размышлять над тем, что он говорит. Если нам не удастся это сделать, то слушатели переключатся на что-то другое и будут заниматься своими делами вместо того, чтобы воспринимать речь.

Создавать рабочую атмосферу важно еще и потому, что перед началом выступления слушатели находятся в разных состояниях: кто-то полон энергии, заинтересован и ждет слов оратора с нетерпением, кто-то настроен нейтрально, а некоторые просто пришли пообщаться друг с другом и хорошо провести время. Чтобы установить контакт, нужно привести аудиторию «к общему знаменателю» – т.е. выровнять эмоциональный фон и отношение к происходящему. В противном случае люди разделятся на несколько групп, с каждой из которых придется налаживать связь отдельно – и совсем не факт, что оратору это удастся.

В литературе можно встретить следующие рекомендации: начинать речь с чего-то яркого, образного и необычного, а желательно – еще и запоминающегося. Такую роль могут сыграть, допустим, неожиданный, но интересный вопрос, который заставляет задуматься, или удачный пример из жизни, или остроумная цитата по теме. В общем и целом для установки контакта пригодится все, что вызывает положительный отклик и включает мышление.

Полезно также сразу дать слушателям понять, для чего предназначено выступление и какие конкретные проблемы можно будет решить с его помощью (т.е. для чего оно нужно, если выразиться упрощенно). По этому поводу стоит вспомнить требование личной заинтересованности, которое мы описывали, когда разбирали психологическую аргументацию в предыдущем подразделе. Человек будет слушать гораздо внимательнее, если поймет, что тема касается его лично.

Вступление к речи должно начинать решать свои задачи буквально с первых слов. Нельзя полагаться на подробные развернутые объяснения: затянутое введение считается одним из композиционных недостатков.

Предположим, что начало было успешным: внимание людей привлечено и захвачено. Теперь его нужно сохранить и поддерживать до конца выступления; эта миссия возлагается на основную часть.

Здесь добиться результата сложнее, потому что человек не может долго думать об одном и том же. В среднем у оратора есть где-то от пяти до десяти минут; после этого концентрация ослабнет, и слушатели начнут отвлекаться. Поэтому специалисты советуют периодически переключать внимание людей с одного на другое – например, менять способ изложения, или переходить от абстрактных идей к конкретным примерам и наоборот. Если планируется относительно небольшое выступление (до 40 минут), то можно просто выделять не более 10 минут на каждый вопрос.

Другая популярная рекомендация – пользоваться естественным любопытством слушателей, т.е. располагать информацию в основной части так, чтобы людям все время было интересно, что же оратор скажет дальше. Разумеется, это не значит, что нужно делать из выступления детективный рассказ или придумывать для него сюжет, достойный романа. Самый очевидный и легкий вариант состоит в том, чтобы выкладывать ключевые сведения не сразу, а постепенно, небольшими порциями, и периодически упоминать о том, что прозвучит позже. Тогда аудитория будет знать, что содержание речи еще далеко не исчерпано, и впереди ждет новый материал.

Впрочем, справедливости ради стоит заметить, что художественная литература все-таки может помочь: за ее долгую историю авторы разработали очень много способов сделать свое повествование увлекательным, и в том числе – с помощью композиции. Некоторые такие способы вполне можно взять на вооружение для ораторских речей.

Хороший стимул для любопытства – это интересные проблемные вопросы. Если предъявить их слушателям и начать разбирать по ходу выступления, то люди, скорее всего, будут следить за мыслями оратора: им захочется сравнить свои рассуждения с идеями выступающего и узнать, удалось ли им найти правильный ответ.

Допустим теперь, что основная часть также была удачной. Это значит, что работа с вниманием в целом завершена; остается лишь правильно закончить речь, а следовательно, мы переходим к заключению.

Психологическая задача, которая стоит перед заключительной частью, – оставить у людей правильные и нужные впечатления. Например, аудитория должна почувствовать: конец выступления не означает, что тема закрыта. Оратор сказал все, что мог, но теперь слушатели должны работать над проблемой дальше, решать ее своими силами, и ни в коем случае не оставлять ее в прежнем виде. Если мы создавали среди людей эмоциональный настрой, который необходим для наших целей, то в заключении надо позаботиться о том, чтобы он не исчез после окончания речи.

Опытные ораторы рекомендуют возвращаться к самым важным тезисам, выражать их еще раз кратко и сжато – чтобы они могли отложиться в памяти слушателей. Можно даже сформулировать главные мысли несколько раз – двумя-тремя способами (допустим, сначала в логической форме, а затем сразу же – в психологической). Бывает хороший результат и от выступлений, которые заканчиваются призывом к чему-то: они как бы показывают аудитории, в каком направлении нужно двигаться дальше.

В любом случае конец речи должен быть заметным, ярким и выраженным. Последние слова, скорее всего, запомнятся людям лучше, чем все остальное; стоит воспользоваться этим эффектом в своих интересах. Если оратор не столько закончил, сколько просто перестал говорить, то от его выступления останутся посредственные впечатления. При этом важно помнить, что слишком длинное заключение – это точно такой же композиционный недостаток: оно утомляет аудиторию и заставляет ее думать в основном о том, когда же выступающий наконец замолчит.

Следующий элемент контакта – это сами слушатели. Чтобы установить с ними связь, нужно анализировать и учитывать ***особенности аудитории***. Общие рекомендации, о которых мы говорили до этого, работают в большинстве случаев, но они все же не универсальны и не дают безусловной гарантии успеха. Чтобы добиться контакта, следует настраиваться на конкретную аудиторию, с которой оратор будет работать.

Одна из главных таких особенностей – профессионализм. Имеется в виду то, насколько хорошо слушатели разбираются в предмете речи. Если не принять этот фактор в внимание, то мы рискуем либо рассказать людям то, что им и так прекрасно известно, либо представить слишком сложный материал, который аудитория не сможет осознать. И в том, и в другом случае выступление вызовет скуку, хоть и по разным причинам.

По мнению специалистов, для профессиональной аудитории больше подходит обращение к разуму (т.е. логическая аргументация); кроме того, можно свободнее пользоваться обобщениями и абстрактными фразами. Необходимо постараться представить себе, чего такие люди еще могут не знать и что может оказаться для них интересным. Непрофессиональная аудитория, в свою очередь, лучше реагирует на конкретику; нужно отобрать информацию так, чтобы ее было легко осмыслить, и изложить ее на таком уровне, который будет привычен и понятен обычным людям. Кроме того, при работе с «непосвященными» полезно делать речь неформальной и эмоциональной.

Другая характеристика – настрой. О нем мы говорили, когда описывали вступительную часть: оратору следует определить, как люди относятся к выступлению, и попробовать добиться того, чтобы все они были готовы слушать и думать. За каждым типом поведения обычно стоит своя мотивация; нужно попытаться понять ее и приспособиться к ней.

Впрочем, настрой – это отношение не только к самой речи, но и к ее содержанию: согласны ли слушатели с тем, что говорит выступающий, или же его точка зрения им чужда. Первый случай несложен, а вот во втором понадобится предварительно подготовить людей: поискать топосы, на которые можно опереться, или начать с психологической аргументации. Здесь наша основная задача – снять напряженность и показать, что к нашим словам стоит прислушаться. Если мы не избавимся от предубеждения в наш адрес, то слушатели будут просто отбрасывать наши аргументы, даже не пытаясь в них разобраться.

Еще одна особенность аудитории – ее состав. Обычно под этим понимают возраст, пол, социальное положение и другие подобные свойства. Есть, например, мнение, что мужчины более склонны к рациональному мышлению, а женщины – к эмоциональному. Соответственно, в каждом случае потребуется искать свой подход к людям.

Наконец, с точки зрения любой из этих особенностей аудитория может быть однородной или неоднородной. Очевидно, что чем больше слушатели похожи друг на друга, тем легче установить с ними контакт. Если же по какому-то из признаков наблюдается пестрая и разнообразная картина, то придется ориентироваться на большинство.

Наконец, отдельного рассмотрения заслуживает вопрос о том, как установить контакт с аудиторией ***в условиях опосредованной коммуникации***.

Обычно оратор общается с людьми напрямую: приходит к слушателям и представляет им речь. На это рассчитано большинство рекомендаций и указаний, которые приводятся в руководствах по риторике. Однако бывают случаи, когда говорящий не видит аудиторию и не имеет к ней никакого (в лучшем случае – почти никакого) доступа. Так происходит, например, во время выступлений по радио или телевидению, а также при некоторых способах связи через Интернет (допустим, в таких условиях работают ведущие вебинаров). Это и называется опосредованной коммуникацией – т.е. такой, где люди общаются между собой через какого-либо посредника (телекоммуникационную сеть, программное обеспечение, технические средства связи и т.п.).

Такая ситуация всегда вызывает затруднения. Классический контакт с аудиторией предполагает, что мы наблюдаем за слушателями и оцениваем их реакцию, за счет чего получаем возможность подстраивать под них свою речь и управлять вниманием. Очевидно, что если прямой доступ к людям отсутствует, то делать все это технически невозможно. Тем не менее, соответствующую задачу все равно нужно как-то решать – иначе выступление будет неэффективным, а оратор должен всегда достигать своих целей.

Специалисты предлагают несколько советов относительно того, как справляться с подобными проблемами [изл. по: 28].

1. Прогнозирование. Этот прием частично компенсирует нехватку обратной связи, о которой мы только что говорили. Поскольку выступающий не видит своих слушателей и не знает, как они реагируют, ему остается только представить себе, как они могли бы воспринять речь и отнестись к ней. За неимением лучшего придется отталкиваться от таких «воображаемых» данных.

Прогноз обычно делается на основании опыта: если оратор много выступал, то он уже примерно представляет себе, как люди могут реагировать на его слова. Если же опыта недостаточно, то можно вообразить какую-то конкретную аудиторию, с которой выступающий хорошо знаком. Конечно, такое предположение вряд ли будет точным, но даже слабый прогноз лучше, чем полное его отсутствие.

2. Максимальный контакт. Когда мы работаем с реальной аудиторией, она может иметь особенности, которые позволяют прилагать меньше усилий для установки контакта. Так как особенности виртуальной аудитории нам не известны, в этом случае мы должны исходить из самого неблагоприятного варианта – т.е. предполагать, что слушатели разобщены, равнодушны, не желают размышлять над речью и т.п. Соответственно, нужно вложить как можно больше усилий и в захват внимания, и в его удержание. Выступление должно стать настолько интересным, насколько возможно.

3. Универсальность. Исследователи отмечают, что аудитория СМИ состоит из совершенно разных людей, каждый из которых имеет свой уровень подготовки и знаний по теме. Иначе говоря, такие слушатели по умолчанию разнородны. Из этого следует, что оратор должен изначально рассчитывать на такую речь, которая подходила бы и профессионалам, и «непосвященным».

3.5 Спор и его разновидности

Рассмотрение риторики завершено, и мы переходим ко второй части раздела, которая посвящена обсуждениям. Как уже было сказано, ораторское мастерство – это в основном монологи; теперь же нам необходимо рассмотреть публичный диалог, который на практике обычно имеет форму спора, столкновения разных точек зрения.

В качестве краткого напоминания скажем, что в монологической устной речи подразумевается один активный участник – т.е. все остальные, кроме говорящего, играют пассивную роль и напрямую в общении не участвуют (хотя выступающий старается вовлечь их в коммуникацию с помощью средств диалогизации и других способов установить контакт с аудиторией). В свою очередь, устный диалог – это тот случай, когда в общении есть несколько активных участников, которые равноправны между собой.

Стоит заметить, что во многих случаях обсуждение является естественным продолжением ораторской речи. Когда выступление подходит к концу, у слушателей могут возникать вопросы или желание выразить свою собственную позицию по теме. Соответственно, говорящему приходится давать разъяснения или отстаивать свое мнение.

Впрочем, вполне очевидно, что человеку не обязательно быть оратором для того, чтобы оказаться участником спора. Подобные ситуации возникают и в обычной жизни, так что умение вести диалог может принести даже больше пользы, чем владение риторическим мастерством. Так или иначе, культура речи без этого аспекта будет неполной.

Используем традиционный подход и начнем с общих теоретических замечаний: установим **терминологию**.

С понятием «обсуждение» связано несколько разных терминов. Поскольку все они обозначают примерно одно и то же, их часто используют бессистемно, один вместо другого, как синонимы; однако разница между ними все-таки есть, и ее нужно учитывать. Поэтому разберемся, что чему соответствует.

Базовый, корневой термин для обозначения обсуждений – это ***спор***.

«Спор – это такой коммуникативный процесс, в рамках которого происходит сопоставление точек зрения, позиций участвующих в нем сторон, причем каждая из них стремится ... утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов» [28].

Это определение является урезанным, и мы придаем ему такой вид сознательно, чтобы оно было более обобщающим – т.е. подходило под любую из разновидностей спора, о которых пойдет речь далее. В источнике, откуда оно взято, есть дополнительные пояснения: там говорится, что стороны утверждают свои мнения аргументированно и стремятся опровергнуть доводы оппонентов. Действительно, в большинстве случаев происходит именно так; однако участники обсуждений далеко не всегда заботятся об аргументах и контраргументах, поэтому иногда их главная задача состоит отнюдь не в том, чтобы построить правильное логическое опровержение. Такие варианты довольно распространены, так что приходится их учитывать.

Далее спор разделяется на два главных вида: дискуссию и полемику.

Дискуссия – это такое обсуждение, в котором стороны пытаются выяснить истину или по крайней мере найти такое решение, которое бы устраивало всех. В этом случае спорящие настроены на то, чтобы договориться, найти компромисс. Соответственно, дискуссия обычно проходит в вежливой и уважительной обстановке, когда люди признают, что чужое мнение имеет такое же право на жизнь, как их собственное. Здесь важна аргументация, а также ее правильность – т.е. соответствие требованиям логики, о которых мы говорили, когда разбирали подготовку к выступлению. Сомнительные или запрещенные приемы – например, разного рода уловки – в дискуссии считаются принципиально недопустимыми, потому что мешают конструктивному решению проблем.

Из-за своих особенностей дискуссия редко бывает внезапной и неожиданной. Обычно ее планируют заранее и дают всем желающим время подготовиться. Само обсуждение, как правило, проходит по определенному регламенту, который гарантирует, что каждый участник сможет высказаться и будет услышан. Для руководства этим процессом при дискуссии часто имеется модератор; он управляет ходом спора и следит за тем, чтобы люди соблюдали правила.

Результат дискуссии – это своего рода общая резолюция, т.е. совместное решение всех участников. Оно отражает те позиции, по которым стороны согласились между собой. Поэтому такой спор может продолжаться очень долго: после того, как стороны выскажутся, нужно будет еще проанализировать каждое мнение и выработать какой-то средний вариант, который всех устроит. Так как у современного человека мало времени на принятие решений, полноценные дискуссии в их классическом понимании встречаются редко.

Полемика – это «вид спора, в рамках которого основные усилия сторон направлены на утверждение (победу) своей позиции относительно обсуждаемого предмета» [28]. Соответственно, при таком обсуждении его участники настроены уже не на компромисс, а на борьбу, противостояние с оппонентом. Другая сторона рассматривается как противник, позиция которого должна быть разрушена и уничтожена. В теории переговоров это называется «конфронтационный сценарий» – т.е. мы должны обязательно добиться того, чтобы именно нашу точку зрения признали единственно правильной, без каких-либо изменений или оговорок.

Поскольку полемика – это конкуренция, а не сотрудничество, то в ней применяют весьма разнообразные средства – в том числе сомнительные, которые запрещены в дискуссии. Они могут быть довольно безобидными (как, например, психологическая аргументация), но иногда участник обсуждения готов пойти и на более серьезные меры – сознательную манипуляцию, обман или нарушение правил спора. Об этих методах мы будем говорить позже в отдельном материале.

