

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Кафедра «Организация работы с молодежью»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ  
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.ДВ.03.02 Бизнес-риторика**

**Направление подготовки (специальность) 38.03.06 Торговое дело**

**Профиль образовательной программы Коммерция в АПК**

**Форма обучения очная**

Оренбург 2015 г.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

### **1. Конспект лекций**

**1.1 Лекция № 1** Риторика как наука и учебный предмет. Структура публичного выступления

**1.2 Лекция № 2** Публичное выступление

**1.3 Лекция № 4** Нравственные установки

**1.4 Лекция № 8** Спор, дискуссия, полемика

**1.5 Лекция № 9** Умение убедить оппонента

**1.6 Лекция № 11** Искусство отвечать на вопросы

**1.7 Лекция № 12** Этапы создания текста. Диспозиция

**1.8 Лекция № 13** Подготовка к публичному выступлению. Аргументация

**1.9 Лекция № 14** Основные жанры и виды речей

### **2. Методические указания по выполнению лабораторных работ не предусмотрены**

### **3. Методические указания по проведению практических занятий не предусмотрены**

### **4. Методические указания по проведению семинарских занятий**

**4.1 Семинарское занятие № 1** Риторика как наука и учебный предмет. Структура публичного выступления

**4.2 Семинарское занятие № 2** Публичное выступление

**4.3 Семинарское занятие № 3** Технология эффективной речевой коммуникации

**4.4 Семинарское занятие № 4** Нравственные установки

**4.5 Семинарское занятие № 5** Речевая деятельность

**4.6 Семинарское занятие № 6** Текст как продукт речевой деятельности

**4.7 Семинарское занятие № 7.** История искусства спора

**4.8 Семинарское занятие № 8** Спор, дискуссия, полемика

**4.9 Семинарское занятие № 9** Умение убедить оппонента

**4.10 Семинарское занятие № 10** Полемические приемы

**4.11 Семинарское занятие № 12** Активные формы обучения полемическому мастерству

**4.12 Семинарское занятие № 13** Этапы создания текста. Диспозиция

**4.13 Семинарское занятие № 14** Этапы создания текста. Элокуция

**4.14 Семинарское занятие № 15** Подготовка к публичному выступлению. Аргументация

**4.15 Семинарское занятие № 16** Основные жанры и виды речей

**4.16 Семинарское занятие № 17** Речевая культура делового человека

# 1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

**1. 1 Лекция № 1 Тема:** Риторика как наука и учебный предмет. Структура публичного выступления

## 1.1.1 Вопросы лекции:

1. Риторика как наука и учебный предмет. Задачи курса
2. Риторика и лингвистическая прагматика
3. Качества совершенной речи в аспекте риторики
4. Коммуникативные качества образцовой речи
5. Структура речевого акта
6. Типы речевых актов

## 1.1.2 Краткое содержание вопросов:

Слово риторика греческого происхождения, что в переводе означает «ораторское искусство». Поскольку риторика - одна из древнейших наук в истории человечества, она имеет свое название не только на греческом, но и на латинском языке: «риторика» - по-гречески, «эло-квенция» - по-латыни. Когда-то оба эти названия были идентичны, и их знали все гимназисты. Существует ряд определений понятия «риторика».

1) По определению словарей, риторика – это теория ораторского искусства, теория красноречия, наука об умении говорить красиво, хорошо, так, как нужно в данном случае.

2) Риторика понимается и как наука об искусстве публичного выступления.

Риторика призвана научить, как при помощи речи эффективно воздействовать на аудиторию. Ораторство - искусство устной речи. И то, как мы произносим речь, очень влияет на ее содержание и воздействующую силу. Необходимо, чтобы речь производила нужное впечатление. Поэтому один из главных вопросов риторики - «Как?» - на этапе произнесения решается в основном за счет звукового оформления речи, умения оратора правильно озвучить речь. Предметом внимания риторики являются все-таки не перечисленные характеристики голоса. Они, конечно, могут затруднять восприятие речи, но не влияют на ее смысл и ничего не добавляют к ее форме. Важно ораторам научиться «звучать» приятно, уметь пользоваться теми голосовыми средствами, которые способны повлиять на смысл речи или дополнить ее форму тем, чего нельзя было добавить на других этапах.

Лингвистическая прагматика изучает функционирование языковых единиц в речи, а также отношения между высказыванием, говорящими и контекстом (ситуацией) в аспекте человеческой деятельности. По этой причине результаты исследований в области прагматики оказываются весьма полезными для риторики. Ведь успех ораторского выступления, как и любой другой речи, зависит от того, в какой степени высказывания соотносятся с ситуацией.

Прагматика занимается также изучением тех средств языка, которые в речи используются для обозначения характера и особенностей речевого акта. В связи с субъектом речи (говорящим) в прагматике исследуются:

- явные и скрытые цели высказывания;
- речевые стратегии и типы речевого поведения;
- правила коммуникативного сотрудничества;
- косвенные смыслы высказывания (намеки, иносказания);
- оценка говорящим общего фонда знаний, информированности, характера и интересов собеседника;
- отношение говорящего к предмету высказывания.

## 3. Качества совершенной речи в аспекте риторики.

Учение о качествах речи берет свое начало в трудах античных философов, ораторов, которые разработали, целую систему оценок качеств речи – положительных и отрицательных. Теофраст в книге «О стиле» изложил достоинства речи: чистота, ясность, точность, величавость, суровость, торжественность, стремительность, правдивость, мощность.

К недостаткам речи Гермоген относил сбивчивость, напыщенность, ребячливость, ложный пафос. По убеждению Цицерона, чистота и ясность речи важны и необходимы, но и их недостаточно, чтобы оратор мог вызвать восхищение слушателей, – для этого нужна кра-

сота речи. По мнению Дионисия Галикарнасского, самое важное и совершенное из достоинств речи – уместность.

Конечно, не все положения античных мыслителей могут, прияты нами. Но многое заслуживает внимания и глубокого изучения.

#### 4. Коммуникативные качества образцовой речи.

Всего принято выделять девять коммуникативных качеств, в соответствии с которыми речь оценивается как «хорошая» или «плохая». Вот эти качества:

1. Правильность.
2. Разнообразие (богатство).
3. Чистота.
4. Точность.
5. Логичность.
6. Выразительность.
7. Уместность.
8. Доступность (понятность).
9. Действенность.

Правильность, чистота и богатство (разнообразие) речи относятся к структурным коммуникативным качествам.

Точность, логичность, выразительность, уместность, доступность, действенность – к функциональным коммуникативным качествам.