К полемике тоже можно готовиться заранее, но обычно она возникает сама по себе – случайно и незапланированно. Впрочем, если быстро взять ее под контроль, то при желании можно перевести такой спор в дискуссию.

Обсуждение в подобном духе, как правило, не требует заметных мыслительных усилий: никто не задумывается над тем, чтобы обобщать мнения участников, искать взаимоприемлемые решения и т.п. В большинстве случаев спорящие просто обмениваются аргументами до тех пор, пока одна из сторон не признает себя побежденной. Таким образом, полемика требует меньше времени, чем дискуссия, и на практике встречается чаще. Впрочем, нужно заметить, что люди очень не любят соглашаться с чужой точкой зрения, поэтому многие споры подобного рода заканчиваются ничем – обе стороны остаются при своем мнении.

Таковы были разновидности обсуждений. Вернемся теперь к понятию спора и разберем то, каким он должен быть – т.е. как правильно вести его. Будем говорить, в частности, о регламенте, об этике публичного диалога и так далее. Однако прежде чем рассматривать такие вопросы, нужно задуматься о **целесообразности спора**.

Суть этой проблемы проста: спор полезен далеко не во всех случаях. Иногда он, например, изначально не имеет никакого смысла – или, возможно, гораздо проще будет добиться цели другими методами. Потому специалисты советуют сначала обдумать ситуацию и решить, нужно ли вообще такое обсуждение. Для этого стоит уделить внимание следующим его аспектам.

1. Предмет спора. Диалог должен быть предметным – т.е. он ведется не ради того, чтобы поговорить и хорошо провести время, а для того, чтобы добиться какого-то конкретного результата. Если мы начинаем обсуждение, то мы обязаны четко себе представлять, о чем именно мы будем спорить.

Когда предмет найден, желательно оценить его значимость. Возможно, он слишком ничтожен, чтобы тратить на него силы – или позиции сторон позволяют найти компромисс сразу, «мирным путем».

Допустим, что предмет заслуживает обсуждения. Тогда его нужно зафиксировать – сразу договориться, что в центре дискуссии или полемики будет именно этот вопрос и никакой другой. В публичном диалоге очень легко увлечься и потерять тему, так что спорящие часто заканчивают разговор совершенно не тем, с чего начинали. Тогда время будет потеряно напрасно: исходная проблема так и останется нерешенной.

Наконец, необходимо убедиться, что все участники знакомы с предметом и могут более или менее компетентно о нем рассуждать. Это – одна из аксиом спора, о которой говорят почти все авторы. Бесполезно обсуждать вопрос с человеком, у которого нет хотя бы минимального набора знаний по теме – и точно так же нам самим нельзя вступать в спор о незнакомых предметах. На практике, к сожалению, часто приходится видеть дилетантов, которые всерьез пытаются что-то доказать экспертам.

2. Обстановка. Вполне очевидно, что некоторые ситуации не подходят для обсуждений – например, мы можем помешать другим людям или публично озвучить конфиденциальную информацию. Поэтому следует оценить, можно ли вести спор здесь и сейчас, или лучше будет его отложить до более подходящего момента. В этом нет ничего необычного – достаточно здравого смысла и стандартного этикета.

3. Собеседник (оппонент). Этот аспект – самый объемный и важный. Во многих случаях обсуждение теряет целесообразность именно из-за того, с кем мы собираемся его вести.

Во-первых, нужно попытаться определить мотивы и намерения человека: действительно ли он хочет установить истину, сравнить свою точку зрения с нашей, или же его волнует только возможность с кем-то поспорить сама по себе. Если собеседника интересует процесс, а не результат, то диалог бесполезен – скорее всего, достичь какого-то решения все равно не удастся.

Имеет значение также настрой оппонента. Например, бывает так, что собеседник изначально предвзят – либо к нам самим, либо к точке зрения, которую мы поддерживаем. Тогда спор с ним вряд ли будет иметь смысл: практика показывает, что переубедить такого человека почти невозможно – он будет просто игнорировать наши аргументы, так как считает их недостойными рассмотрения.

Стоит упомянуть и те случаи, когда оппоненту выгодно отстаивать какую-то позицию. Здесь разумные перспективы тоже отсутствуют: если на кону личные интересы, то человек никогда не признает, что был неправ. Доступен разве что вариант сделать так, чтобы поддерживать нашу точку зрения ему стало еще выгоднее – но с искусством спора это уже не связано.

Еще одна сторона – то, что можно назвать «готовностью к диалогу». Необходимо задуматься о том, способен ли собеседник на корректное обсуждение в принципе. Кто-то считает свою точку зрения по умолчанию правильной, так что попытки ее оспорить вызывают у него исключительно раздражение (как если бы математику пытались доказать, что 2*2=5). Другие люди могут переходить на ругань или оскорбления, либо даже пытаться решить проблему силой. Переговоры с такими оппонентами – это пустая трата сил и здоровья.

Наконец, полезно задаться вопросом о том, можем ли мы подобрать правильную аргументацию для нашего собеседника. Перед участником публичного диалога стоят те же проблемы, что и перед оратором: надо решить, как использовать логику и психологию при убеждении, какие мысли будут для человека весомы и авторитетны, как сделать их доступными и наглядными, и т.д. Чтобы добиться успеха в таком деле, нужно хорошо знать собеседника; поэтому некоторые авторы советуют избегать споров с людьми, о которых ничего не известно. Впрочем, стоит заметить, что нужные сведения легко добываются в процессе обсуждения, так что разговор с незнакомцем вполне может оказаться успешным.

4. Самоанализ. Под этим будем иметь в виду размышление участника спора о своих собственных качествах. Действительно: кроме внешних факторов, важно оценить и самого себя. Иногда люди отказываются от обсуждения исключительно из-за того, что приходят к мысли «я не готов».

Речь здесь идет не только о знаниях – будь они относительно предмета, собеседника или чего-то еще. Один из главных вопросов, которые мы должны поставить перед собой, – «могу ли я быть неправ?». Спор будет заведомо проигрышным, если мы начнем отстаивать ложную точку зрения.

Допустим теперь, что спор целесообразен. Тогда желательно установить **регламент** – провести обсуждение в определенном порядке и договориться о правилах. Конечно, такой «идеальный вариант» на практике возможен не всегда: мы уже говорили, что для современного общества полноценная дискуссия – редкое явление. Однако если оставить ситуацию вообще без какого-либо контроля, то диалог рискует перейти в беспорядочную перепалку или выяснение отношений – и тогда результат в лучшем случае будет нулевым. Поэтому, даже когда стандартную схему спора не удается применить полностью, нужно пытаться внести в обсуждение хотя бы некоторые ее элементы. Мы вернемся к этому немного позже, а пока разберем исходный порядок, от которого будем отталкиваться.

Организованные дискуссии обычно проводят по следующему сценарию [изл. по: 6]:

1. Вступительные замечания. Модератор открывает обсуждение: сообщает (или напоминает) участникам о предмете спора и о том порядке, в котором будет идти диалог. Если стороны не знакомы, то их, естественно, представляют друг другу. Этот организационный момент может показаться формальным, но он полезен для того, чтобы настроить людей на упорядоченное общение.

2. Изложение позиции первой стороны. Если вся сторона – это один участник, то он, очевидно, говорит за себя; если идею поддерживает несколько человек, то они, как правило, выбирают из своего числа одного представителя, который выразит групповую точку зрения. Говорящий должен четко сформулировать свой тезис и обосновать его – т.е. после этой части вторая сторона должна понимать, за что выступают ее оппоненты и почему они отстаивают именно такую позицию.

3. Вопросы к изложению. Когда первая сторона заканчивает объяснять свою точку зрения, модератор предлагает второй стороне уточнить те моменты, которые остались неясными. В идеальном споре оппонент никогда не будет комментировать чужую позицию, если он не до конца ее понимает. Поэтому сначала он составит как можно более полное представление об идеях собеседника – с помощью вопросов.

4. Комментарии второй стороны. Кроме пояснений и уточнений, вторая группа участников имеет право выразить свое отношение к тому, что сказала первая сторона. Важно помнить, что этот этап – все еще часть предыдущего выступления, так что здесь нужно говорить о точке зрения первой группы. Многие оппоненты этого не понимают и начинают высказывать свою собственную позицию – вместо того, чтобы обсуждать чужую.

5. Вопросы к комментариям. Теперь модератор должен выделить время на то, чтобы первая сторона могла о чем-то спросить вторую. Цель – та же, что в пункте 3.

6. Ответное слово первой стороны. По правилам почти любого публичного диалога, если выступление человека комментировали или критиковали, то в конце у него должна быть возможность высказаться еще раз – например, с тем, чтобы ответить на возражения или уточнить свою позицию. Это – последний шанс представить оппонентам свои идеи в развернутом виде.

7. Повторение этапов 2-6 для второй стороны:

- ее представитель излагает позицию,
- ему задают вопросы,
- первая группа комментирует,
- она же дает пояснения по поводу своих комментариев, и
- вторая группа выступает с заключительным словом.

Строго говоря, следовало бы считать все это следующими пятью этапами (с 7 по 11), однако мы будем их рассматривать как целое – иначе нумерация окажется слишком объемной.

Дополнительные пояснения здесь не нужны, потому что каждый из этих шагов ничем не отличается от уже описанных. Можно только заметить, что роль второй стороны обычно выгоднее, поскольку ее участники имеют больше времени на подготовку и могут учесть ошибки первой группы.

8. Экспертное заключение. Подобный этап может отсутствовать, но он желателен. Эксперты – это третья группа участников, которые придерживаются нейтральной позиции; их задача – выслушать мнения сторон, а затем оценить их доказательность и убедительность. Важно иметь в виду, что в самом обсуждении они не участвуют – только наблюдают за ходом диалога и делают выводы. Модератор может попросить экспертов и о том, чтобы они выступили в роли арбитров – т.е. решили, кто выиграл спор.

9. Окончание. Когда все желающие высказались, остается поблагодарить все стороны и закрыть обсуждение. Если предыдущий этап отсутствовал, или если эксперты не принимали никаких решений, то модератор может подвести итог дискуссии сам.

Можно видеть, что даже при таком простом случае (всего две точки зрения) людям требуется много времени на то, чтобы полноценно высказаться. Чем больше мнений по теме, тем сильнее растягивается обсуждение. Поэтому полноценный регламент обычно встречается в двух случаях: либо на специальных мероприятиях (вроде круглых столов), либо при решении очень важных вопросов.

Соответственно, для многих ситуаций развернутый порядок не подходит. Тогда его приходится сокращать и адаптировать к обстоятельствам. Как мы уже говорили, главная проблема – это нехватка времени: нужно решить вопрос быстро, но вместе с тем эффективно, причем ни у кого не должно появиться чувства, будто его не услышали.

«Программа-минимум» для оперативных обсуждений такова:

1) выбрать или назначить модератора (спором обязательно должен кто-то управлять, иначе он выйдет из-под контроля),

2) дать каждой стороне возможность высказаться (по принципу, например, «давайте по очереди: сначала вы, потом они»),

3) предоставить каждой стороне право возразить (поскольку иначе получится не спор, а просто два выступления),

4) добиться того, чтобы у обсуждения был какой-то осязаемый итог. Результат может быть незначительным, но он должен присутствовать всегда – чтобы люди понимали, что время потрачено с пользой для дела.

Отсюда мы можем перейти к **особенностям основных частей спора**, входящих в состав регламента.

Начнем с управления и контроля. Ключевая задача модератора состоит в том, чтобы обеспечить благоприятную психологическую атмосферу во время обсуждения. Обстановка должна располагать к тому, чтобы высказать свои мысли и ничего не опасаться при этом (например, давления или оскорблений со стороны оппонентов). Нужно настроить людей на сотрудничество, дать им понять, что диалог следует вести конструктивно. Эта мысль кажется очевидной, но о ней многие забывают: так как спор – это состязание или борьба точек зрения, то его участникам обычно кажется, что вся суть происходящего сводится именно к противостоянию друг другу. На самом же деле цель – в том, чтобы найти решение проблемы; для этого стороны должны взаимодействовать и работать сообща.

В тяжелых случаях модератор иногда превращается в медиатора – т.е. в посредника между сторонами. Тогда ему может понадобиться предварительно успокоить спорящих и попробовать найти в их позициях общую основу, чтобы построить на ней нечто вроде минимального согласия. По правилам публичного диалога, между точками зрения сторон должна быть хоть какая-то связь: если они абсолютно непримиримы и противоположны, то мы просто не сможем достичь взаимоприемлемого решения.

Когда кто-то из оппонентов ведет себя недостойно или нарушает правила, модератору нужно обязательно прервать такие действия, причем как можно быстрее. Желательно сразу же объяснить участникам диалога, что подобное поведение неприемлемо. Если человек все равно упорно отказывается от цивилизованного обсуждения, стоит удалить его из дискуссии – иначе его деструктивный настрой рано или поздно начнет влиять и на других участников.

Наконец, модератор может столкнуться с тем, что никто из спорящих не готов к разумному диалогу. Тогда будет полезно объяснить людям, что в таком состоянии обсуждение принесет только вред, и попробовать договориться о том, чтобы провести его в другое время. Просто подавлять спор – опасно, потому что в этом случае разногласия сохраняются и могут неожиданно вырваться наружу в самый неподходящий момент.

Объяснение своей позиции фактически представляет собой убеждающую речь. Иначе говоря, выступающий должен не только рассказать о своем мнении, но и попытаться убедить оппонентов в своей правоте (может быть, они вдруг осознают, что ошибались, и нужда в дискуссии отпадет).

Поскольку другая сторона обычно настроена против нашей точки зрения, специалисты рекомендуют не ограничиваться одной только логикой и дополнять ее психологической аргументацией. В теории спора иногда говорят так: речь должна быть и доказательной, и убедительной одновременно. Кроме того, здесь может пригодиться установка контакта с людьми. Все это подробно разбиралось в риторике, так что повторяться не будем. Заметим только, что стоит помочь модератору в работе над атмосферой: показать свой позитивный настрой и готовность к сотрудничеству. Смотреть на оппонентов волком – не лучшая тактика.

Следует, однако, затронуть вопрос о поиске топосов, который полезен в любой убеждающей речи. До этого момента мы говорили о нем только теоретически, а не практически; стоит добавить несколько конкретных рекомендаций.

Вспомним определение: топос предназначен для того, чтобы показать общность между выступающим и аудиторией. Соответственно, нужно найти нечто такое, что объединяло бы нас с оппонентами.

Самый очевидный вариант – точка зрения. Несмотря на то, что в споре она по умолчанию отличается от позиции другой стороны (иначе спора бы не было), вполне можно найти в ней элементы, похожие на идеи соперников. Мы уже упоминали об этом: минимальная общность должна существовать, иначе стороны никогда не смогут договориться. Поэтому специалисты советуют начать с того, что подчеркнуть эти схожие части, а затем от них перейти к тем пунктам, по которым согласия нет.

Другой подход к точке зрения – признать, что позиция другой стороны разумна и имеет право на существование. Такой способ – своеобразная разновидность уступки: сначала мы как будто соглашаемся с оппонентом, а затем указываем, что его идеи не совсем идеальны – так что их нужно доработать.

Неплохим топосом может быть солидарность. Например, в деловой практике могут пригодиться рассуждения по принципу «ваша точка зрения мне понятна: я сам нахожусь в таком же положении». Подобная тактика дает собеседнику понять, что мы ему противостоим по необходимости – а не из-за личной неприязни к нему, любви к конфликтам или чего-то еще.

Помимо позиций и мнений, стоит пользоваться мотивами и намерениями. Допустим, есть вариант показать оппонентам, что у нас и у них одна и та же цель – просто мы пытаемся ее достичь разными способами. Из этой мысли можно вывести логичное предложение объединить усилия и не отвлекаться на борьбу между собой.

Наконец, на роль топосов подходят общие увлечения или просто эмоции. Стоит сразу заметить, что это – крайний вариант, потому что он обычно не имеет почти никакого отношения к теме спора и воспринимается иногда с удивлением или с недоумением.

При комментировании чужой позиции некоторые авторы предлагают различать опровержение и возражение [6]. Дадим по этому поводу пояснения.

В большинстве случаев участники спора пытаются атаковать аргументы другой стороны. Кто-то, например, доказывает, что сами доводы ничего не стоят и их нельзя использовать, а кому-то трудно смириться с тем, как организована и построена аргументация. Такой подход называется *возражением*; с его помощью можно сэкономить много сил и времени, поэтому он более популярен.

Возражение эффективно потому, что оказывает на людей психологическое влияние. Если лишить человека аргументов, то он, скорее всего, сдастся сам: участники споров обычно считают своей главной ценностью именно доводы и быстро становятся беспомощными без них. Оппонент, в свою очередь, будет

только рад такому развитию событий: нет ничего лучше собеседника, который сам готов признать себя побежденным.

Мы уже говорили, что психологические приемы ничего не доказывают. Примерно так же можно охарактеризовать и возражение. Суть проблемы такова: даже когда мы показали, что тезис А нельзя подкреплять аргументом Б, из этого никак не следует, что тезис А неверен. Однако для победы в споре нужно решить именно последнюю задачу: доказать ложность тезиса другой стороны, атаковать и уничтожить ее главную мысль. Это действие называют *опровержением*.

Опровержение, очевидно, сложнее возражения, потому что здесь нужно выстроить логическое обоснование и добиться того, чтобы в нем не было изъянов. Соответственно, необходима большая умственная работа, на которую требуются время и силы. Поэтому многие люди предпочитают не связываться с полноценным опровержением и работают в основном с аргументами. В конце концов, чужие доводы уже есть в наличии, и их можно сразу обсуждать – в то время как для борьбы с тезисом оппонента нужно подбирать свою собственную аргументацию.

Заметим, что в обоих случаях нельзя забывать о конструктивном настрое. Его легко потерять во время опровержения или возражения, потому что приходится вступать в противоборство с чужой точкой зрения. Обычно достаточно просто соблюдать общие этикетные правила, о которых мы упоминали в предыдущих разделах – например, правило о смягчении возражений, когда ответ начинается с положительной характеристики слов собеседника. Этот подход показывает оппоненту, что его мнение ценят.

Теперь нам осталось только сказать об **этике спора**. Для этого приведем в неизменном виде очень удачный и полезный текст, который называется «Памятка участника дискуссии». Он взят из учебной литературы по педагогике, однако настолько универсален, что его можно использовать в любом обсуждении.

«1. Дискуссия является методом решения проблемы, а не формой выяснения отношений.

2. Не говори слишком долго, чтобы дать возможность высказаться другим.

3. Взвешивай слова, произноси их обдуманно, контролируй эмоции, чтобы твои разумные мысли достигли цели.

4. Стремись понять позицию оппонента, относись к ней уважительно.

5. Возражай корректно, не искажая и не передёргивая смысла сказанного.

6. Чтобы не впасть в нелепость или варварство, не добавляй ничего к сказанному оппонентом, не подозревай его в том, чего он не высказал, особенно в тайных замыслах и коварных намерениях.

7. Не поддавайся инерции потока слов.

8. Недопустимо высказываться по малознакомым вопросам.

9. Высказывайся только по предмету дискуссии, не бравируй своей начитанностью и общей эрудицией.

10. Борись с соблазном кому-либо угодить или, наоборот, досадить своим выступлением» [25].

3.6 Полемические приемы, уловки и запрещенные методы в споре

В этом подразделе мы разбираем инструментарий, который доступен участникам спора. Есть много способов отстоять свою точку зрения, и каждый из них эффективен по-своему; соответственно, важно знать, как их использовать и для каких ситуаций они подходят. С другой стороны, эти же средства могут (и обязательно будут) применяться против нас самих – поэтому нужно уметь их распознавать и защищаться от такого воздействия. Кстати, интересно отметить, что большинство из них крайне редко встречается за пределами спора: в основном подобные речевые приемы создавались специально для обсуждений. Если они появляются в монологе – хоть письменном, хоть устном, – то это часто означает, что автор пытается привлечь читателя или слушателя на свою сторону, намерен влиять на людей или даже манипулировать ими. Для обычных нейтральных текстов полемические речевые действия не нужны.

Ранее мы говорили, что в споре следует ориентироваться на спокойное цивилизованное обсуждение, которое было бы направлено на поиск истины. Способы ответить оппоненту или обосновать свое мнение можно разделить на три условные группы – в зависимости от того, помогают ли они добиться такой цели, или же мешают [6]. Каждая из групп обозначена в теме.

1. Полемические приемы. Сюда будем относить общепринятые средства, которые подходят как для дискуссии, так и для полемики. Они обычно одобряются всеми участниками и не приносят никакого вреда, поэтому вполне допустимо их использовать в любой ситуации. Иначе говоря, это – своего рода «стандартный набор» участника обсуждения.

2. Уловки. Под таким названием часто объединяют «полулегальные» приемы, которые нежелательны в дискуссии, но могут применяться в полемике. Их объединяет то, что все они нацелены на победу «обходным путем» – т.е. спорящий пытается добиться успеха с помощью хитрости. Нельзя сказать, что подобные способы всегда вредоносны; но если говорить откровенно, то и чести человеку они тоже не делают. В основном ими пользуются те оппоненты, которые отстаивают заведомо проигрышную позицию или чувствуют, что не смогут доказать свою правоту подобающим образом.

3. Запрещенные методы. По термину можно догадаться, что приемы такого рода считаются неприемлемыми в любом споре – независимо от того, насколько напряженно он проходит. Даже в полемике, где цель оправдывает средства, появление запрещенных методов означает конец обсуждения. Если участник диалога перешел на подобную тактику, то договориться с ним уже невозможно – а следовательно, спор теряет смысл.

Недопустимый прием отличается от уловки тем, что он не имеет вообще никакого отношения к теме разговора. Иными словами, человек отбрасывает любые попытки опровергнуть тезис либо возразить против аргументации оппонента и начинает атаковать его лично, чтобы выбить собеседника из обсуждения или принудить его согласиться. При таком подходе в нас уже видят не партнера по диалогу, а просто препятствие, которое нужно устранить.

Разберем все группы подробнее; начнем, соответственно, с **полемических приемов**.

1. Опровержение и возражение. О них шла речь в предыдущем подразделе, поэтому можно не повторяться. Достаточно вспомнить, что опровержение – это попытка доказать, что тезис оппонента ложен, а возражение используется тогда, когда мы хотим нейтрализовать его доводы.

Стоит, впрочем, добавить, что в качестве отдельного приема иногда выделяют борьбу со *второстепенными аргументами*. Так называют обоснование, которое поддерживает не главную мысль, а сопровождающие ее выводы и умозаключения. Расчет здесь основан на том, что человек обычно приводит довольно много второстепенных доводов, однако тратит гораздо меньше времени на их проработку – а следовательно, можно построить объемное возражение, которое будет выглядеть очень весомо и убедительно, но при этом потребует очень мало усилий (так как мы даже не касаемся тезиса оппонента). Подобный разбор иногда настолько ощутимо влияет на оппонента, что тот забывает о логике, признает себя побежденным и выходит из спора.

2. Психологическая аргументация. В основном участники споров применяют традиционный набор: аргументы к авторитету, публике и человеку. Все это нам также уже знакомо по другим материалам, так что обойдемся просто упоминанием.

3. Перехват инициативы. Та сторона, которая владеет инициативой, может контролировать течение спора и вести его в удобном для себя направлении – поэтому оппоненты стараются оттеснить друг друга на второй план. Стандартный способ этого добиться – постановка вопросов, потому что спрашивающий автоматически воспринимается как лидер разговора, а отвечающий вынужден занимать подчиненное положение. О том, как именно нужно ставить вопросы и отвечать на них, мы будем подробно говорить в следующем подразделе.

4. Ранжирование аргументов. Термин означает, что мы оцениваем действенность и эффективность каждого довода, а затем расставляем их так, чтобы сильные аргументы привлекали внимание, а слабые – были почти не заметны. Специалисты советуют пользоваться известным правилом, согласно которому лучше всего запоминается конец речи, а хуже всего – середина. Соответственно, начать стоит с обычных доводов, продолжить слабыми, а закончить – наиболее весомыми и убедительными.

Очевидно, что в каждом споре ранжирование придется проводить заново: нельзя найти такие мысли, которые были бы одинаково сильны в любом обсуждении. Нужно отталкиваться от темы диалога, от его цели, обстановки и т.д.; кроме того, полезно анализировать другую сторону и думать о том, какие слова повлияют на нее значительнее всего. Подобный анализ уже обсуждался в материалах о риторике.

5. Контратака. Под этим названием можно понимать все приемы, которые опираются на аргументы другой стороны – т.е. оппонент пытается атаковать нас своими доводами, однако мы используем их для нашего собственного нападения.

В большинстве случаев участники спора пытаются обернуть против соперника те аргументы, которые он уже высказал. Иногда такое действие называют «*прием бумеранга*». Если оппонент еще не выступал, то возможен и другой, более сложный вариант: предположить, какое обоснование он будет использовать, и разрушить его *заблаговременно*. Если догадка окажется правильной, то позиция другой стороны серьезно пострадает.

Универсальных рекомендаций здесь нет: все зависит от конкретного спора и от позиции соперника, так что контратаковать можно только по обстоятельствам. Остается только один совет: следить за словами другой стороны и сразу же думать о том, действительно ли они подтверждают ее мнение. Звучит парадоксально, но иногда человек приводит такие доводы, которые на самом деле опровергают его точку зрения, а не поддерживают.

6. Управление временем. Бывает так, что на вопрос или возражение трудно ответить сразу: например, нужно сначала извлечь из памяти какую-то полезную информацию, или просто продумать свой ответ как следует, или подобрать правильные формулировки, и т.д. Однако в публичном диалоге нельзя долго думать: специалисты по связям с общественностью давно заметили, что любая заминка или неуверенность тут же идет на пользу оппоненту, потому что воспринимается по принципу «ему нечего сказать». Следовательно, участник спора вынужден заговорить сразу же, как только соперник закончит свой комментарий.

Есть два стандартных способа выиграть время. Во-первых, можно попросить оппонента о том, чтобы он *уточнил сказанное* – т.е. мы делаем вид, что не до конца поняли его вопрос или точку зрения. Пока он будет все объяснять по второму кругу, у нас появится шанс собраться с мыслями и найти хороший ответ. Во-вторых, есть вариант, который в литературе называют «*ответ издалека*»: говорящий начинает долго и пространно рассказывать, например, о возникших у него ассоциациях, о предыстории вопроса, о подходящих случаях из жизни или практики и т.п., и только после этого постепенно переходит к сути. Результат – примерно такой же: пока идут малозначительные рассуждения «около» темы, мы готовимся возражать.

Сюда же стоит отнести прием, для которого подойдет название «*отложенный аргумент*». Весомость доводов зависит в том числе и от ситуации; нужно предварительно подумать, при каких обстоятельствах та или иная мысль будет наиболее эффективна. Возможно, лучше не высказывать ее сразу, а отложить – до более подходящего момента.

7. Легкая насмешка. Имеется в виду использование либо юмора, либо иронии по отношению к тем взглядам, которые высказывает собеседник. Некоторые авторы предлагают применять и сарказм, но согласиться с этим трудно: подобные средства уже игнорируют чужое достоинство, чего нельзя допускать в цивилизованном обсуждении. Именно по этой причине мы добавляем к названию слово «легкая»: смех ни в коем случае не должен оскорблять оппонента. Также важно иметь в виду, что юмор или ирония могут касаться только позиции человека, но не его самого – иначе безвредный полемический прием быстро превращается в запрещенный.

Перейдем теперь к **уловкам**. Их очень много, поэтому добавим здесь дополнительное деление на подгруппы.

Логично будет поставить первыми те уловки, которые являются ***производными от полемических приемов***. В этом случае разрешенные средства искажаются: перестают быть честными и превращаются в попытки обмануть оппонента. Ради ясности будем следовать в том же порядке, что и в предыдущей части.

1. Некорректное опровержение или возражение. Например: вполне приличный прием прогнозирования (когда мы описываем вероятные негативные последствия чьей-то идеи) может перейти в *доведение до абсурда*, где отрицательные результаты преувеличиваются до совершенно неправдоподобных размеров. То же самое иногда происходит с доказательством от противного. Если другая сторона рассуждает подобным образом, то нужно ей сообщить, что она зашла слишком далеко в своих прогнозах.

Сюда же относится набор уловок, который мы будем условно называть «*пренебрежение аргументами*». Некоторые соперники, в частности, любят делать вид, будто они не заметили наших доводов, и развивать мысль дальше – как если бы мы все это время молчали. Еще один популярный метод – придумать причину, по которой аргумент не заслуживает внимания: «нельзя верить официальной статистике», «им просто заплатили» и т.п. Таким людям полезно напомнить, что на чужое обоснование нужно отвечать по существу – независимо от того, нравится оно им или нет.

2. Злоупотребление психологической аргументацией. Либо ее становится слишком много (т.е. оппонент вообще перестает что-то доказывать логически и пытается перейти на манипуляцию), либо некорректно используются традиционные доводы. Допустим, аргумент к человеку легко превращается в «*переход на личности*», когда вместо наших идей начинают обсуждать нас самих. Очень популярны аргументы к *абстрактной публике* и к *выдуманному авторитету*: участник спора не может обосновать свое личное мнение и выдает его за общественное или за принадлежащее влиятельной личности. Поэтому стоит осторожно относиться к заявлениям в духе «общеизвестно, что...» и просить предоставить конкретные данные.

3. Затягивание диалога. Здесь оппонент недобросовестно применяет средства, которые предназначены для перехвата инициативы или управления временем. Он использует их не по назначению, а для того, чтобы искусственно удлинить обсуждение. Обычно такой собеседник надеется, что нам надоест с ним спорить, мы устанем и откажемся от разговора – по принципу «проще согласиться, чем что-то доказывать».

Профессиональные полемисты и комментаторы, например, очень любят прием, который можно назвать «*наращивание вопросов*». Его суть проста: в первой реплике соперник задает один вопрос, во второй – два, в третьей – три, и так далее до бесконечности. В других случаях оппоненту все время что-нибудь непонятно, и он постоянно требует уточнений – под видом того, что ему нужно ясно себе представлять нашу позицию.

Придумать множество вопросов об одной и той же теме затруднительно, поэтому большинство подобных комментариев почти никак не связано с предметом, а отвечать на них, как правило, вообще бессмысленно. Взамен можно попытаться указать оппоненту на то, что он уделяет слишком много внимания частностям и забывает о сути диалога.

4. Контратака по фальшивой цели. В зарубежных источниках иногда встречается термин «техасский снайпер» – по мотивам истории о метком стрелке, который рисовал мишень вокруг того места, куда попал. Применительно к спору это означает, что оппонент искажает нашу позицию – таким образом, чтобы ему было удобно против нее возражать. Некоторые соперники поступают еще проще: сами придумывают какую-либо точку зрения и выдают ее за нашу. Подобный подход особенно неприятен, если мы сами еще не выступали: когда до нас дойдет очередь, придется сначала объяснять, что у нас совсем другое мнение – а следовательно, терять время.