#### 5. Структура речевого акта.

Речевой акт – высказывание (речевое действие) или совокупность высказываний, совершаемых одним говорящим с учетом другого. Речевое действие – компонент речевой деятельности, который характеризуется самостоятельной промежуточной целью. Речевой акт – тип речевого действия.

Субъект речевого акта – говорящий или пишущий – производит высказывание, как правило, рассчитанное на восприятие его адресатом. Высказывание выступает одновременно и как продукт речевого акта, и как инструмент достижения определенной цели. В зависимости от обстоятельств или условий, в которых совершается речевой акт, он может либо достичь поставленной цели и тем самым оказаться успешным, либо не достичь ее. Чтобы быть успешным, речевой акт как минимум должен быть уместным. В противном случае говорящего ждет коммуникативная неудача.

#### 6. Типы речевых актов.

Анализ фактического материала показал, что весь корпус высказываний, которые были использованы с целью воздействия на поведение и состояние собеседника, распадается на две большие группы:

- директивные речевые акты;
- не директивные речевые акты, способные в определенных ситуациях выполнять модифицирующую функцию.

Внутри названных групп на основе различных прагматических характеристик выделяются более мелкие классы высказываний. Наибольшее количество высказываний-модификаторов по своим прагматическим характеристикам относится к директивным речевым актам. Обилие директивных реплик объясняется тем, что это наиболее простой способ достижения цели.

### 1.2 Лекция № 2 Публичное выступление

1. Понятие публичной речи
2. Виды публичного выступления

#### 1. Понятие публичной речи

Публичное выступление – это передача одним выступающим информации разного уровня в ходе общения с широкой аудиторией.

Для большинства выступление перед аудиторией кажется нелегкой задачей. Сотни лет людей волнует одна и та же проблема: как изложить свои мысли с наибольшей ясностью, легкостью и доходчивостью. Чрезвычайно заманчиво было бы утверждать, что чувство неловкости, страха и трепета перед аудиторией можно преодолеть легко и просто. К сожалению, это не так. Не существует легкого и быстрого пути.

Наполеона как-то попросили выделить самые важные слагаемые успеха. Гениальность? Упорство? Умение увлекать за собой? Наполеон не замедлил с ответом: “Практика, практика, практика!”

Что является причиной неожиданных изменений в человеке, как только ему поручают подготовиться к выступлению, изложить свои мысли? Почему нормальный интеллигентный человек вдруг становится невыразительным, начинает запинаться, а жесты становятся беспорядочными? Почему он часто теряет нить своего рассуждения и отказывается именно от тех утверждений, в которых больше всего уверен?

Почему возникает страх перед публичным выступлением? Давайте проанализируем. Для большинства из нас разговор с приятелем — это нормальное и приятное времяпрепровождение. Однако аналогичный разговор на ту же самую тему перед аудиторией кажется уже чем-то неестественным и вызывающим внутреннее беспокойство. Почему? Дело в том, что меняется наша роль.

В повседневной жизни, участвуя в разговоре, мы редко испытываем давление со стороны окружающих и обстановки, в которой протекает разговор. Мы знаем, что в любую секунду, едва оказавшись в затруднительном положении, мы можем отказаться от продолжения разговора и снять с себя какую-либо ответственность за него.

Такие условия общения позволяют нам сконцентрироваться на главном — передаче своих мыслей и информации.

Иначе обстоит дело, когда мы представляем перед аудиторией, независимо от ее размеров и степени доброжелательности по отношению к нам. Стоя перед слушателями, оратор знает, что ему предстоит до конца произнести свою речь. Он осознает, что на него целиком возложена ответственность за встречу с аудиторией. Оказавшись без привычной поддержки, человек испытывает немало трудностей.

В разговоре можно остановиться в любой момент, и всегда найдется тот, кто его продолжит. Во время разговора по лицам и высказываниям ваших собеседников вы сразу же можете оценить тот эффект, который произвели ваши слова. Обращаясь же с речью к публике, в ответ вы получаете только молчание. Никто, как правило, не реагирует на ваши высказывания. Никто не отвечает на ваши вопросы, никто не высказывает ни поддержки, ни осуждения.

Сможете ли вы узнать, поняли вас или нет? Именно поэтому прежде всего следует знать факторы, которые влияют на общение, уметь пользоваться ораторскими приемами, знать правила и принципы построения речи.

Опыт показывает, что на каждую минуту выступления приходится в среднем 20—25 мин, которые мы тратим на определение темы, сбор, анализ и обобщение информации, составление плана и кратких тезисов.

Если материала у вас достаточно, и он хорошо продуман, то следует перейти к плану. Задача плана — сделать речь стройной, логически связанный и последовательной. При подготовке плана необходимо учитывать состав аудитории. Кроме того, обязательно нужно готовить тезисы или конспект выступления. Конспект приучает к стройности и краткости изложения, четкости формулировок.

Итак, все готово. Но ваша речь не будет иметь успеха, если вы не затратите определенных усилий. В большинстве своем неудачи ожидают тех, кто не утруждал себя подготовкой к выступлению и рискнул, тем не менее, предстать перед публикой. Продумайте все заранее. Начните с того, как вы должны появиться. Ваша походка должна быть ровной. Помните, что любое ваше движение будет моментально замечено. Глядя на вас, слушатели должны почувствовать значимость вашего выступления.

Как выступающий — вы для них личность, а личности всегда находятся в центре внимания. Научитесь использовать оказываемое вам внимание, которое не всегда означает, что люди только и ждут вашей неудачи.

Малейшая оплошность — и вас перестанут слушать. Если вы начнете запинаться и извиняться, то ваши слушатели начнут сомневаться в вашей компетентности, а также в том, стоит ли вообще вас слушать. Вам необходимо вступить в контакт со слушателями. Все должно происходить так же, как в диалоге, только границы диалога чрезвычайно расширяются. Измениться должна лишь сила вашего голоса, а стиль речи меняться не должен. Так же, как и в диалоге, следует смотреть на слушателей (слушатели должны видеть ваши глаза!).

Многим нравится, когда обращаются непосредственно к ним. Оратор не должен равнодушно смотреть поверх людей или пристально смотреть в потолок. Любой слушатель должен почувствовать, что его увидели. Иногда полезно остановить взгляд на отдельном слушателе (если заметно его особое участие). Этот контакт глаз желательно укрепить (беглого взгляда часто недостаточно). Если перед вами большая группа, то выберите слушателей в различных частях аудитории. Не оставляйте без внимания ни одного сектора аудитории, иначе вы рискуете в какой-то ее части потерять всяческую поддержку. Ваш взгляд не должен быть невыразительным, стеклянным.

И вот вы на трибуне. На вас смотрят десятки глаз. Не волнуйтесь. Известный русский адвокат А.Ф. Кони говорил, что размер волнения обратно пропорционален времени, затраченному на подготовку выступления.