5. Подмена предмета. Это средство не столько искажает полемические приемы, сколько нарушает порядок ведения спора в целом – однако нельзя о нем не сказать, поскольку оно пользуется большой популярностью, и потому с ним часто приходится сталкиваться на практике.

Ранее мы говорили, что предмет спора должен быть ясным, точно определенным и постоянным. Главный источник проблем – последняя характеристика: чаще всего оппоненты пытаются перевести обсуждение на другую тему, которая им лучше подходит (допустим, они больше знают о ней или просто могут привести более убедительные аргументы). Такие попытки нужно внимательно отслеживать и сразу останавливать, потому что потом будет трудно вернуться к изначальному предмету.

Следующая большая группа сомнительных средств – ***логические уловки***. При желании о них можно говорить почти бесконечно; мы попробуем отобрать самые значимые.

1. Некорректная дедукция. Вспомним: дедуктивные рассуждения дают истинный результат при условии, что большая посылка (т.е. общее суждение) достоверно. По правилам логики, эту достоверность следует предварительно доказать – кроме тех случаев, когда мысль является аксиомой. Недобросовестные участники спора игнорируют правила и используют в качестве больших посылок никем и ничем не доказанные утверждения. Логика называет подобный прием «*предвосхищение основания*».

Иногда большая посылка обоснована, но при этом не является общей – т.е. справедлива не всегда, а только в некоторых отдельных случаях. Тем не менее, оппонент все равно пытается подать ее как универсальную и претендует на то, что его выводы полностью истинны. Особенно часто такую роль играют стереотипы и афоризмы. В результате получается нечто вроде «опыт – лучший учитель, а значит, образование не нужно».

Еще один популярный метод – *подмена понятий*. Он состоит в том, что при доказательстве используется одна фраза или идея, а при дальнейшем развитии мысли – другая, похожая. Принцип можно грубо проиллюстрировать таким «умозаключением»:

1) Земля – дом каждого человека.

2) У Петра нет дома.

- Следовательно, Петр – не человек.

Здесь понятие «дом» имеет два разных значения: одно – прямое, другое – переносное. Пример специально построен так, чтобы логический изъян был очевиден – но на практике можно встретить и более тонкие манипуляции, которые далеко не всегда заметны сразу.

Кроме того, подменой понятий считаются те случаи, когда оппонент предлагает понимать наши термины или мысли иначе, в его собственной личной интерпретации. Такой подход очень часто становится запоздалым напоминанием о том, что нужно договариваться о значениях всех ключевых слов и тезисов заблаговременно.

2. «Смелая индукция». Под этим условным названием будем понимать ситуации, в которых оппонент преувеличивает возможности индуктивных рассуждений – т.е. делает громкие безапелляционные выводы, для которых у него нет достаточных оснований.

Нам уже известно, что умозаключения по индукции могут быть относительно достоверны только в одном случае – если автор текста собрал очень много конкретных фактов, каждый из которых подтверждает его мысль. Во время спора собрать такую «доказательную базу» трудно: обычно памяти человека хватает на два-три примера. С точки зрения логики истинность такого суждения близка к нулю – однако многие люди не обращают на это никакого внимания. В результате появляются смелые рассуждения:

1) Политик Иванов коррумпирован.

2) Политик Петров коррумпирован.

- Следовательно, все политики коррумпированы.

Такие умозаключения – образец одной из самых популярных логических ошибок, которая известна как «*поспешное обобщение*». С тем же успехом она может играть и роль уловки.

Также к индукции относится способ, при котором правило пытаются опровергнуть с помощью исключения: соперник называет один или несколько фактов, которые противоречат общей закономерности, и делает из этого вывод, что она неверна. Например, когда автолюбители обсуждают, нужно ли использовать ремень безопасности, в таких спорах всегда появляются примеры людей, которые остались живы благодаря тому, что не были пристегнуты. Тем не менее, следует помнить, что исключения сами по себе никак не опровергают правило.

3. Ошибочная причинно-следственная связь. Иногда оппонент предлагает нам поверить, что если событие А произошло после события Б, то они являются следствием и причиной соответственно. Несмотря на то, что прием очень прост, а подлог – очевиден, некоторые участники споров охотно попадаются на эту уловку. Ее сущность можно изобразить следующим примером:

1) Вчера президент прибыл с визитом на Дальний Восток.

2) Сегодня на Дальнем Востоке произошло землетрясение.

- Следовательно, землетрясение произошло по вине президента.

В таких случаях полезно иметь в виду, что события могут оказаться обычным совпадением.

Другой популярный вариант – связь существует, но вывернута наизнанку (т.е. причину принимают за следствие, и наоборот). Кто-то переставляет суждения местами по ошибке, а кто-то (например, специалисты по рекламе) – намеренно. Простейший пример выглядит так:

«Миллионер Иванов пользуется товаром А. Если я буду пользоваться товаром А, я тоже стану миллионером».

С точки зрения логики Иванов пользуется товаром А, потому что он богат. С точки зрения перевернутой логики Иванов богат, потому что пользуется товаром А.

4. Сравнение несравнимого. Эту уловку можно условно привязать к рассуждениям по аналогии: она часто встречается именно в них, хотя порой попадается и при работе с более сложными и объемными данными. Логика требует, чтобы сравниваемые понятия или явления были в принципе сопоставимы – т.е. имели однотипные параметры и характеристики. Если таким правилом пренебрегают, то появляется широкий простор для фальсификаций.

В отечественной блогосфере описывался любопытный случай, который прекрасно иллюстрирует механизм подобных сравнений. Имеются данные Росстата об уровне бедности в России:

- I квартал 2015 г. – 22,9 млн. чел.;
- IV квартал 2015 г. – 14,4 млн. чел.;
- I квартал 2016 г. – 22,7 млн. чел. [24]

Информацию можно подать тремя способами.

1) Если следовать правилам логики, то нужно сравнивать данные за I квартал. Соответственно, при таком сопоставлении аналитик придет к выводу, что уровень бедности остался прежним.

2) Если сравнивать I квартал 2015 года с IV кварталом, получится, что уровень бедности упал на 37%.

3) Если сравнивать I квартал 2016 года с IV кварталом 2015, получится, что уровень бедности взлетел на 57%.

Так с помощью одних и тех же данных можно обосновать взаимоисключающие утверждения: во втором случае складывается впечатление, что россияне резко разбогатели, а в третьем – наоборот, внезапно обнищали, хотя в действительности количество бедных почти не изменилось.

5. Отказ от доказательства. Строго говоря, этот прием следовало бы отнести к предвосхищению основания, потому что здесь другая сторона тоже пытается подать свое утверждение как уже доказанное. Однако он более глобален – т.е. касается не только дедукции, но и остальных способов рассуждения; соответственно, стоит сказать о нем отдельно.

По канонам логики, если наш оппонент выдвинул идею, то он обязан сам обосновать ее истинность. В литературе этот принцип называют «бремя доказательства». Однако некоторые соперники поступают иначе: они требуют, чтобы мы опровергли их тезис. Такой подход можно коротко описать словами «если вы со мной не согласны, то докажите, что я неправ».

Подвох заключается в том, что если мы действительно начнем возражать, то тем самым фактически признаем легитимность чужого тезиса и примем его без доказательств. Так поступать не стоит – наоборот, нужно напомнить сопернику, что бремя доказательства возложено на него, и никакое мнение не является по умолчанию истинным.

Рассмотрим далее ***психологические уловки***. С их помощью оппонент надеется вызвать чувства или эмоции, которые помешают нам вести спор.

1. Доминирование. В этом случае другая сторона пытается нас подавить – например, создает иллюзию своей значимости, весомости и т.д., чтобы мы ощутили собственную ничтожность в сравнении с соперником и осознали, что любая борьба с ним совершенно бесперспективна. В качестве основы для давления обычно выступают возраст или общественный статус, а также любые их производные (жизненный опыт, семейное положение, доходы и т.п.).

Конечно, иногда такое обоснование допустимо: оно превращается в разрешенный «аргумент к человеку», если те качества, на которые ссылается оппонент, имеют прямое отношение к предмету спора. Например, когда мы обсуждаем с кем-то новый закон, собеседник вполне может указать на свой опыт работы практикующего юриста – и это будет означать, что он разбирается в вопросе лучше нас. Если же названные соперником качества никак не связаны с его способностью квалифицированно рассуждать о теме, то перед нами – манипуляция.

Другой способ доминирования – это запутанная и сложная речь, которая произносится безапелляционным тоном и в быстром темпе. Таким образом оппонент хочет создать впечатление, будто бы он является профессионалом, который прекрасно разбирается в проблеме. Подобное речевое поведение – хороший и точный индикатор намерений: если бы человек был настроен конструктивно, то он бы старался выражаться так, чтобы его поняли, а коль скоро он сознательно делает свою речь недоступной, то следовательно, сотрудничество его не интересует. Специалисты советуют реагировать на такие высказывания по принципу «объясните попроще, я ничего не понял».

2. Лесть. Суть очевидна: собеседник озвучивает похвалы и комплименты в наш адрес, причем они используются в качестве аргументации. Это значит, что оппонент не просто пытается вызвать положительные эмоции – он подталкивает нас к тому, чтобы вместе с похвалой мы приняли и его тезис. Такой подход любят в рекламе: «вы знаете цену деньгам, а значит, обязательно оцените наше выгодное предложение».

3. Использование страха потерять лицо. Здесь перед нами – один из классических приемов, который всегда популярен. Его основа такова: многие люди боятся публично признавать свои недостатки, так как рискуют попасть в неловкое или уязвимое положение. Соответственно, оппонент дает нам понять, что если мы будем возражать, то можем выставить себя в невыгодном свете – а значит, лучше глубокомысленно промолчать и согласиться с его тезисом. Подобная манипуляция выглядит примерно так: «трудно даже представить себе образованного человека, который не знал бы, что...». Пи встрече с ней полезно прямо говорить, что для нас такое утверждение является новостью.

4. Намеки на выгоду. Идея понятна по названию: оппонент подводит нас к мысли о том, что если мы согласимся с его точкой зрения, то это принесет нам какую-то пользу. К сожалению, далеко не каждый человек способен отказаться от конкретного и осязаемого личного блага ради некоторой абстрактной истины – так что «подкуп» во многих случаях работает безотказно. Обсуждать такие предложения всерьез не стоит: нужно указать собеседнику, что он пытается увести разговор в сторону.

Наконец, назовем ***запрещенные методы*** ведения спора.

1. Агрессия в любой форме. Считаются категорически недопустимыми:

- оскорбления и бранные слова (в том числе, естественно, и нецензурная лексика),
- обвинения в чем-либо, напоминания о прежних проступках, которые не имеют отношения к теме,
- угрозы, требования замолчать и другие подобные действия,
- попытки унизить оппонента, атаковать его человеческое достоинство,
- физическое воздействие (т.е. применение силы).

Если в споре появились такие средства, то его следует как можно быстрее закончить.

Стоит, впрочем, заметить, что в некоторых ситуациях разговор приходится продолжать – например, когда результат слишком важен, чтобы отказаться от него на полпути. Тогда неподобающее поведение оппонента нужно анализировать и пытаться погасить; об этом мы будем говорить отдельно, в подразделе о речевой агрессии.

2. Наклеивание ярлыков. Подобная «аргументация» очень популярна: людям часто кажется, что ярлык магическим образом избавляет их от необходимости опровергать тезисы другой стороны. Суть метода состоит в том, что оппонент навешивает на нас стереотипный отрицательный образ, который обычно взят из его системы «свой-чужой»: «ватник», «либерал», «предатель», «раб системы» и т.п. Тем самым нас классифицируют как людей, чьи идеи и аргументы не заслуживают рассмотрения по умолчанию. Очевидно, что также нам автоматически приписываются все изъяны и недостатки, которые входят в состав образа.

3. Намеренная ложь. Грубо говоря, сюда относится все то, что оппонент выдумал из-за отсутствия подходящих аргументов. Это могут быть, например, фальшивые цитаты, несуществующие факты, обвинения в том, чего мы не совершали, и т.п. Кроме того, сознательным обманом можно считать искажение данных: допустим, соперник вырывает чужие слова из контекста или приводит их только частично, либо берет какую-то статистику и исправляет в ней некоторые показатели, чтобы она подтверждала его позицию.

4. Бессмысленное или непродуктивное обсуждение. Здесь спор ведется ради процесса, а не результата – т.е. оппонент провоцирует собеседников на определенную реакцию и получает от этого удовольствие. В Интернет-практике подобные действия называются «троллинг». Развивать дискуссию или полемику с таким соперником бесполезно, потому что он настроен на бесконечное обсуждение, а следовательно, договориться с ним невозможно.

3.7 Тактика постановки вопросов и предоставления ответов на них

В ходе обсуждения часто возникают ситуации, когда участнику спора нужно узнать что-то у собеседника или пояснить ему какие-либо моменты, которые не были понятны. Иногда обстоятельства добавляют к этому и побочные мотивы: например, ради достижения полемических целей кому-то из участников обязательно нужно выяснить определенную информацию у оппонента – или, наоборот, скрыть часть сведений, не разглашая их публично. Соответственно, спорящему необходимо:

- с одной стороны, уметь узнавать нужные данные с помощью правильной постановки вопросов, используя при этом знания о разных их типах и о том, какую именно информацию можно получить с их помощью, и
- с другой стороны, распознавать приемы постановки вопросов со стороны собеседника и отвечать на них таким образом, чтобы достигать своих целей, а не обеспечивать оппоненту решение его задач.

Впрочем, работа с информацией – это далеко не единственная роль, которую могут сыграть вопросы. Мы уже говорили, что они позволяют захватить инициативу в разговоре и повести его в нужном направлении; кроме того, они являются одним из главных средств диалогизации – привлекают внимание собеседника и включают его в общение. Наконец, с вопросами и ответами связаны некоторые уловки, которые стоит рассмотреть отдельно.

Если суммировать сказанное, то умение правильно спрашивать и отвечать становится ключевым инструментом для того, чтобы быстро и точно получать необходимые сведения, а также управлять обсуждением. Потому нам следует разобрать порядок работы с вопросами в полемике и тактику предоставления ответов на них.

Есть много **классификаций вопросов**. Мы будем отталкиваться от тех представлений, которые существуют в управленческой практике, поскольку в менеджменте решаются похожие задачи – извлечь нужную информацию и добиться от собеседника определенного поведения.

Итак, в административной деятельности полезно делить вопросы по трем основаниям:

- по характеру ожидаемых ответов;
- по заключенному в них содержанию;
- по функциям, которые они выполняют [28].

По первому основанию – ***характер ожидаемых ответов*** – различают закрытые и открытые вопросы.

Закрытый вопрос – это конструкция, в которой ответ предусмотрен заранее. Обычно в ней уже содержится вся основная информация, и отвечающему остается только подтвердить ее или опровергнуть, либо назвать какие-то точные данные (допустим, возраст). Стандартный закрытый вопрос выглядит примерно так: «вы со мной согласны?». Очевидно, что подобным образом спрашивающий пытается получить однозначные и конкретные сведения, которые нельзя было бы истолковать иначе. Тем не менее, иногда есть риск получить искаженную информацию.

В частности, исследователи отмечают, что на ответ может повлиять формулировка вопроса. В связи с этим нужно сделать два замечания.

1) Если в вопросе содержится частица «ли» (по принципу «знаете ли вы, что...»), то собеседник, скорее всего, ответит положительно. Фразы подобного рода изначально построены так, что располагают к согласию – даже если на самом деле человек думает иначе.

2) Аналогичным образом, если спрашивающий использует частицу «не» (например, «не могли бы вы подсказать, ...»), то повышается вероятность получить отрицательный ответ – опять же независимо от настоящего мнения собеседника.