Не начинайте свое выступление сразу, немного подождите. Никаких суетливых движений, они моментально отвлекают слушателей от существа выступления и вызывают разные ассоциации, часто далекие от содержания речи. Выступая, “не гуляйте” около трибун, потому что слушатели начнут вас разглядывать, а не слушать. Главным психологическим фактором, который оказывает воздействие на слушателей, являетесь именно вы, и слушатели оценивают, как вы одеты, как вы держитесь на трибуне, как вы говорите, знаете ли вы то, о чем говорите.

Помните о выразительности речи. Понятность речи в равной мере страдает от того, что слова произносятся очень медленно или очень быстро. Важно, чтобы четко и ясно была произнесена ударная гласная, неударные гласные существенного влияния на разборчивость речи не оказывают. Выразительная речь способна передать массу оттенков мысли. Б. Шоу говорил следующее: “Можно сказать 50 раз “да” и 500 раз “нет”, и все они будут нести разный смысл”.

В выступлении следует стараться избегать речевых ошибок. Иногда бывает достаточно двух-трех ошибок, чтобы составить мнение об уровне выступающего; особенно опасны в этом отношении неправильные ударения, которые сразу представляют человека в невыгодном свете.

Никто не может полностью избежать обмоловок, поэтому из-за мелких грамматических оплошностей не стоит вносить поправки. Обмоловки случаются даже у лучших ораторов.

Неприятное впечатление на слушателей производят канцеляризмы (“дежурные” фразы) типа: “охватить мероприятием...”, “уделить должное внимание...”, “в настоящий момент...”. Очень много мучений добавляет выступающим слово “вопрос”: его ставят, заостряют, касаются, тормозят, затрагивают, регулируют, утрясают, проваливают и “утрамбовывают”. Избавляйтесь от слов-паразитов: “так сказать”, “понимаете”, “значит”, “вот”.

Задумайтесь над своим словарным запасом. Так, по данным психологов, ребенок использует 3600 слов, 14-летний подросток — 9000, взрослый среднего образовательного уровня — 11 700 слов, а человек “повышенной интеллигентности” — до 13 500 слов. Словарь языка А.С. Пушкина составляет 21 200 слов.

Для восприятия звучания и смысла слова требуется не более одной секунды. Если слова неизвестные, то количество необходимого времени увеличивается. Выступая перед аудиторией, необходимо рассчитывать, что человек “схватывает” звуковую и смысловую

сторону речи со скоростью 60—70 слов в минуту. Слушая докладчика, иногда приходится выполнять тройную работу: воспринимать мысли оратора; “переводить их на русский язык”, если выступающий говорит вяло, невнятно, не выговаривая какие-то звуки; вникать в смысл речи. Такое выступление слушать очень утомительно: ослабляется внимание, мы перестаем слушать и с нетерпением ожидаем окончания. Помните об этом, когда сами поднимаетесь на трибуну.

Следует знать, что активно слушать человек может в среднем 15 минут. Затем необходимо сделать паузу или небольшое отступление, привести какой-нибудь любопытный факт. Кроме того, необходимо помнить о роли жеста в публичном выступлении. По мнению некоторых исследователей, жест в выступлении несет около 40% информации. С этим утверждением можно согласиться или не согласиться, но попробуйте во время выступления держать руки “по швам”, забыв о жесте, и вы сразу же ощутите “деревянную” сухость голоса, скованность мыслей.

Можно привести один интересный пример. В одну церковь постоянно (каждое воскресенье) приходил старый мастер-ремесленник. Он был почти глух, но, тем не менее, регулярно приходил и садился на первую скамейку перед кафедрой. Пастор во время проповеди увлеченно жестикулировал руками, кистями рук, всем телом и говорил для этого слушателя особенно громко. В один прекрасный день проповедник воскликнул: “Но это поистине замечательно, что вы так прилежно посещаете все мои богослужения. Надеюсь, вы поняли все, что я сказал?” — “Господин пастор, — ответил старик, — с пониманием дело обстоит так, что я не понял ни слова, но мне очень нравится на вас смотреть!” Этот пример показывает, что когда вы выступаете, у вас имеются не только слушатели, но и зрители. Однако лишь глухие рады такой чрезмерной жестикуляции.

Лучше всего, когда поза при выступлении спокойная, а жесты свободные и упругие, а не небрежные и вызывающие. Когда слушатель видит перед собой мечущуюся фигуру, у него возникает раздражение. Жестикуляция может и должна сопутствовать ходу мыслей. Шаблонных фигур жестикуляции не существует. Существуют жесты приглашающие, отвергающие, повелительные, вопросительные. Оживленной жестикуляцией чаще пользуются, чтобы подчеркнуть свои слова. С помощью пальцев можно пояснить нюансы.

Многие начинающие ораторы задаются следующими вопросами: “Что делать со своими руками?” и “Как сделать, чтобы руки не выдавали волнения?”. Вопрос целесообразнее сформулировать так: “Как руки могут мне помочь?”.

Советуем вам не держать руки в карманах, это не говорит о хороших манерах. К тому же, держа руки в карманах, вы не сможете научиться пользоваться ими.

С помощью рук можно показать размеры предмета, указать на какие-либо предметы, подчеркнуть важность сказанного. Иными словами, пользуйтесь руками для создания образов своих идей. При этом необходимо считаться со следующими правилами.

1. Около 90% жестов необходимо делать выше пояса. Жесты, сделанные руками ниже пояса, часто имеют значение неуверенности, неудачи, растерянности.

2. Локти не должны находиться ближе, чем на 3 см от корпуса. Меньшее расстояние будет символизировать незначительность и слабость вашего авторитета.

3. Жестикулируйте обеими руками. Самое трудное — начать пользоваться жестами, которые вы считаете приемлемыми.

Готовясь к выступлению, не забывайте о жестах — это тот язык, который понятен всем. И если сами точки и запятые не могут заменить слова, то незначительный жест понятен и без слов. Жесты — первооснова любого языка. Не бойтесь пользоваться ими.

С. Джонсон, один из великих сатириков, как-то сказал о своем современнике: “Он не только скучен сам по себе, но и одним своим видом нагоняет тоску на окружающих”. Это высказывание можно считать справедливым по отношению ко многим выступающим. Очень часто все становится ясно уже после первого произнесенного предложения, и если оно неудачное, то привлечь внимание слушателей становится невозможным.

Много пишут и говорят о “личности оратора”, о том, что от него требуется, каким он должен быть (эрудиция, культура и т.д.). Но мы не имеем в виду реальную личность, выступающую перед аудиторией. Речь идет о конструировании нужного оратору образа, о том впечатлении, которое оратор своей речью производит на слушателей. Он может выступать в роли лидера или трибуна, в роли человека, как бы советующегося с аудиторией, информирующего аудиторию, в роли комментатора событий и т.п. Это вопрос стратегии.

В стратегии ораторского искусства начало выступления имеет важное значение.

Так, Гораций, знаменитый римский поэт, высказал такую мудрую мысль: “Тот, кто хорошо начал, может считать свое дело выполненным наполовину”.

Первое впечатление слушателей должно быть позитивным, вселять уверенность, что время не будет зря потеряно. В литературе часто можно встретить перечень приемов, которые помогают выступающему сразу привлечь внимание, заинтересовать слушателей. Можно начать с яркого эпизода, нарисовать картину, дать афоризм, цитату, начать с парадокса. Однако несомненно, что они не являются характеристиками вступления. Образное описание ценно в любой части речи.

Аристотель в “Риторике”, как бы предвидя современные споры, писал: “Обязанность возбуждать внимание слушателей, когда это нужно, лежит одинаково на всех частях речи, потому что внимание ослабевает во всех других частях скорее, чем в начале. Поэтому смешно помещать (это старание) в начале, когда все слушают с наибольшим вниманием”.

Яркое начало в значительной степени теряет свое значение (и даже вредит), будучи самодовлеющим. Интерес слушателей должен увеличиваться, каждая последующая часть должна быть сильнее предыдущей. На практике приходится нередко сталкиваться с обратным — с эффектным, поражающим воображение началом, и “серым” продолжением. Подобрать один яркий пример, цитату, образ нетрудно. Гораздо сложнее организовать все изложение.

Выделим основные правила, с помощью которых можно привлечь внимание слушателей:

- “разбудите” своих слушателей;
- заинтересуйте слушателей, покажите с самого начала, что ваша речь не будет похожа ни на что из того, что они слышали ранее;
- дайте понять, что те факты, которые вы собираетесь предложить, легко уясняемы и интересны.

С чего следует начать? Новички склонны начинать выступление либо с юмористического рассказа, либо с извинения. И то и другое обычно бывает неудачным. Лишь очень немногие люди могут с успехом рассказать смешной анекдот. Обычно подобная попытка приводит аудиторию в замешательство, вместо того, чтобы доставить ей удовольствие. Рассказы должны быть к месту, а не приводиться только лишь для того, чтобы их рассказать. Никогда не извиняйтесь, так как обычно это оскорбляет ваших слушателей и раздражает их.

Не начинайте говорить сразу, как только подниметесь на трибуну. Вы хорошо сделаете, если окинете всех слушателей дружеским, уверенным взглядом. Этот прием является первым возможным контактом оратора со слушателем. Первое позитивное впечатление, которое слушатели получат от вас, часто является решающим.

Некоторые ораторы начинают речь подчеркнуто тихо, для того чтобы заставить слушателей быть внимательными. В древности учителя ораторского мастерства рекомендовали даже произносить первые предложения как бы колеблясь и с мимой неуверенностью, чтобы таким способом достичь напряжения и благодаря этому — сосредоточенности.

Очень важно обращение к слушателю. Многие испытывают затруднение, как именно обратиться к слушателям. Если раньше обращение было длинным и витиеватым, с преувеличенней почтительностью, со множественным перечислением присутствующих, то сейчас ситуация изменилась. В последние десятилетия обращение, как и сама речь, стало проще, без прикрас, более деловитым.

Обращение к слушателю — это первый шаг к сближению с ним. Контакт со слушателями устанавливается в откровенной и дружеской манере, однако, в зависимости от ситуации, с преобладанием доверительности или же с соблюдением дистанции. В большинстве случаев используются нейтральные обращения, но они бесцветны. Обращение по возможности учитывает состав слушателей, например: дорогие сослуживцы, уважаемые друзья, дорогие коллеги. Если слушатели неизвестны, то почтительное обращение воспринимается как преувеличение. Обращение должно быть почтительным, но не раболепным.

Довольно часто употребляемое обращение “уважаемые присутствующие” наводит на мысль о том, что слушатели всего лишь “присутствующие”.

Обращение используется необязательно в начале речи, его можно вставлять в любую ее часть. В особенно выразительных местах оно служит для улучшения контакта со слушателями. В ходе речи обращение нужно иногда варьировать.

Если отношения со слушателями стали более теплыми, то больше не требуется употреблять слишком дистанционирование обращение, однако оно должно быть без неуместной близости. Обращение всегда служит для поддержания контакта со слушателями; чтобы его правильно употребить, нужны некоторый опыт и своего рода тонкое чутье.

Кроме того, очень важна настроенность на слушателя, на аудиторию. Важно не допустить ни их недооценки, ни их переоценки. Всегда легче говорить, обращаясь к однородному составу слушателей (специалисты, студенты, коллеги, люди одинаковой политической ориентации и т.д.). Перед неоднородным составом аудитории говорить гораздо тяжелее.

Нелегко одновременно говорить правильно по отношению, как к специалистам, так и к дилетантам (слишком велика разница в образовании). К сожалению, не многие ораторы могут перенастраивать себя на различные составы слушателей. Некоторые, блестяще овладев академической речью, не владеют популярным языком, что мешает им легко перестроиться и свободно общаться в любой аудитории.

Так, Гамильтон говорил: “Настройся на своих слушателей. Подумай о том, что больше привлекает их внимание, что они хотели бы услышать, что у них вызывает приятные воспоминания, и намекни на вещи, которые они знают”.

Нужно всегда ставить себя в положение слушателя, особенно если в речи выражается определенное мнение. Оратору важно не только представить слушателя, но и почувствовать его. Каковы эти люди, которые меня слушают? Что они думают, что они чувствуют, что они знают, что хотели бы услышать и что я должен им сказать? Будет ново для слушателя то, что я хочу сказать, или же я ломлюсь в открытую дверь?

Все, что говорит оратор, может быть и хорошо, и правильно, однако неинтересно слушателю. Ему всегда интересны факты и мысли, которые относятся к нему самому.

Но вот внимание слушателей завоевано. Как его удержать? Для этого существует довольно много средств. Рассмотрим их воздействие на слушателя.

**Наглядность:** пример, подробность, сравнение. Важнейшее правило гласит: все абстрактное следует представлять наглядно, с помощью метких сравнений и примеров, а также образов и включаемых в речь коротких рассказов. Если уровень образного мышления слушателей низок, то речь должна быть особенно наглядной. Отыскивайте хорошие примеры и сравнения: они создают ясность, так как связаны с известным, а это известное служит мостиком, помогающим пониманию. Сравнение редко обладает доказательной силой. Однако благодаря наглядности, а часто и остроумию, оно охотно используется. Особенно хорошо запоминаются смешные сравнения.