Такой эффект связан, по-видимому, с тем, что большинство людей привыкло использовать вопросы в качестве основы для ответов. В конце концов, гораздо проще и удобнее взять чужие слова и дополнить их, чем создавать свою собственную формулировку. Поэтому, если нас интересуют подлинные мысли другой стороны, нужно подбирать нейтральные выражения – т.е. такие, которые не будут склонять оппонента в какую-то конкретную сторону. Специалисты советуют следующий выход: ставить *альтернативные вопросы*, в которых мы сразу предлагаем собеседнику выбор из нескольких равноправных вариантов. Тогда в конструкции появится союз «или»: «вы оцениваете результат положительно или отрицательно?».

По поводу частиц может возникнуть неясность: что произойдет, если в вопросе присутствуют они обе (допустим, «не хотите ли вы...»). Обычно в подобных ситуациях отрицание оказывается сильнее – т.е. ответ «нет, не хочу» более вероятен.

Наконец, стоит иметь в виду, что закрытые вопросы вызывают короткие односложные ответы. Следовательно, такие формулировки плохо подходят для тех случаев, когда мы хотим разговорить оппонента. Если нам нужна более объемная и подробная информация, то лучше будет воспользоваться вторым типом – открытыми конструкциями.

Открытые вопросы – те, на которые собеседник может отвечать по своему усмотрению. Такие фразы начинаются с вопросительных слов – например, «почему вы так думаете?». Здесь человек сам выбирает, что сказать – а следовательно, по его реакции можно понять, какая сторона проблемы для него наиболее важна (или, иначе, что его сильнее всего беспокоит).

При этом следует иметь в виду, что открытые вопросы обладают активизирующим эффектом – т.е. другая сторона имеет возможность без подготовки и по своему усмотрению выбрать информацию, которую она хочет нам сообщить, и это стимулирует ее к разговору, выводит из состояния замкнутости и сдержанности. Подобное состояние бывает свойственно многим людям в публичном диалоге – особенно когда им приходится иметь дело с незнакомыми оппонентами. В результате спрашивающий рискует полностью или частично потерять контроль за ходом разговора – обсуждение может, например, переключиться на какие-то побочные, сопутствующие предметы. Кроме того, в этом случае мы не в состоянии точно предсказать, какой именно ответ поступит от собеседника.

По второму основанию – ***содержание*** – будем делить вопросы на объективные и субъективные.

Объективный вопрос касается тех сведений и обстоятельств, которые существуют независимо от отвечающего – во внешней среде по отношению к нему. В литературе этот тип называют «вопросы о фактах» – т.е. о том, что действительно имело место в реальности.

Простейший пример – фразы типа «кем вы работаете?» или «вы не подскажете, который час?». Хотя их основная функция – получать точную информацию, можно найти им и другое, более интересное применение; например, несложные вопросы об очевидных вещах часто используют в качестве «точки входа», когда нужно завязать диалог с незнакомым человеком или вовлечь другую сторону в разговор, если она не проявляет желания общаться. Благодаря легким ответам собеседник почувствует себя участником обсуждения, и ему будет труднее вернуться к молчанию.

Стоит заметить, что при всей своей простоте объективные вопросы далеко не всегда приводят к правильному и достоверному ответу. Речь здесь не о том, что человек может сознательно нас обманывать – такой риск существует всегда, и о нем не нужно говорить отдельно. Имеются в виду те случаи, когда мы просим оппонента описать события, которые он видел или в которых участвовал. Практика не раз показывала, что свидетели одного и того же происшествия могут рассказывать о нем совершенно разные вещи, потому что неизбежно пропускают информацию через свое индивидуальное восприятие. Соответственно, если в обсуждении понадобилось оценить чьи-то действия или решить, кто прав, то желательно выслушать как можно больше разных версий и вывести из них нечто среднее.

Субъективные вопросы связаны с личными переживаниями, эмоциями, мнениями и другими элементами внутреннего мира человека. Говоря упрощенно, в этом случае мы спрашиваем собеседника о том, что он думает по какому-то поводу.

Так как все названное очень индивидуально, риск получить неверные данные заметно возрастает. Специалисты отмечают, что даже сам отвечающий может плохо себе представлять причины и мотивы, которыми руководствуется: довольно часто ему нужно сначала разобраться в себе, а затем уже объяснять свое поведение другим. Кроме того, мысли и убеждения формируются под влиянием целого множества разных факторов, и если этого не учитывать, то картина будет неполной.

Допустим, нас интересует, как собеседник относится ко мнению какой-то известной личности. С одной стороны, оно может его устраивать как взвешенное и разумное; с другой стороны, он может негативно оценивать саму личность, и это будет влиять на его суждения. Соответственно, если спросить оппонента о его точке зрения, мы рискуем получить как положительный ответ, так и отрицательный – в зависимости от того, какой именно фактор другая сторона посчитает более весомым. Поэтому субъективные вопросы нужно задавать очень аккуратно и осторожно, внимательно продумывая их формулировки и очередность.

По третьему основанию – ***функции*** – различают две группы вопросов, которые мы будем называть «информационная» и «психологическая» соответственно.

Информационная группа – это те фразы, которые нужны для работы с данными. Когда мы получаем сведения от собеседника, они далеко не всегда идеальны: в одном случае оппонент ошибся (намеренно или случайно), в другом – неясно выразился, в третьем – что-то скрыл. Соответственно, нам приходится устанавливать истину, уточнять сказанное или запрашивать дополнительную информацию. Для решения этих задач есть три типа вопросов.

Ради простоты и ясности мы будем соотносить каждый тип с конкретной задачей. Тем не менее, укажем сразу, что такое деление условно: на практике любой вопрос из информационной группы можно использовать по всем трем назначениям.

1) Контрольные вопросы. Такие высказывания появляются в ситуациях, когда ответ собеседника может быть неверным – либо по его собственной вине, либо из-за неправильных действий спрашивающего. Тогда нам нужно попытаться получить эти же сведения иным способом – т.е. задать, по сути, тот же самый вопрос, но подойти к цели с другой стороны. Здесь потребуется некоторая изобретательность – иначе оппонент поймет, что его проверяют.

Если объяснять упрощенно, то этот подход выглядит примерно так:

- Какая атмосфера у вас в коллективе? (основной вопрос)
- О, все замечательно.
- А как вы обычно разрешаете конфликты? (контрольный вопрос)

Смысл подобной тактики вполне очевиден: если по ответу собеседника чувствуется богатый опыт улаживания конфликтов, то обстановка в коллективе явно не так благополучна, как он утверждает.

Стоит, впрочем, сказать, что специалисты рекомендуют переспрашивать не сразу: сначала задать несколько вопросов на другие темы, а затем попытаться вернуться к тому, что нас интересует.

В целом контроль может быть и спонтанной «работой над ошибками», и сознательной тактикой, которая нацелена на то, чтобы убедиться в искренности человека.

2) Уточняющие вопросы. Их назначение и сущность понятны по названию: информация оказалась нечеткой, и участник обсуждения хочет внести в нее ясность. Остается только заметить, что такие фразы обычно сформулированы как просьбы: «я не очень хорошо вас понял, поясните, пожалуйста». Если говорить именно о вопросительных предложениях, то стандартный пример – выражения типа «что вы хотите этим сказать?».

3) Косвенные вопросы. Подобные конструкции применяются в тех ситуациях, когда собеседник знает больше, чем говорит. Чтобы выведать у него дополнительные сведения, приходится отойти от основной темы и начать интересоваться вторичными, сопутствующими моментами, которые имеют к ней какое-то отношение. Расчет основан на том, что человек отнесется ко второстепенным предметам более беспечно и проговорится – сообщит нам информацию, которую при обычных расспросах предпочел бы скрыть. Иногда

достаточно для этого просто ставить вопросы, которые стимулируют к развернутым ответам: есть шанс, что другая сторона увлечется и сама выложит все, что нужно.

Принцип хорошо заметен, например, в коммуникативных играх, где ведущий не имеет права отвечать напрямую. Участникам остается действовать в обход – допустим, спрашивать о том, что ассоциируется с предметом, что находится рядом с ним в пространстве и т.п. В реальном общении понадобится искать такие темы, которые могли бы естественным образом, по мере развития разговора, вывести нас на нужную информацию.

Один из популярных приемов такого рода – спрашивать оппонента о том, что думают другие люди (коллеги, сограждане и т.п.). Специалисты заметили, что в подобных случаях человек все равно высказывает свое собственное мнение, но выдает его за чужое. С точки зрения самого собеседника, положение благоприятно и безопасно: с одной стороны, он может сказать о том, что его беспокоит, а с другой стороны – сделать это без последствий (ведь он якобы выражает постороннюю позицию и, следовательно, не может нести никакой ответственности за нее).

Другой вид косвенных вопросов – формулировки, которые отделены от спрашивающего. Характерный пример – допустим, безличные конструкции типа «меня просили узнать...». Они появляются тогда, когда человек не хочет показывать свой интерес к некоторой теме.

Психологическая группа – это вопросы, с помощью которых мы управляем разговором или собеседником. В основном они либо позволяют перейти от одной части диалога к другой, либо создают нужную атмосферу для общения.

1) Зеркальные вопросы. Такие высказывания – основа взаимопонимания и контакта с собеседником. Здесь можно вспомнить о понятии активного слушания, которое встречалось в первом разделе: во время диалога нужно не только воспринимать слова собеседника, но и сообщать ему разными способами о том, что мы услышали и поняли его речь. Это делается в том числе и посредством зеркальных вопросов.

Суть такова: мы воспроизводим в своей фразе то, что сказал оппонент (либо дословно, либо в виде пересказа собственными словами). Тем самым мы решаем две важные задачи:

- проверяем, правильно ли мы поняли другую сторону, и
- показываем ей, что ее мнение действительно нас интересует, мы над ним размышляем и стараемся в него вникнуть.

Представить пример несложно: «то есть вы имеете в виду, что ... ?».

2) Зондирующие вопросы. Иногда тема, которую мы собираемся обсуждать с собеседником, является для него болезненной или неприятной, и поэтому почти любой вопрос о ней будет неизбежно вызывать отрицательные переживания. Следовательно, человек захочет поскорее прекратить разговор, а не развивать его. Чтобы избежать подобной ситуации, нужна особая тактика, которая позволит провести диалог аккуратно и осторожно. Здесь нам и понадобится зондирование.

Вопросы этого типа напоминают косвенные, но у них – иная задача: обойти опасные или нежелательные моменты в общении. Нужно постепенно выявить безопасные направления, на которые собеседник реагирует спокойно, и построить на их основе маршрут.

К сожалению, предложить здесь конкретные рекомендации сложно, поскольку в каждой ситуации придется искать свой порядок действий. Общий принцип таков: если оппонент при ответе на вопрос чувствует себя плохо, то лучше оставить или отложить соответствующую тему и зайти с другой стороны. Выглядит это примерно так:

- Что там произошло?
- Я не хочу об этом вспоминать.
- А с чего все началось?

Подобный вопрос переносит точку зрения на более ранний период, который, возможно, не будет связан с негативными переживаниями. Если собеседник отнесется к нему нейтрально, то вполне вероятно, что он расскажет о причинах событий и мотивах их участников – от чего мы сможем отталкиваться в дальнейшем.

3) Переходные вопросы. В материалах по теме можно встретить термины «эстафетный вопрос» или «вопрос-мост»; по содержанию они совпадают. Такие фразы, очевидно, предназначены для того, чтобы перевести диалог от одной части или темы к другой. С их помощью мы создаем логическую связь между старым предметом и новым.

Распространен, например, следующий подход: взять последние слова собеседника и использовать их для того, чтобы придать разговору новое направление. Поскольку сделать это на ходу сложно, стоит готовиться к переходу заранее: заблаговременно выбрать очередную тему и сразу же искать в ответах собеседника то, что можно было бы с ней соотнести. В результате получается нечто вроде «здесь вы, несомненно, правы, но тогда возникает другой вопрос: ...»

4) Заключающие вопросы. По названию ясно, что их задают в конце обсуждения. Соответственно, подобные конструкции должны быть такими, чтобы диалог действительно постепенно завершался, а не уходил на новый виток развития: здесь уже не стоит подталкивать оппонента к развернутым ответам или объемным доказательствам. Хорошо, когда само содержание вопросов уже говорит о том, что пора подводить итоги.

Применяется этот тип для того, чтобы проверить, удалось ли достигнуть в разговоре поставленных целей. В качестве примера подойдет такая фраза: «могу ли я рассчитывать на то, что вы скорректируете вашу точку зрения?». Иногда с помощью заключающего вопроса повторяют напоследок некоторые важные тезисы, чтобы собеседник лучше их запомнил – точно так же, как и в ораторской речи. Впрочем, если в риторике ключевые мысли дублирует сам говорящий, то в диалоге он может заставить собеседника их воспроизвести – т.е. задать ему вопрос, ответ на который будет содержать нужные идеи. Такой подход довольно эффективен, потому что свои собственные слова люди запоминают лучше, чем речь посторонних.

Перейдем теперь к **тактике предоставления ответов**. Некоторые ее аспекты уже понятны по тому, что мы сказали о типах вопросов; однако есть несколько общих советов, которые касаются разговора в целом, и их уместно разобрать особо.

Специалисты предлагают действовать по следующей схеме [изл. по: 18]:

1. Если вопрос ясен, однозначен и не вызывает никаких затруднений, то мы просто даем на него прямой ответ. Желательно, чтобы комментарий был кратким и касался сущности дела – не нужно усложнять ситуацию и уделять вопросу больше внимания, чем он заслуживает.

2. Если вопрос понятен, но на него трудно ответить сразу, то полезно выиграть время для обдумывания формулировок. Мы уже затрагивали эту тему в риторике, поэтому обойдемся без подробностей и назовем только основные приемы, которыми можно воспользоваться:

- просьба повторить вопрос (пока собеседник его воспроизводит, у нас есть время подумать),
- просьба записать вопрос и / или ответить на него позже,
- короткая пауза перед ответом (не больше 10 секунд). Стоит заметить, что некоторые авторы советуют делать паузу всегда – независимо от того, насколько легко мы могли бы ответить.

3. Если вопрос непонятен, то его обязательно нужно прояснить. Нельзя отвечать неизвестно на что: шанс угадать правильный вариант невелик, а риск попасть в неудобное положение – наоборот, весьма высок. Уместно в такой ситуации сделать следующее:

- уточнить, что именно интересует оппонента (это особенно актуально, если вопрос сформулирован широко, так что на него можно ответить несколькими разными способами),
- воспроизвести сказанное своими словами (по такому же принципу, что в зеркальных вопросах),
- разобрать вопрос на составные части. Иногда проблемы понятности связаны с тем, что высказывание собеседника является сложным: состоит из нескольких отдельных вопросов, которые составлены в одно предложение. В таком случае стоит отделить их друг от друга и дать отдельный ответ на каждый из них.

4. Если вопрос неприемлем или неудобен, то от него обычно советуют уклоняться. Однако уход от вопросов – это особая и довольно объемная тема, поэтому мы подробно разберем ее несколько позже. Здесь же обратим внимание на один вариант, с помощью которого можно перевернуть ситуацию и обратить нежелательный вопрос себе на пользу: *перефразирование*.

Иногда под перефразированием понимают тот случай, когда мы пересказываем чужой вопрос в меру своего понимания – для того, чтобы выиграть время или лучше понять оппонента. Однако более правильный подход состоит в том, чтобы подразумевать под этим методом изменение вопроса. Здесь мы придаем словам собеседника такой вид, что они начинают высвечивать наши достоинства – а не недостатки, как рассчитывала другая сторона.