Образ (метафора), образный ряд. Образ — особая форма сравнения. Конечно, образы не создаются искусственно. Они приходят, когда мы наблюдаем жизнь — людей и предметы. Яркий образ остается в памяти людей, а абстрактные рассуждения, как правило, не остаются. С помощью образов все можно представить нагляднее, но нельзя ничего доказать. Точный образ действителен, но следует избегать его искажения. От разрушения образа никто не застрахован. И если это случается, то вред для речи уже неустраним.

**Короткие рассказы.** Небольшие воспоминания о пережитом, вставленные в речь анекдоты, — все это разнообразит речь. Хорошо действуют подробности и прямая речь. Память слушателей долго удерживает увлекательное описание события.

**Повтор.** Он вызывает воспоминание, глубже закрепляет основную мысль, повышает убедительность речи. Существует большое количество основных видов повторов: дословный повтор (“Никто, абсолютно никто не имеет на это права!”); частичный повтор (“Я бросил упрек оппоненту один раз, я упрекнул его во второй раз”); расширенный повтор.

К расширенному повтору относится разъяснение. Выражение, которое выбрали первоначально, кажется слишком слабым, поэтому к нему возвращаются, его поясняют. Приведем пример:

“Я попросил Иванова поискать необходимые документы; нет, я его не только попросил: я ему настоятельно рекомендовал, я от него потребовал принести наконец необходимые документы...”

Однако очень важно помнить, что небольшая доза повтора действует ободряюще, а слишком большая — усыпляет или разочаровывает. Ораторское искусство в том и состоит, чтобы преподнести повтор так, будто он только что родился.

**Призыв (восклицание).** Им охотно пользуются в речах, в которых необходимо выразить определенное мнение. Призыв — это настойчивое обращение к слушателям (в большинстве случаев краткое и точное): “Подумаем об этом!”; “Этого мы не можем допустить!” Восклицание не употребляют часто, так как его действие от этого притупляется. Восклицание должно быть убедительным и неназойливым.

**Цитирование.** Некоторые ораторы украшают свою речь множеством цитат, но они необходимы в научных лекциях, в популярных же выступлениях они нарушают ход речи и утомляют слушателей.

Б.Шоу однажды слушал пристранный доклад профессора истории. Ученый приводил множество цитат, бесчисленное количество справок и не замечал, что слушателей просто одолевает скука. Когда у Б. Шоу спросили его мнение о докладе, он ответил с едкой усмешкой: “Странно, очень странно — так много источников! И, тем не менее, так сухо...”

Противопоставление. Оно должно быть ясным, но неожиданным для слушателя.

Например, американский политик Никсон имел большой успех, когда в одной из речей объявил: “Хрущев крикнул американцам: “Ваши внуки будут коммунистами!” Мы на это отвечаем: “Напротив, мистер Хрущев, мы надеемся: ваши внуки будут жить свободно!”

Предупреждение. Вы создаете у слушателей повышенное ожидание.

Например: “Я хочу вам подробно объяснить”; “Я хочу это четко показать на примере”; “...Вы будете удивлены тем, какие для этого есть основания...”

Игра слов. Она остроумна и смешна. Игра слов с “подтекстом” охотно воспринимается слушателями. Любая игра слов основана на богатстве связей языка.

Американский президент Кеннеди однажды закончил свою речь так: “Мы не боимся никаких переговоров, но мы никогда не станем вести переговоры из страха”.

**Намек.** Это эффектный прием, проясняющий, обостряющий высказывание. Нередко это намек на какое-либо высказывание или факт.

Например: “Мне не нужно объяснять вам подробно, какие последствия будет иметь это событие...”; “Вы уже знаете, к чему я клоню”.

При употреблении намека важно возбуждение, приобщение слушателя к совместному размышлению. Еще один пример.

Ирландский проповедник Джонатан Свифт, внушал страх язвительными намеками. “Возлюбленные прихожане, — начал он однажды, — есть три вида порочной гордыни, имеющиеся гордыней рождения, гордыней богатства и гордыней таланта. О третьем грехе я распространяться не буду, так как среди вас нет никого, у кого он на совести”.

**Вставка.** Вставкой называется замечание, которое делается мимоходом. Ее функция — приобщить слушателя к моменту высказывания (“...но, возможно, вы еще не полностью разделяете мой взгляд, поэтому я хочу привести вам дальнейшие доказательства...”).

Все перечисленные здесь средства взаимодействуют друг с другом посредством многообразных связей, причем подчас одно средство “встроено” в другое. Следует иметь в виду, что не рекомендуется применять их слишком кучно, чтобы они не потеряли своей силы. Многие из выступающих применяют эти средства неосознанно, но при подготовке речи их нужно сознательно “встраивать”. Ораторские приемы должны быть представлены в речи в полном объеме.

Немаловажно и то, как закончить выступление. Это объясняется тем, что слушатели, скорее всего, будут дольше помнить заключительные фразы. Никогда нельзя заканчивать выступление словами: “Вот приблизительно все, что я хотел сказать по этому вопросу. Так что, пожалуй, на этом я закончу”.

Заканчивайте выступление, но не говорите о том, что вы заканчиваете.

Приведем некоторые варианты возможного завершения выступления:

- 1) сделайте краткое резюме высказанных вами положений;
- 2) сделайте слушателям подходящий комплимент;
- 3) вызовите улыбку или смех;
- 4) процитируйте подходящие поэтические строки;
- 5) создайте кульминацию.

Подготовьте хорошее начало и хорошее окончание выступления и сделайте так, чтобы они были связаны друг с другом. Всегда заканчивайте свое выступление прежде, чем ваши слушатели захотят этого.

## **2. Виды публичного выступления**

Ораторская речь бывает развлекательной, информационной, воодушевляющей, убеждающей, призывающей к действию.

Публичная речь в различных ситуациях общения преследует разные цели, но, как правило, она прагматична, поэтому должна быть продуманной, логически выстроенной. В деловом общении, профессиональной сфере традиционно используются определенные виды речей.

### **1. Информационная речь.**

Ее цель обогатить слушателей новыми знаниями, пробудить любопытство. Способами создания информационной речи являются описание, повествование, рассуждение. Информационная речь должна пробуждать внимание к затронутой проблеме, в ней не должно быть спорных моментов, должен быть подобран современный материал с примерами и иллюстрациями. В практике вуза часто используются информационные речи студентов на семинаре, при защите реферата, курсовой и дипломной работ. Они обычно включают: определение темы, предмета исследований, методику работы, обзор имеющейся литературы по этой теме, новизну и практическое применение.

Один из распространенных видов публичных выступлений в вузе - научный доклад - сообщение о постановке проблемы, о ходе исследования, о его результатах. Он содержит новые сведения, во многом определяется наличием авторской точки зрения. С ним студент выступает на семинаре или, например, на научной конференции. Он готовится так же, как и другие устные выступления, кроме того, обязательно нужно прочитать текст вслух перед выступлением, составить план.

Таким же образом готовится защита реферата. Выступление включает: объявление темы и цели работы, указание на источники, содержание работы, включающее цитаты, факты, значимость, имеющиеся точки зрения.

Информационная речь ставит своей задачей не только пробудить любознательность, но и дать новое представление о предмете. Она может быть повествованием, описанием, объяснением. Она должна соответствовать следующим требованиям:

- В ней не должно быть ничего спорного;
- Она должна вызывать пытливость;
- Она должна удовлетворять запросы слушателя;
- Сообщение должно быть актуально.

## 2. Речи, обращенные к чувствам (речи по специальному поводу)

Делятся, как правило, на протокольную речь (рамочную), траурную речь, торжественную речь, речь в дружеском кругу. Произнесение такого рода речей обычно вызывает трудности из-за того, что необходимо правильно выбрать момент, уметь уловить настроение слушателей именно в этот момент, уметь выразить чувства и ожидания слушающих. Необходимо говорить коротко и понятно, но при этом выразительно. Речь должна быть оригинальной и запоминающейся.

Во всех областях деятельности распространена протокольная (рамочная) речь, она не является центром мероприятия, но как бы обрамляет событие. К протокольным речам относятся презентации, приветственные и благодарственные речи, всевозможные открытия (выставок, зданий, мемориалов и др.).

В начале приветственной речи необходимо открыть мероприятие, по поводу которого собрались зрители и слушатели, приветствовать всех собравшихся, приветствовать докладчика и представить его слушателям.

В конце приветственной речи благодарят докладчика и выступающих, обосновывают благодарность и прощаются с аудиторией. Таким образом, в начале и в конце мероприятия рамочная речь состоит из трех пунктов, и совершенно лишним будет рассматривать содержание доклада или характеризовать докладчика, пространно и трафаретно говорить.

Цель торжественной речи - создать праздничное настроение. Как правило, она создается заранее и должна быть короткой, оригинальной, запоминающейся. Речь по поводу юбилея или дня рождения может содержать приветствие, повод, перечисление ответственных моментов, краткую характеристику деятельности, в ней могут приводиться примеры из жизни, выражаться благодарность и пожелания на будущее.

Речь в дружеском кругу, при деловом общении и личном общении имеет разные формы. Например, готовясь к выступлению перед коллегами, нужно предусмотреть следующие моменты:

приветствие и указание на смысл мероприятия,

обзор проделанной работы коллегами, лучше с каким-либо рассказом или шутливым комментарием,

выражение надежды на дальнейшее сотрудничество,

пожелания.

Для подобных выступлений существуют следующие рекомендации:

говорите с волнением в голосе, при этом выступление более сочувственно воспринимается аудиторией;

помните, что для слушателей важнее их цели, а не цели оратора;

не начинайте выступление со смешной истории, если она не несет никакой информации;

не следует говорить чересчур медленно;

в речи должны быть неожиданные переходы;

подводите итоги не только в конце, но и в продолжение речи;

разрешайте аудитории спорить с вами;

не забывайте о юморе.

Развлекательная речь не содержит иной цели, кроме заключающейся в ней самой. Она сама по себе должна развлечь и потешить слушателя. Её часто услышишь на банкете, или в ином месте, где люди встречаются, чтобы приятно провести время.

Воодушевляющая речь - Агитационные речи в общем можно разбить на 3 группы: речи с целью воодушевить; речи с целью убедить; речи с целью вызвать активную реакцию. На деле эти три подвида нередко перекрывают друг друга. Большинство речей с целью убедить вызывают действенные порывы.

Убеждающая речь - убедить - значит логическими доводами доказать или опровергнуть какое либо положение. Такая речь стремиться определить образ мышления и поведения, но не представляет собой призыва к непосредственному действию.

Призывающая к действию речь - слушателя призвали к новому, к продолжению или прекращению прежнего. Призыв к действию бывает прямым и косвенным. Действие может наступить, когда-нибудь или немедленно. Красноречие тоже имеет своё деление на роды и бывает:

1. Социально политическое красноречие (политическая речь, митинговая речь, агитационная речь)
2. Академическое красноречие (лекции, научный доклад, научное сообщение)
3. Судебное красноречие (обвинительная речь, защитительная речь, речь обвиняемого в свою защиту)
4. Социально бытовое красноречие (похвальная речь, застольная речь, поминальная речь)
5. Богословско-церковное красноречие (проповедь, речь на соборе).

### 1.3 Лекция № 4 Нравственные установки

1. Сущность и природа нравственности
  2. Мораль и нравственная культура
1. Сущность и природа нравственности

В кратком словаре по философии понятие нравственности приравнено к понятию мораль. «Мораль (латинское *mores-нравы*) - нормы, принципы, правила поведения людей, а так же само человеческое поведение (мотивы поступков, результаты деятельности), чувства, суждения, в которых выражается нормативная регуляция отношений людей друг с другом и общественным целым (коллективом, классом, народом, обществом)».

В.И. Даль толковал слово мораль как «нравственное ученье, правила для воли, совести человека». Он считал: «Нравственный противоположный телесному, плотскому, духовный, душевный. Нравственный быт человека важнее быта вещественного.» «Относящийся к одной половине духовного быта, противоположный умственному, но сопоставляющий общее с ним духовное начало, к умственному относится истина и ложь, к нравственному - добро и зло. Добронравный, добродетельный, благонравный, согласный с совестью, с законами правды, с достоинством человека с долгом честного и чистого сердцем гражданина. Это человек нравственный, чистой, безукоризненной нравственности. Всякое самоотвержение есть поступок нравственный, доброй нравственности, доблести».

С годами понимание нравственности изменилось. У Ожегова С.И. мы видим: «Нравственность это внутренние, духовные качества, которыми руководствуется человек, этические нормы, правила поведения, определяемые этими качествами».

Мыслители разных веков трактовали понятие нравственности по-разному. Еще в древней Греции в трудах Аристотеля о нравственном человеке говорилось: «Нравственно прекрасным называют человека совершенного достоинства ... Ведь о нравственной красоте говорят по поводу добродетели: нравственно прекрасным зовут справедливого, мужественного, благоразумного и вообще обладающего всеми добродетелями человека».