Перефразирование проявляется главным образом в ответе: мы даем такой комментарий, который заставляет переосмыслить вопрос, взглянуть на него иначе. Переделывать под себя саму формулировку вопроса в целом не принято, потому что это слишком напоминает уловку с контратакой по ложному объекту; тем не менее, иногда можно поступить и так – по принципу «спасибо за вопрос; он правомерен, однако мне кажется, что в нем следовало бы немного иначе расставить акценты».

Например, прием может пригодиться в тех случаях, когда собеседник использует деструктивные формулировки – изначально закладывает в свою фразу негативное содержание. Простейший пример – нечто вроде «как вы можете объяснить этот провал?». Специалисты указывают, что нельзя повторять такие выражения в ответе – т.е. реакция в духе «этот провал объясняется тем, что...» будет заведомо проигрышной. Соответственно, стоит воспользоваться перефразированием: «я бы не стал называть этот результат провалом, потому что...».

Теперь разберем в качестве особой подтемы ***уклонение от ответов,*** о котором мы только что упоминали.

Итак, некоторые вопросы в обсуждении могут быть некорректными. Обычно они затрагивают информацию, которую мы не имеем права разглашать, или касаются чего-то личного, что не следует выносить на публику. Впрочем, иногда такой вопрос может просто быть неудачно сформулированным. Так или иначе, от подобных конструкций нужно уходить (т.е. отвечать не по существу), потому что обычно содержательные ответы на них – не в наших интересах.

В литературе встречаются, например, такие способы ухода от неподходящих вопросов [29]:

1. Игнорирование. В этом случае мы делаем вид, что вопроса не было, и тем самым косвенно даем понять, что считаем его неподобающим и отвечать на него не собираемся. Если намек не подействует, то понадобится сказать об этом вслух.

Иногда игнорирование считается уловкой, а не легитимным приемом, но в большинстве случаев участник обсуждения имеет полное право им пользоваться. В конце концов, мы совершенно не обязаны давать ответ на каждый вопрос.

2. Перевод разговора на другую тему. Смена тематики позволяет как бы «забыть» о вопросе. Есть шанс, что ответ окажется малозначимым для другой стороны, и она не будет настаивать на том, чтобы его получить. При этом, конечно, нужно знать меру – иначе уклонение от вопроса станет уходом в сторону, а следовательно, превратится в полемическую уловку.

3. Демонстрация полного непонимания ситуации. Здесь мы показываем, будто бы понятия не имеем, о чем вообще говорит собеседник – т.е. намекаем на то, что он выдумал содержание вопроса, и оно к нам никак не относится. Желательно, чтобы непонимание было искренним: если на самом деле мы прекрасно знаем, о чем идет речь, то наша тактика перейдет в обман оппонента (что, как уже говорилось, является запрещенным приемом). К тому же, другая

сторона может без труда поймать нас на подлоге, если ей известно, что в действительности ситуация нам знакома и ясна.

4. Ответ вопросом на вопрос. Суть очевидна по названию: вместо того, чтобы давать свои объяснения, мы задаем встречный вопрос в расчете на то, что собеседник отвлечется на него, начнет отвечать и потеряет инициативу. В некоторых руководствах подобные действия считаются уловкой, так что не стоит ими злоупотреблять.

5. Переадресовка, отправление к более компетентному лицу. Этот вариант подходит скорее для деловых контактов, однако может пригодиться и в других ситуациях. Здесь мы ссылаемся, например, на то, что не располагаем необходимыми полномочиями для решения каких-либо вопросов, или на то, что не имеем доступа к соответствующей информации – а следовательно, об этом надо спрашивать не нас, а вышестоящее лицо.

6. Юмор, ирония или сарказм. Вместо содержательного ответа мы высмеиваем вопрос, за счет чего сразу контратакуем собеседника и ставим его в не совсем удобное положение. Впрочем, нужно иметь в виду, что такое поведение должно быть именно ответной атакой – когда оппонент своим вопросом показал, что конструктивное обсуждение его не интересует. Для более простых и безобидных ситуаций подобный подход слишком агрессивен.

7. «Срочное дело». Этот вариант уместен в личном общении: мы внезапно вспоминаем, что у нас есть некоторые дела, которые необходимо закончить в кратчайшие сроки, и тем самым избегаем ответа. Стоит, впрочем, заметить, что такой прием является крайней мерой, потому что после него придется закончить и весь разговор в целом.

Последнее, о чем нам нужно сказать в этом подразделе, – **вопросно-ответные уловки в споре**. Некоторые из них мы уже назвали: приемы уклонения от ответов легко превращаются в некорректные. Тем не менее, есть еще несколько отдельных случаев [6].

1. Требование однозначности. Этот вариант был известен еще античным философам, и они охотно им пользовались для постановки безвыходных вопросов – т.е. таких, на которые собеседник не мог ответить без ущерба для себя. Хрестоматийный пример – фразы наподобие «прекратил ли ты бить своего отца?». Сущность приема, впрочем, состоит не в формулировке вопроса как таковой, а в том, что спрашивающий прилагает к нему требование: «ответь “да” или “нет”». Если человек пытается выразиться иначе, его останавливают фразой в духе «прекрати юлить, просто ответь – да или нет». Специалисты советуют не обращать на это внимание и делать акцент на том, что однозначный ответ невозможен – он приведет к неверному пониманию ситуации.

2. Отрицательная оценка вопроса. Здесь оппонент заявляет, что вопрос не имеет смысла, ответ на него известен каждому, а следовательно – какие бы то ни было комментарии будут бесполезной тратой времени. Если вопрос не был неприемлемым или неподобающим, то собеседник, скорее всего, просто пытается сэкономить усилия. Полезно напомнить ему, что разумные вопросы нельзя игнорировать, даже если они кажутся банальными.

3.8 Речевая агрессия

Речевая агрессия – это нападение на собеседника с помощью речи. Если пользоваться более формальным определением, то под ней можно понимать «словесное выражение негативных эмоций, чувств или намерений в оскорбительной, грубой, неприемлемой в данной речевой ситуации форме» [34]. Отсюда можно вывести три важных идеи.

1. Говоря об этом понятии, мы имеем в виду особый вид речевого поведения. Наука начала его исследовать относительно недавно: обычно ученые рассматривали агрессию в целом и видели в ней явление скорее психологическое, чем языковое. Однако как только речевая агрессия стала отдельным предметом, выяснилось, что она весьма распространена и обнаруживается даже в таких ситуациях, которые раньше считались вполне обыкновенными и нормальными. Соответственно, ничто не мешало ей развиваться и проникать во всё новые области – вплоть до того, что для некоторых людей она стала привычной и превратилась в основной способ общения. Такое положение, конечно, трудно назвать здоровым, потому что фактически человек находится в состоянии непрерывного стресса, но при этом не понимает почему.

2. Иногда оппонент не осознает, что действует агрессивно. В определении отмечено, что поведение собеседника может быть вызвано не только явным намерением, но и эмоциями либо чувствами, которые возникают инстинктивно – т.е. без участия сознания, непроизвольно. Поэтому специалисты всегда подчеркивают, что для правильной работы с речевой агрессией нужно найти ее источник – определить мотивы человека и понять, что им движет. Без такого анализа наши попытки исправить положение могут оказаться бесполезными или даже дать обратный эффект (упрощенно говоря – сделать еще хуже).

3. Агрессия определяется по ситуации. С одной стороны, выражения, которые выглядят грубо или оскорбительно, могут быть вполне уместны в конкретной обстановке – если, скажем, люди общаются неформально и атакуют собеседника в качестве шутки, без намерения обидеть. С другой стороны, во многих случаях нападение на оппонента оформлено по всем правилам этикета и звучит весьма благопристойно – но при этом человек настроен по-настоящему агрессивно, и его слова оказывают сильное моральное давление. Поэтому исследователи рекомендуют определять речевую агрессию по внутренним, содержательным признакам, а не по внешним. Характерные выражения – вроде бранных слов или нецензурной лексики, – конечно, создают подходящую атмосферу для нападения, но однозначным показателем злых намерений их считать нельзя.

В общем случае, как мы уже говорили, если собеседник ведет себя агрессивно, то разговор нужно прекращать. Однако иногда это невозможно, и диалог приходится вести далее – например, когда у нас нет права его закончить (мы обязаны общаться с этим человеком). Соответственно, для подобных крайних случаев важно уметь определять речевую агрессию, находить ее причину и нейтрализовывать ее подходящим способом.

Начнем с **причин и источников речевой агрессии**.

Факторы, которые вызывают подобное поведение, можно разделить на две объемные группы: социально-культурные и коммуникативно-психологические. Первая группа связана со спецификой общества в целом, а вторая – с личными особенностями конкретного человека. Коротко охарактеризуем состав каждой из них [изл. по: 34].

I. Социально-культурные причины. Как видно по названию, они распадаются на две примерно равные доли. Одна их часть обусловлена традициями, которые существуют в обществе, менталитетом народа, его моралью и прочими подобными явлениями; это – культурологическая сторона. Другая часть относится к тому, чем живет общество сейчас и какие процессы в нем происходят; это – социологический аспект. Будем следовать от прошлого к настоящему.

1. В культуре народа отсутствует порицание речевой агрессии. Во многих сообществах, в том числе – в российском, европейском и американском, исторически сложилась идея о том, что устная речь малозначима в сравнении с письменной. Отсюда происходит, например, культура контракта, характерная для деловых отношений в этих странах: представители западной цивилизации полагают, что человек может легко отказаться от произнесенного вслух. Соответственно, на речевую агрессию здесь не обращают почти никакого внимания, потому что вся устная речь в целом считается чем-то незначительным и не заслуживающим какого-либо особенного отношения. Такой подход прекрасно заметен по фразеологизмам: «брань на вороту не виснет», «собака лает – ветер носит» и т.п.

В то же время некоторые другие культуры – главным образом восточные – придают устным высказываниям большое значение и ценят их наравне с письменными. Следовательно, их традиции требуют, чтобы общество относилось к агрессивному речевому поведению отрицательно. Вполне естественно, что у таких народов словесные атаки на собеседника встречаются гораздо реже: там просто не принято так поступать.

2. Культура предписывает заменять физическую агрессию на речевую. Почти любое общество осуждает насилие, однако способы его избежать могут быть разными. В некоторых случаях мораль и обычаи требуют тщательно соблюдать этикет и никогда не показывать недовольство собеседником в любой форме. Другие народы считают, что постоянная вежливость – это некий род лицемерия: если человек скрывает истинные чувства, то его поведение нельзя назвать честным и искренним. Соответственно, во втором случае принято выражать свое подлинное отношение к оппоненту, но делать это с помощью языка. При этом обычно подразумевается, будто бы речь не может причинить человеку никакого вреда, так как это «всего лишь слова».

В результате часто оказывается, что общество вполне терпимо или даже положительно реагирует на речевую агрессию, поскольку не видит в ней ничего опасного, а иногда даже считает ее свойством порядочного человека. Если же говорящий сознательно отказывается от нее, такое поведение может даже восприниматься как признак слабости.

3. Отказ от традиций. Возможна и обратная ситуация: в истории народной культуры были механизмы, которые ограничивали речевую агрессию или позволяли ей управлять, но со временем общество прекратило соблюдать некоторые обычаи – например, они стали казаться несовременными, или народ заимствовал у других культур новые традиции, которые оказались несовместимы со старыми. В частности, некоторые исследователи связывают повышенную речевую агрессию в российском обществе с тем, что снизилось влияние религии (которая накладывала запреты на подобное поведение) и стал менее строгим светский этикет.

4. Жизнь в социуме нестабильна. Под этим можно иметь в виду как политическую неустойчивость, так и общественную. Говоря упрощенно, подобная ситуация мешает людям жить спокойно, потому что они теряют уверенность в своем будущем; человек постоянно находится в условиях стресса. Поскольку отрицательные переживания невозможно держать в себе бесконечно, они рано или поздно выходят наружу – в виде атак на собеседника. Вполне возможно, что говорящий ничего не имеет против самого оппонента: просто на его поведении сказывается нервозность, которая вызвана тревогой за свое благополучие.

Специалисты указывают, что в такой обстановке речевая агрессия соответствует образу смелого, решительного человека, способного отстоять свои интересы и дать отпор любому, кто на них посягает. Иначе говоря, агрессивное речевое поведение становится общественно привлекательным.

5. Влияние СМИ и массовой литературы. Как известно, любая массовая коммуникация распространяет среди людей модели поведения. Даже если автор не собирается этого делать, его произведение все равно предъявит аудитории определенные образцы, на которые они будут ориентироваться – т.е. стараться стать похожими на положительных персонажей и отойти дальше от отрицательных. Так работает социализация: мы смотрим на других членов общества и по их поведению судим о том, что является нормальным и допустимым, а чего, наоборот, следует избегать.

Применительно к теме этот эффект особенно заметен, например, тогда, когда средства массовой информации регулярно транслируют криминальные передачи или телесериалы «о реальной жизни». Ситуации, которые в них показаны, сами по себе располагают к речевой агрессии, и поэтому такие произведения не могут без нее обойтись – иначе они будут выглядеть неестественно. Читатели, слушатели или зрители, в свою очередь, постепенно привыкают к подобному поведению и начинают сами поступать так же.

В силу этого некоторые исследователи полагают, что снизить уровень речевой агрессии в обществе можно с помощью цензуры. В качестве контрпримера обычно используется Интернет: в нем традиционно отсутствуют многие ограничения, и потому агрессивное отношение к собеседнику часто превращается в стандартный способ взаимодействия с ним.

Общая особенность всех причин первой группы состоит в том, что с ними почти ничего нельзя сделать: они в основном находятся за пределами нашего контроля, так что придется просто смириться с их существованием.

II. Коммуникативно-психологические причины. Первая их половина связана с тем, насколько хорошо и правильно человек умеет общаться; вторая касается особенностей его личности, настроения и других подобных факторов.

1. Усвоенные в детстве навыки общения. Иногда, например, родители специально учат детей речевой агрессии, потому что считают, что те должны уметь за себя постоять. На ранних этапах развития любая информация воспринимается как безусловно истинная – и следовательно, люди приобретают уверенность в том, что такое поведение является правильным и нормальным. Некоторые родители сами имеют привычку разговаривать агрессивно и тем самым подают детям нежелательный пример.

Кроме семьи, на человека влияет общение со сверстниками, которые тоже могут познакомить его с речевой агрессией. В детском сообществе нападение на собеседника более распространено, чем во взрослой среде, поэтому многие люди рано с ней сталкиваются и довольно быстро ей обучаются, чтобы приспособиться к коллективу.

2. Нехватка обучения. Эта причина связана с предыдущей: возможно, человек и не стал бы пользоваться речевой агрессией, если бы ему предложили альтернативу, однако никто не обучает его другим коммуникативным навыкам. Вероятно, людям просто кажется, что умение общаться складывается само по себе, и этим вопросом не нужно заниматься специально. Как бы оно ни было, в большинстве случаев такую информацию можно получить только на коммуникативных тренингах, которые предназначены для взрослых людей – т.е. человек изучает новые способы общения уже тогда, когда личность в целом сформировалась, и привычки, которые выработались за многие годы, трудно изменить.

3. Особенности характера и темперамента. Здесь все довольно очевидно: собеседник ведет себя агрессивно, потому что так устроена его психика. Кто-то, например, легко теряет терпение и не всегда способен себя контролировать; на других людей могут влиять физиологические факторы вроде гормонального фона, связанного с возрастом или внутренним ритмом организма.

4. Ситуативные эмоции. Об этом мы уже упоминали в начале: оппонент попадает в ситуацию, которая отрицательно влияет на него, вызывает негативные переживания, и тогда дискомфортное внутреннее состояние выходит наружу – в виде агрессивного поведения. Подобная реакция обычно возникает автоматически, и даже подготовленному человеку бывает трудно с ней справиться.