В научной литературе указывается, что мораль появилась на заре развития общества. Определяющую роль в ее возникновении сыграла трудовая деятельность людей. Без взаимопомощи, без определенных обязанностей по отношению к роду человек не смог бы выстоять в борьбе с природой. Мораль выступает как регулятор взаимоотношений людей. Руководствуясь моральными нормами, личность тем самым способствует жизнедеятельности общества. В свою очередь, общество, поддерживая и распространяя ту или иную мораль, тем самым формирует личность в соответствии со своим идеалом. В отличие от права, которое также имеет дело с областью взаимоотношений людей, но опираясь на принуждение со стороны государства. Мораль поддерживается силой общественного мнения и обычно соблюдается в силу убеждения. При этом мораль оформляется в различных заповедях, принципах, предписывающих, как следует поступать. Из всего этого мы можем сделать вывод, что взрослому человеку порой трудно выбирать, как поступить в той или иной ситуации не «ударив лицом в грязь».

А что же говорить о детях? Еще В.А. Сухомлинский говорил о том, что необходимо заниматься нравственным воспитанием ребенка, учить «умению чувствовать человека».

Сухомлинский считал, что «незыблемая основа нравственного убеждения закладывается в детстве и раннем отрочестве, когда добро и зло, честь и бесчестье, справедливость и несправедливость доступны пониманию ребенка лишь при условии яркой наглядности, очевидности морального смысла того, что он видит, делает, наблюдает».

О нравственности человека можно говорить только тогда, когда он нравственно ведет себя в силу внутреннего побуждения (потребности), когда в качестве контроля выступают его собственные взгляды и убеждения. Выработка таких взглядов и убеждений и соответствующих им привычек поведения и составляют сущность нравственного воспитания.

О нравственности человека обычно судят по его поведению, но поведение - понятие весьма широкое и охватывает все стороны жизнедеятельности личности. Поэтому для раскрытия его нравственной сущности необходимо выделить какую-то наименьшую единицу, которая сохраняла бы свойства целого. Такой наименьшей единицей поведения может служить поступок.

Под поступком понимают какое-либо действие или состояние человека, но всякое действие или состояние становится поступком только при условии, если оно рассматривается во взаимосвязи с порождающими его целями, мотивами и намерениями личности. При этом нравственными должны быть как сами по себе действия или состояния, так и порождающие их мотивы и цели. Таким образом, под поведением понимают совокупность поступков человека, выделяя при этом внешние действия и внутреннюю обусловленность поступков, то есть их мотивацию, переживание.

Нравственная направленность личности раскрывается не в отдельных поступках, а в ее общей деятельности, которая оценивается, прежде всего, через способность личности активно проявлять жизненную позицию. Нравственная ценность личности заключается в ее готовности утверждать этические идеалы общества в избранной области деятельности.

Проанализировав этот вопрос, можно прийти к выводу, что основными критериями нравственности человека могут являться его убеждения, моральные принципы, ценностные ориентации, а также поступки по отношению к близким и незнакомым людям. Отсюда следует, что нравственным следует считать такого человека, для которого нормы, правила и требования морали выступают как его собственные взгляды и убеждения (мотивы), как привычные формы поведения.

Привычное поведение формируют многократно повторенные действия. Оно стабильно позволяет человеку в одинаковых, похожих условиях действовать всегда так, как нужно.

## 2. Мораль и нравственная культура

Нравственная культура общества проявляется через воплощение в социальных отношениях идеала Добра в виде его многообразных проявлений - честности, правдивости, порядочности, совестливости, любви и милосердия. На уровне личности нравственная культура проявляется в способности человека к различению добра и зла, в помыслах и действиях, направленных на воплощение идеалов добра, в желании и умении творить добро по отношению другому человеку. Нравственные ценности, в зависимости от степени выраженности в их содержании гуманистического начала, выступают как значимости. В этом случае граница между добром и злом достаточна условна (низший уровень культуры). Как ценности-нормы, определяющие нравственно-должное поведение (более высокий уровень культуры). Как ценности-идеалы воплощающие желание и умение человека творить добро, безотносительно к его личной или социальной значимости, к доминирующему в данное время и в данном обществе нормам. В свете подобных ценностных установок, нравственная культура Нового времени достаточно уникальна, так как потенциально новоевропейская цивилизация обладает предпосылками для существования высокой нравственной культуры, в отличие от пред-

шествующих, где нравственная культура проявляется преимущественно в ценностно-нормативной форме.

Специфика нравственной культуры Нового времени связана с принципиальным переосмысливанием традиционной христианской доктрины. Изменение образа Бога, соответственно привело к переменам в представлениях о природе моральности человека и критериях добродетельного поведения. Так как Бог, творец и первопричина вселенной, не вмешивается в повседневный, естественный ход событий и человеческие поступки, то существование морали начинает восприниматься автономно от религии. Нравственность начинает рассматриваться как естественное качество человеческого общества. На смену религиозным, внеличностным и надличностным идеалам Добра и нравственной регуляции, постепенно начинают приходить иные. Суть этих перемен можно свести к тому, что, по мере ослабления влияния традиционной религии оформляется новый способ моральной регуляции, - фиксируемый во многих языках понятием «совесть» и его аналогами. В отличие от чувства стыда и чести, характерных для средневекового общества, побуждающего человека смотреть на себя глазами «значимых других», совесть - преимущественно индивидуально-личностный контрольный механизм, суд над самим собой. Совесть - сложное явление, включающее способность и готовность оценивать отсроченные последствия поступков, развитое сознание оценки и самооценки. Конечно, и человеку средневековья не чужда внутренняя моральная саморегуляция, выработанная христианской культурой. Чувство вины и раскаяния, культивируемые христианством связано в какой-то степени с осознанной нравственной саморефлексией, но все-таки оно сохраняет над индивидуальный характер, так как всегда предполагает соотнесенность со сверхчеловеческим, со страхом перед всесильным «наблюдателем». Совесть же исходит как бы изнутри человека - это чувство стыда, перенесенное в план самоуважения. Славу и привилегии могут отнять, а достоинство, самоуважение человек создает себе сам, не нуждаясь во внешнем подтверждении. Достоинство - это честь, которую человек сам себе воздает на основе некого универсального критерия или критериев. Утверждение в общественном сознании значимости совести - важнейшее условие формирования гуманистической нравственной культуры, ориентированной на самоценность человека. Предпосылки перехода от «морали стыда и вины» к «морали совести» закладываются Возрождением и Реформацией.