5. Намерение подавить собеседника. Такое действие представляет собой своеобразный «коммуникативный прием», которым участник разговора пользуется сознательно – например, для того, чтобы заставить оппонента отказаться от своей точки зрения и прекратить диалог. Специалисты вполне логично отмечают, что подобное поведение является наиболее токсичным и вредоносным: здесь человек намеренно пытается разрушить обсуждение и причинить другим людям ущерб.

В отличие от первой группы, с этими факторами уже можно работать – т.е. влиять на собеседника и гасить его речевую агрессию.

Перейдем теперь к **видам** агрессивного речевого поведения. Кстати, в литературе по теме их иногда рассматривают как специфические речевые жанры [34] – т.е. в рамках привычного для нас коммуникативного подхода.

В первую очередь назовем следующие виды высказываний:

1. Оскорбление. Этот вариант – один из самых распространенных: с ним приходится сталкиваться почти в любом конфликте или споре. Определение можно сформулировать так: употребление слов и выражений, которые дают собеседнику отрицательную оценку и при этом направлены против его человеческого достоинства. Обычно здесь используется экспрессивно окрашенная лексика (т.е. слова, которые передают эмоции собеседника) с негативным значением, а также все виды грубых и бранных высказываний – вплоть до нецензурных.

Заметим к слову, что в некоторых случаях оскорбление может быть не столько инициативой оппонента, сколько его ответной реакцией. Иначе говоря, у человека возникло ощущение, что его атакуют, и он ответил «симметрично». Поэтому, когда мы сталкиваемся с такими действиями, нужно задуматься об их мотивах: возможно, собеседнику показалось, что мы повели себя агрессивно.

Оскорбление обычно не решает никаких особых коммуникативных задач, даже если оно является намеренным. Как правило, оно просто выражает раздражение, злость и другие отрицательные переживания. Конечно, бывают и случаи, когда человек пытается целенаправленно унизить оппонента и создать о нем неприятное впечатление – т.е. оскорбление превращается в своеобразную разновидность «аргумента к человеку»; однако в подобной роли оно чаще всего малоэффективно.

Впрочем, иногда такое поведение используется как психологическая уловка: собеседник хочет добиться того, чтобы мы вышли из спокойного состояния, попали под власть эмоций и тем самым стали более уязвимы. Многим людям действительно тяжело переносить оскорбительные слова в свой адрес, поэтому прием часто срабатывает: участник разговора выходит из себя, теряет эмоциональное равновесие и начинает нападать на оппонента в ответ.

Совместно с оскорблением стоит назвать еще одну, похожую разновидность: *враждебное замечание*. Оно тоже содержит отрицательную оценку в адрес собеседника, однако формулируется более развернуто и обычно описывает чувства и эмоции самого говорящего – в духе «кто бы знал, как я от тебя устал» или «видеть тебя не хочу». По примерам можно понять, что негативные замечания далеко не всегда содержат такие слова или выражения, которые были бы откровенно обидными – но, тем не менее, они все равно неприятны для собеседника, потому что привлекают внимание к его недостаткам и по сути являются косвенными оскорблениями.

2. Угроза. Такие высказывания, как мы уже отмечали, относятся к запрещенным приемам, причем независимо от того, чем именно угрожает оппонент и насколько реальны его намерения. Даже если собеседник грозит чем-то относительно безобидным или на самом деле вовсе не собирается исполнять свое «обещание», угроза все равно остается крайне нежелательным поведением – гораздо более неподобающим, чем оскорбление. В конце концов,

последнее часто возникает непроизвольно, под влиянием эмоций – но угроза почти всегда подразумевает сознательное планирование и вредоносные намерения.

Если говорить о формальном определении, то угрозой можно считать высказывание, в котором человек сообщает, что он хочет (или должен) нанести какой-то ущерб собеседнику. Некоторые авторы считают, что в состав угрозы входит условие: оппонент связывает свои действия с чужими, по принципу «если ты это сделаешь (или не сделаешь), то я...». Однако на практике угрожать можно и без условия – например, просто для того, чтобы выразить неприязнь.

Впрочем, основная задача угрозы все же состоит в том, чтобы добиться от собеседника определенного поведения. В связи с этим специалисты указывают, что соглашаться на условия оппонента и поддаваться давлению с его стороны – крайне нежелательная тактика: если человек поймет, что угрозы и шантаж действуют эффективно, то он и дальше будет ими пользоваться, когда ему понадобится что-то от нас получить.

Прежде чем идти дальше, добавим в этот пункт еще одну форму речевой агрессии – так называемое *грубое требование*. С угрозой его объединяет общая цель: изменить поведение человека. Что же касается отличий, то они довольно очевидны: здесь говорящий ничего не сообщает о своих намерениях на тот случай, если собеседник откажется подчиняться. Отсюда – более короткие повелительные формулировки: угроза – это нечто вроде «если ты немедленно не замолчишь, то я тебя заставлю», а грубое требование – просто «немедленно замолчи».

Ради ясности заметим: требование становится грубым в том случае, когда оно выражено в неприемлемой форме или противоречит ситуации (т.е. нарушает правила этикета).

3. Насмешка. И в риторике, и в тактике спора мы указывали, что юмор, иронию и сарказм нужно использовать очень осторожно. Отчасти это связано именно с тем, что такое речевое поведение очень легко переходит в речевую агрессию. Попытка пошутить превращается в насмешку, если она направлена против личности самого человека, а не против точки зрения, которую он отстаивает. В результате появляются издевательские язвительные замечания, которые бывают очень болезненны для собеседника и могут нанести ему серьезную личную обиду. К сожалению, во многих случаях оппонент сознательно добивается именно такого эффекта – хотя иногда насмешка может быть автоматической защитной реакцией (так же, как и при оскорблениях).

Задачи, которые может решать подобное высказывание, нам уже знакомы по другим формам речевой агрессии:

- выразить неприязненное отношение к человеку,
- выставить его в невыгодном свете («переход на личности»),
- вывести его из равновесия и разозлить.

Особенность насмешки заключается в том, что обычно она выражена более тонко, чем в предыдущих случаях. Замечание, которое агрессивно по своей сути, формулируется вполне уместно и может даже соответствовать правилам речевого этикета.

4. Отказ. Само по себе такое речевое действие не опасно, однако оно связано с необходимостью противоречить собеседнику, может вызвать конфликт интересов и, следовательно, располагает к речевой агрессии (или, точнее, способно стать стимулом к ней). В особенности это касается грубых отказов – т.е. тех, которые нарушают этикетные нормы.

В разделе об этическом аспекте культуры речи мы говорили, что отказ неприятен для другой стороны, и потому правила требуют, чтобы он сопровождался формулами вежливости или извинениями. В реальном разговоре, однако, оппонент часто забывает о подобных требованиях – например, обсуждение идет напряженно и интенсивно, так что у его участников нет ни времени, ни желания соблюдать этикет. Соответственно, отказы утрачивают свои смягчающие элементы и начинают звучать агрессивно.

Если человек использует грубый отказ намеренно, то он, скорее всего, опять же хочет передать собеседнику свои негативные эмоции и нанести ему моральный урон. Иногда так поступают для того, чтобы избавиться от просьбы – т.е. убедиться, что оппонент уже не захочет ее повторять. Расчет вполне обоснован: отказ дает сильный психологический эффект, и в результате такого поведения многие люди теряются и смущаются – что, в свою очередь, ставит их в уязвимое положение и позволяет на них давить.

Наконец, нужно заметить, что агрессивное поведение в целом связано с обстановкой конфликта. Конфликт – это уже не речевой жанр, а речевая ситуация (т.е. единица более высокого уровня, с бóльшим объемом и масштабом); конкретные виды высказываний, которые мы только что перечислили, входят в ее состав и могут в ней употребляться в разных сочетаниях.

Урегулирование конфликтов – это отдельная тема, и наши задачи не позволяют рассматривать ее подробно. Ограничимся тем, что специалисты предлагают выделять несколько типов поведения людей в конфликте; эти типы можно выявить в разговоре и использовать для того, чтобы нейтрализовать обстановку [изл. по: 34].

1) Инвективная личность. Такой человек обычно руководствуется эмоциями и предпочитает никак их не скрывать – реагирует прямо, грубо и откровенно. Если он, например, чувствует злость, то он не будет ее никак скрывать и незамедлительно выразит – иногда на словах, а иногда – и на деле. Соответственно, об уважении к партнеру или соблюдении норм этикета здесь говорить обычно не приходится. Стиль общения инвективной личности часто называют примитивным; тем самым подчеркивается, что он имеет мало общего с поведением цивилизованного человека. Речевая агрессия в этом случае выражена явно и непосредственно, без каких-либо условностей.

2) Куртуазная личность. Подобный оппонент умеет маскировать свое внутреннее состояние с помощью вежливости и других этикетных средств – но в то же время он, как и инвективная личность, настроен в основном на противостояние с собеседником, а не на согласие с ним. Исследователи отмечают, что куртуазная личность склонна к манипулированию: например, такие люди охотно эксплуатируют обиду, которую им кто-то нанес, или

чувство вины, что позволяет им управлять партнером по общению. Агрессивное речевое поведение у этого типа, как правило, имеет скрытую форму (допустим, той же насмешки).

3) Рационально-эвристическая личность. Здесь собеседник настроен на сотрудничество и компромисс, поэтому его модель поведения называют конвенциональной – т.е. направленной на то, чтобы договориться и достичь согласия. Такой человек старается подходить к обсуждению разумно, относится к другой стороне с уважением и контролирует себя – в том числе подавляет речевую агрессию.

Соответственно, у каждого типа – свой уровень восприятия и ведения диалога, от которого нужно отталкиваться. Если мы, например, будем пытаться рационально договориться с инвективной личностью, то она, скорее всего, просто не поймет наших намерений и аргументов. Вероятно, что понадобится либо выйти из разговора, либо перейти на тот уровень общения, который этой личности будет понятен.

Тем не менее, в том, что касается речевой агрессии, специалисты советуют не умножать ее, а наоборот – гасить. Поэтому, даже когда оппонент нас атакует, отвечать ему «ударом на удар» может быть нецелесообразно: в конце концов, наша задача – привести диалог к какому-то результату, а не превратить его в беспорядочный обмен оскорблениями или угрозами. В случае с той же инвективной личностью, например, «разговор на ее языке» связан скорее с более непосредственным выражением наших собственных эмоций, чем со взаимным нападением на нее.

В связи со всем этим разберем далее основные **способы противодействия** агрессивному речевому поведению.

Очевидно, что бороться можно и со внутренней агрессией (т.е. своей), и со внешней (исходящей от других людей). Логично будет начать с ***самоконтроля***, а затем перейти ко внешней стороне. Как уже было отмечено, в некоторых случаях собеседник принимает наши действия за нападение и контратакует – а следовательно, иногда речевую агрессию в диалоге можно предотвратить за счет управления собой.

Исследователи предлагают пользоваться «правилом трех С»: самоанализ, сопереживание, снисходительность [34].

Самоанализ (рефлексия) – это размышление человека о том, как он реагирует на слова оппонента, как ведет себя в диалоге и какими выражениями при этом пользуется. Важно задумываться о том, всегда ли мы поступаем с партнером по общению так, как он того заслуживает, можем ли сдержать себя, соблюдаем ли правила этикета и т.д.

Сопереживание (эмпатия) – это способность понять эмоциональное состояние и мотивы оппонента, поставить себя на его место. Ключевой момент – осознание того, что собеседник далеко не всегда имеет злые намерения: иногда агрессия вызвана, например, трудной жизненной ситуацией.

Снисходительность (толерантность) – это спокойное отношение к недостаткам другого человека. Идеальных людей не бывает, поэтому в некоторых случаях можно простить оппоненту его резкость или злость.

При столкновении с ***чужой агрессией*** можно использовать следующие методы [изл. по: 34]:

1. Игнорирование. Самый простой способ, который не требует почти никаких усилий, но бывает весьма эффективен. Суть ясна по названию: мы делаем вид, что не замечаем речевой агрессии в наш адрес, и продолжаем вести себя как обычно. Атаки на собеседника обычно подпитываются его реакцией: человек раздражается, начинает нападать на оппонента в ответ, и уровень речевой агрессии в диалоге растет. Кроме того, если мы контратакуем, то у противника появляется повод развивать свое неподобающее поведение дальше: после отпора с нашей стороны оно начинает казаться оправданным. С помощью игнорирования мы отбираем у оппонента этот повод – и тогда вполне возможно, что агрессия утихнет сама собой.

2. Согласие. Интересный психологический прием, который иногда используют, например, против людей, которым по каким-то причинам нельзя возражать – допустим, они занимают руководящую должность. В такой ситуации приходится решать довольно сложную задачу: помешать дальнейшему развитию агрессии, сохранить спокойное эмоциональное состояние и в то же время позволить говорящему высказаться.

Сущность метода, как можно догадаться по названию, состоит в том, чтобы соглашаться с собеседником. Агрессивное речевое поведение, как мы только что отмечали, во многом опирается на реакцию: оппонент ожидает, что мы начнем возражать, доказывать обратное или контратаковать каким-то иным способом. Вместо этого мы просто принимаем все то, что он говорит:

- Ваша работа никуда не годится!
- Да, это правда.
- Вы ни на что не способны!
- Совершенно верно.

У большинства людей такой подход вызывает недоумение, и агрессия исчезает.

3. Отвлечение. Можно попытаться перенести внимание собеседника на что-то нейтральное или позитивное – т.е., говоря проще, сменить тему и постараться, чтобы он ей увлекся и забыл о своем агрессивном намерении. Вполне вероятно, что нам удастся исправить его эмоциональное состояние и создать более конструктивный настрой. Специалисты советуют, например, задать с этой целью неожиданный вопрос или выдвинуть необычное, но интересное предложение.

Переход на другую тему обычно делают более или менее скрытым. Однако отвлекать человека незаметно – вовсе не обязательно; иногда полезно, наоборот, действовать открыто. В частности, можно предложить ему посмотреть на проблему с другой стороны: объяснить, что ситуация не так печальна, как ему кажется, и показать, что в ней тоже можно найти благоприятные аспекты.

4. Воззвание к положительным качествам. Здесь мы пробуем посмотреть на оппонента со «светлой» стороны: найти в нем позитивные черты и предъявить их ему самому. С одной стороны, такой прием работает как

комплимент (т.е. располагает собеседника к нам), а с другой – обращается к совести человека и заставляет его задуматься о своем поведении. Типичный пример – фразы наподобие «удивительно, что взрослый образованный человек может так рассуждать» или просто «от тебя я такого не ожидал».

Вариантом воззвания является метод, который в литературе по теме называют «*тактическое сомнение*»: предъявить оппоненту его положительное качество и тут же в нем усомниться – по принципу «а я-то думал, что ты на такое не способен». Расчет основан на том, что человек захочет продемонстрировать нам свою добродетельность и доказать тем самым, что мы были неправы.

5. Похвала. В этом случае мы тоже оцениваем партнера по общению положительно, но без каких-либо условий и сомнений – просто сообщаем ему, что одобряем его самого или его действия. Соответственно, если предыдущий прием заставляет оппонента что-то доказывать, то похвала от него ничего не требует – только создает позитивную атмосферу, которая мешает агрессии. В конце концов, трудно нападать на человека, который хорошо относится к собеседнику.

6. Порицание. Противоположный вариант: мы открыто осуждаем поведение собеседника и даем ему понять, что так поступать нельзя. Метод подходит далеко не для всех случаев, но некоторым людям его вполне хватает: они понимают, что зашли слишком далеко, и останавливаются. Основная проблема состоит в том, что оппонента нужно либо хорошо знать, либо очень быстро и точно проанализировать, чтобы понять, подействует ли на него этот прием. Если мы оценили человека неправильно, то есть риск вызвать новую, уже ответную агрессию – вместо того, чтобы погасить уже имеющуюся.

Важно также отметить, что осуждать собеседника нужно вежливо и корректно, по правилам этикета.

7. Шутка. Здесь также нужна особенная аккуратность и осторожность, потому что другая сторона может решить, что ее высмеивают – и, следовательно, принять наше поведение за агрессию. В целом следует помнить о двух основных ограничениях: во-первых, не каждый человек способен хорошо и уместно пошутить, а во-вторых, не у каждого оппонента есть чувство юмора. Однако если метод сработает, то эффект будет очень заметным: смех почти сразу сбивает агрессивный настрой и мешает к нему вернуться.

8. Убеждение. Под этим будем понимать развернутые «воспитательные» монологи, которые должны объяснить собеседнику, что в цивилизованном обществе речевая агрессия недопустима. Этот вариант встречается редко и применяется в основном по отношению к людям, которые занимают подчиненное или нижестоящее положение. В большинстве случаев у людей нет возможности, желания или полномочий разъяснять оппоненту, почему он ведет себя неправильно.

Один из вариантов убеждения – *внушение*, которое проводится в более мягкой и ненавязчивой форме – например, в виде советов или рекомендаций. Если мы авторитетны для собеседника, то может быть достаточным просто высказать мнение или выразить отношение к тому, как он поступает.

Предметный указатель

А

автобиография · 111
активное слушание · 81
активные жанры · *См.* речевой жанр
актуальное членение предложения · 72
акцентный тип · 166
анализ художественного текста · 145
аналитические жанры публицистики · 131
аналогия · 180
арго · 53
аргумент · *См.* логическая структура рассуждения
  логическая аргументация · 178
  психологическая аргументация · 180
артикуляция · *См.* дикция

Б

богатство речи · *См.* качества речи

В

вербальная коммуникация · *См.* коммуникация
виды речевой деятельности · 41
вопросы · 212
  тактика предоставления ответов · 218
  уклонение от ответов · 219
выпускная квалификационная работа · 98
выразительность речи · 52, 172
высота голоса · *См.* дикция

Г

генеалогическая классификация языков · 27
генеративная лингвистика · *См.* порождающая лингвистика
гипотеза Сепира-Уорфа · 23
гомилетика · *См.* риторика
грамматика Пор-Рояля · 16
грамматические нормы · *См.* норма: классификация норм

Д

дайджест · *См.* обзор
дедукция · 101, 179
деловое письмо · 114, 120
деловой стиль речи · *См.* функциональные стили речи
диалектная лексика · 51
диалог · *См.* речь
диалогизация · 38
дикция · 168
  артикуляция · 172
  высота голоса · 169
  звучность голоса · 168
  окраска голоса · 170
  скорость речи · 171
дипломатические жанры · 127
дискурс · 11
дискуссия · *См.* спор
диссертация · 104
договор · 123
должностная инструкция · 122
драма · 142, 144

Е

естественный язык · *См.* язык

Ж

жалоба · 117
жанры художественной литературы · 142
жаргонная лексика · 52

З

заметка · 129
записки · 112
заявление · 111
звучность голоса · *См.* дикция
знак · 5

И

индукция · 179
инструкция · 115

интервью · 130
информационные жанры публицистики · 129
исковое заявление · 118
искусственный язык · *См.* язык

К

канцелярские жанры · 110, 121
кассационная жалоба · 118
качества речи · 48
  богатство · 48
  выразительность · 52
  понятность · 51
  точность · 50
  уместность · 52
  чистота · 52
комедия · 144
комментарий · 132
коммуникативная компетенция · 47, 64
коммуникативный акт · 13
коммуникативный аспект культуры речи · *См.* культура речи
коммуникация · 12
  вербальная и невербальная коммуникация · 13
  модель коммуникации · 13
композиционные шаблоны · 176
  хрия · 176
композиция речи · 174
  способы изложения материала · 175
контакт с аудиторией · 188
культура речи · 8, 45
  коммуникативный аспект · 47, 64, 120
  нормативный аспект · 46, 55, 119
  типы и уровни речевой культуры · 48
  этический аспект · 48, 73, 120
курсовой проект · 95

Л

лексические нормы · *См.* норма: классификация норм
лингвистические традиции · 14
лирика · 142, 143
литературный язык · 29
логическая аргументация · *См.* аргумент
логическая структура рассуждения · 94, 179

М

массовая литература · 138
младограмматизм · 19
монолог · *См.* речь

Н

научно-техническая документация · 116
научный доклад · 108
национальный язык · 29
невербальная коммуникация · *См.* коммуникация
нейтральные языковые средства · *См.* функциональные стили речи
нелитературные варианты языка · 30
новелла · 142
норма · 46
  варианты · 55
  динамика нормы · 56
  классификация норм · 57
    грамматические · 58
    лексические · 57
    орфографические · 62
    орфоэпические · 62
    пунктуационные · 62
    стилистические · 62
нормативная справочная литература · 63
нормативный аспект культуры речи · *См.* культура речи

О

обзор · 131
общая риторика · *См.* риторика
ода · 143
окраска голоса · *См.* дикция
окрашенные языковые средства · *См.* функциональные стили речи
описание · 41, 70
ораторика · *См.* риторика
ораторское мастерство · *См.* риторика
очерк · 134

П

памфлет · 135
паронимы · 51
пассивные жанры · *См.* речевой жанр

письменная речь · *См.* речь
планирование текста · 92, 174
повествование · 41, 71
повесть · 142
полемика · *См.* спор
  полемические приемы · 204
полилог · 67, 69
понятие · *См.* аргумент: логическая аргументация
понятность речи · *См.* качества речи
порождающая лингвистика · 24
пресс-релиз · 136
претензия · 117
приказ · 124
произношение
  московское · 165
  петербургское · 166
  стили произношения · 167
просторечие · 30, 53
профессионализм · 52
психологическая аргументация · *См.* аргумент
публичная речь
  варианты подготовки · 183
  психологические аспекты · 185
  содержание · 174
  фонетические аспекты · 165
  этические аспекты · 187

Р

разметка текста фонетическая · 155, 170, 172
рассказ · 142
рассуждение · 41, 71
резонаторы голоса · 173
резюме · 111
рекламация · 117
рекламные жанры · 136
репортаж · 129
реферирование · 90
рецензия · 133
речевая агрессия · 221
  виды · 225
  причины · 222
  противодействие · 228
речевая ситуация · 44
речевое взаимодействие · 44

речевое событие · 42
речевой акт · 42
речевой жанр · 42
  активные и пассивные жанры · 68
  классификационные признаки текстов · 66
речевой этикет · *См.* культура речи: этический аспект
  речевая дистанция, табу и эвфемизмы · 74
  этикетное речевое поведение · 76
  этикетные формулы · 73
речь · 6, 35
  единицы речи · 42
  коммуникативные типы речи · 41
  монологическая и диалогическая речь · 38
  устная и письменная речь · 35
риторика · 156, 165, 174, 185
  гомилетика и ораторика · 157
  общая и частная · 157
  типы и виды речей · 158
  топос · 163
риторический канон · 161
роман · 142
русский язык · 32
  история · 32
  современное состояние · 33

С

сатира · 143
синонимы · 49
скорость речи · *См.* дикция
сонет · 144
спор · 194, 203
  дискуссия · 195
  запрещенные приемы · 211
  полемика · 195
  регламент · 198
  уловки в споре · 206
    вопросно-ответные · 220
    искажение полемических приемов · 206
    логические · 207
    психологические · 210
  этические аспекты · 202
сравнительно-историческое языкознание · 17, 27
старомосковское произношение · *См.* произношение: московское
статья

научная · 106
публицистическая · 132
стилистические нормы · *См.* норма: классификация норм
структурная лингвистика · 22
суждение · *См.* аргумент: логическая аргументация

Т

табу · *См.* речевой этикет
тезирование · 108
тезис · *См.* логическая структура рассуждения
текст · 9
признаки текста · 9, 154
способы развертывания текста · 182
тембр · *См.* дикция: окраска голоса
темп речи · *См.* дикция: скорость речи
термин · 51
типологическая классификация языков · 18, 28
типы речевой культуры · *См.* культура речи
топос · *См.* риторика
точность речи · *См.* качества речи
трагедия · 144
тропы · 88

У

ударение · 166
уместность речи · *См.* качества речи
умозаключение · *См.* аргумент: логическая аргументация
уровни речевой культуры · *См.* культура речи
устная речь · 35, 147

Ф

фельетон · 135
фигуры речи · 88
функциональные стили речи · 40, 82
научный стиль · 84, 90, 101
нейтральные и окрашенные языковые средства · 83
официально-деловой стиль · 85, 110, 119
публицистический стиль · 86, 128
разговорный стиль · 88, 147
религиозный стиль · 89
художественный стиль · 87

Х

хрия · *См.* композиционные шаблоны
художественно-публицистические жанры · 134

Ц

церковно-религиозный стиль · *См.* функциональные стили речи

Ч

частная риторика · *См.* риторика
чистота речи · *См.* качества речи

Э

эвфемизмы · *См.* речевой этикет
экономия языковых средств · 37
экстралингвистические факторы · 12
элегия · 143
эпос · 142
эссе · 134
этический аспект культуры речи · *См.* культура речи

Ю

юридические жанры · 125

Я

язык · 5, 25
  естественные и искусственные языки · 25
  исторические типы языков · 26
  функции языка · 31
языковая картина мира · 18
языковая ситуация в России · 34
языковая структура · 6

*** * ***

Библиография

1. Алпатов В. М. История лингвистических учений: учебное пособие. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: Языки славянской культуры, 2005.
2. Алпатов В.М. Современная языковая ситуация в России / Институт социологии РАН. URL: http://www.isras.ru/publications_bank/1225892985.pdf (дата обращения: 01.08.2016)
3. Анисимова Т.В. Современная деловая риторика: учебное пособие / Т.В. Анисимова, Е.Г. Гимпельсон. – М.: МПСИ, 2002.
4. Аннушкин В.И. Риторика. Экспресс-курс: учебное пособие. – М.: Флинта: Наука, 2011.
5. Ахманова О.С. Словарь лингвистических терминов. – 2-е изд., стер. – М.: УРСС, 2004.
6. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение: учебное пособие. – 2-е изд., исправл. – Мн.: Новое знание, 2001.
7. Балыхина Т.М. Русский язык и культура речи / Т.М. Балыхина, М.В. Лысякова, М.А. Рыбаков. – Федеральный фонд учебных курсов. URL: http://www.ido.rudn.ru/ffec/rlang-index.html (дата обращения: 01.08.2016)
8. Булах Е.А. Учебно-методическое пособие по подготовке к государственной аттестации по первому иностранному языку / Е.А. Булах, Н.Л. Московская. – Ставрополь: Изд-во СГУ, 2004.
9. Буторина Е. П. Русский язык и культура речи : учеб. пособие / Е. П. Буторина, С. М. Евграфова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «ФОРУМ», 2015.
10. Введенская Л. А. Риторика и культура речи : учеб. пособие для вузов / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – 11-е изд. – Ростов н/Д : Феникс, 2010.
11. Голованова Д.А. Русский язык и культура речи: краткий курс / Д.А. Голованова, Р.И. Кудинова, Е.В. Михайлова. – М.: Окей-книга, 2009.
12. Гольдин В.Е. Русский язык и культура речи. Учебник для студентов-нефилологов / В.Е. Гольдин, О.Б. Сиротинина, М.А. Ягубова. – М.: ЛКИ, 2008.
13. Дворецкий И.Х. Латинско-русский словарь. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Русский язык, 1976.
14. Ефремова Т.Ф. Современный толковый словарь русского языка: В 3 т. — М.: АСТ, Астрель, Харвест, 2006.
15. Жеребило Т.В. Термины и понятия лингвистики. Общее языкознание. Социолингвистика: Словарь-справочник. – Назрань: ООО «Пилигрим», 2011.
16. Зверева Е.Н. Основы культуры речи: теоретический курс. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008.
17. История и философия науки: учебное пособие для аспирантов / Под ред. А.С. Мамзина. – СПб.: Питер, 2008.
18. Кодин В.Н. 12 правил успешного общения и ответов на каверзные вопросы / Центр дистанционного образования «Элитариум». URL: http://www.elitarium.ru/vopros-otvet-obshhenie-pravilo-sobesednika-informacija-razjasnenie-umozakljuchenie-vyvod-vlijanie-ubezhdenie/ (дата обращения: 01.08.2016)
19. Кожина М.Н. Стилистика русского языка: учебник / М.Н. Кожина, Л.Р. Дускаева, В.А. Салимовский. – 4-е изд., стер. – М.: Флинта: Наука, 2011.

20. Колтунова М.В. Язык и деловое общение. Нормы, риторика, этикет: учебное пособие. М.: Экономика, 2000.

21. Лотман Ю.М. О содержании и структуре понятия «художественная литература» / Русский филологический портал. URL: http://www.philology.ru/literature1/lotman-92a.htm (дата обращения: 01.08.2016)

22. Николаев А.И. Основы литературоведения: учебное пособие для студентов филологических специальностей. – Иваново: ЛИСТОС, 2011.

23. Новое в зарубежной лингвистике. Выпуск XVII: Теория речевых актов / Под ред. Б.Ю. Городецкого. М.: Прогресс, 1986.

24. О соотношении денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума и численности малоимущего населения в целом по Российской Федерации в I квартале 2016 года / Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/116.htm (дата обращения: 01.08.2016)

25. Подласый И.П. Педагогика. Новый курс: Учебник для студ. пед. вузов: В 2 кн. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999.

26. Русская грамматика / Гл. ред. Н.Ю. Шведова. – М.: Наука, 1980.

27. Русская разговорная речь. Тексты / Отв. ред. Е. А. Земская, Л. А. Капанадзе. – М.: Наука, 1978.

28. Русский язык и культура речи: учебник / Под ред. В.А. Максимова. – М.: Гардарики, 2001.

29. Скаженик Е.Н. Деловое общение: учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.

30. Стернин И.А. Русский речевой этикет / Персональный сайт И.А. Стернина. URL: http://www.sterninia.ru/files/757/4_Izbrannye_nauchnye_publikacii/Formirovanie_rechevoj_kultury/Russkij_rechevoj_jetiket.pdf (дата обращения: 01.08.2016)

31. Тертычный А.А. Жанры периодической печати: учебное пособие. – М.: Аспект Пресс, 2006.

32. Цупикова Е.В. Рассмотрение явления вариативности языкового знака как способа адекватного выражения семантики и прагматики в тексте в курсе семасиологии русского языка // Омский научный вестник. – №4 (79). – Омск: Издательство ГОУ ВПО «ОГТУ», 2009.

33. Щепилова Г.Г. Реклама в СМИ: принципы классификации / Электронный научный журнал факультета журналистики МГУ «Медиаскоп». URL: http://www.mediascope.ru/node/625 (дата обращения: 01.08.2016)

34. Щербинина Ю.П. Русский язык: речевая агрессия и пути ее преодоления: учебное пособие. М.: Флинта: Наука, 2004.

35. Языкознание. Большой энциклопедический словарь / Гл. ред. В.Н. Ярцева. – 2-е изд. – М.: Большая Российская энциклопедия, 1998.

36. Facebook провел тайный эксперимент над людьми / РИА Новости. URL: http://ria.ru/world/20140629/1014028184.html (дата обращения: 01.08.2016)

37. Hymes D.H. On Communicative Competence // Sociolinguistics. Selected Readings. Harmondsworth: Penguin, 1972.