Антропоцентризм гуманизма Возрождения, как уже отмечалось в разделе о социокультурных основаниях Нового времени, опирается на веру в человека, в его целостность и потенциальную способность к гармоничному существованию. Ренессансный человек не только соотносит себя с божественными добродетелями, а фактически самообожествляет себя. Человек - «центр природы, средоточие Вселенной» (М. Фичино) и безграничный «ресурс» для самосовершенствования. Представлением об изначально благостной моральной природе человека (ведь человек - неотъемлемая часть божественной природы), вытесняется на периферию чувство греховности. Совершенствование моральной культуры видится как реализация естественных склонностей и устранение препятствий на пути их реализации. Подобные установки культивировали чувство собственного достоинства, способность к нравственной самооценке в соответствии с высоким идеалом человека-бога. Однако ренессансная мораль внутренне противоречива. По сути, таким идеалом становился идеал безграничного самоутверждения эгоистического индивида, замкнутого на себя. На передний план выступает человеческое величие здесь и сейчас, а не самоценность человеческой личности, а моральность сводится к образованности в гуманитарных штудиях, эрудиции и энциклопедизму. Ренессансный человек, конечно, осуждает зло и отдает себе отчет в его опасности, но он слишком терпим к его проявлениям и готов великому человеку простить практически любые прегрешения. Многие титаны Возрождения велики как в своих достоинствах, так и в своих пороках. К тому же, гуманизм Ренессанса откровенно элитарен и отказывает в достоинстве тем, кто не способен на самоутверждение. Другой его полюс - откровенный витализм, сведение добра к значимости, обслуживанию плотских страстей. Эпоха Ренессанса, как известно, завершается упадком нравственности и разрушением цивилизационных основ городской культуры Италии. Ежегодно возникали опасность голода и моровой язвы, постоянно верши-

лись убийства, насилия и грабежи, пытки и публичные сожжения еретиков. Распространялось ожидание светопреставления. На этом фоне начинало шириться движение за реформу погрязшей в разврате обмирщения католической церкви.

Не менее противоречивы моральные ориентации Реформации. Они, на первый взгляд, диаметрально противоположны ренессансным и не могут иметь прямого отношения к формированию способности к моральному самопределению. Бог протестантов требует от человека самоотречения и безоглядного служения. Человеческая свобода настолько привязана к злу, что выбирает, в сущности, различные версии греха, а не добродетели. Никто в соответствии с протестантскими установками не может избежать греховных помыслов и поступков. Человеку не остается ничего, кроме смирения и веры в свою избранность к спасению. Только Писание открывает дорогу к Добротели, поэтому в каждом христианине слово божие должно утвердиться через Библию. И все же именно протестантизм, по-видимому, стал решающей предпосылкой перехода к морали совести. Отвергнув власть папы и церкви, реформаторы утверждают власть Писания и строжайшей самодисциплины мирского существования. Религиозный контроль за поведением из внешнего, перешел во внутренний - самоосуждение. Ориентация на Писание, сопровождающееся разрывом с католической традицией, подтолкнуло к индивидуальным интерпретациям слова божьего. Реформация, в конечном счете, обернулась новым индивидуализмом - личной совестью, требованием христианской свободы, правом на критическое суждение в адрес светских установлений. Протестант - однокая личность, но его одиночество соотносится с Абсолютной Добротелью. Он чувствует личную ответственность за спасение своих единоверцев. Бог протестантов не столько отграживает их от мира, сколько пробуждает личную ответственность за превращение всего мирского в орудие спасения. Протестант творит не ради удовольствия, а из соображений морального долга, методично «окультуривая» (или цивилизуя) прозу жизни во всех ее уголках. Повседневная жизнь лишилась христианского таинства и тепла, но зато приобрела нравственную значимость. Показательно, что чем суровей проповедовалось и последовательней реализовывалось на практике - самоосуждение, тем менее репрессивными со временем становились органы публичного контроля за человеком, так как надобность в них становилась менее насущной. И хотя Реформация была направлена против Возрожденческого духа индивидуального самоутверждения, именно она придала нравственный импульс личной автономии, выведя ее на качественно новый уровень нравственной культуры. Реформация, породив религиозный плюрализм, в итоге создала предпосылку для автономной морали и нравственного самоопределения личности.

Конечно, христианская мораль не исчезла из жизни людей, но христианское откровение уже не могло претендовать на моральную монополию. Религиозное воспитание в семье сохраняет свою значимость, сохраняется и католическая церковь, теология, но идеалы сострадания, милосердия, любви все более приобретают светское и гуманистическое содержание. Постепенно меняется и характер традиционной религии. В ходе контрреформации, реакции католической церкви на Реформацию и обмирщение религиозной культуры, - она переходит от Инквизиции и религиозных войн к более гибким формам влияния на общество. Создается орден иезуитов, взявшийся за формирование новой католической элиты. Иезуиты основывают многочисленные учебные заведения по всей Европе, в которых, наряду с традиционным христианским обучением, преподаются гуманитарные и естественные науки, прививаются навыки цивилизованной светской жизни. Типичный представитель новой католической элиты верой и правдой (а когда это необходимо и неправдой) служит церкви, но служение это носит разумный, практичный характер, и фактически предполагает набор добродетелей откровенно светского характера, умение сообразовывать свои личные интересы с интересами церкви и общества. Такие выдающиеся представители французского Просвещения, как Вольтер и Дидро, получили образование и воспитание у иезуитов.

Своеобразной формой распространения религиозности нового типа стали масонские общества (от фр. francs-macons - букв. вольные каменщики), возникшие в начале ХУШ века в Англии и распространившиеся по всей Европе. Эти общества, объединявшие образованных

представителей дворянства и буржуазии, исповедовали веру в единого бога, воспитание гуманности, дружеской терпимости. Со временем, они, наряду с Академиями ученых и издательскими объединениями типа французской «Энциклопедии», стали эффективными средствами Просвещения, утверждения идей разумной моральности.

В дальнейшем, на завершающем этапе развития новоевропейской цивилизации, церковь отличается все большей терпимостью к светской морали и нравственной специфике других конфессий, корректирует свои представления о природе человека и мира. Наступление светской морали вынудило церковь искать диалога с иными направлениями в христианстве, чтобы окончательно не утратить своего влияния на общественную нравственность и социальную жизнь в целом. В буржуазный период соблюдение религиозной обрядности приобрело для значительной части населения откровенно символический характер, превратившись в естественную часть светского этикета.

Эволюция религиозного морального сознания к светскому в Новое время шла поэтапно: от деизма к скептицизму и элементам атеизма или их причудливому сочетанию. Английский философ Дэвид Юм (1711-1776) в работе «Естественная история религии» отмечает, что между религией и моралью нет истинной связи. Действительной основой морали является чувство, а не религия. Внутреннее освобождение от вины и страха перед Богом и перемещение духовного в мир людей остро поставили проблемы новых универсальных критериев Добра. Конечно, моральный фон Нового времени очень разнообразен, но, тем не менее, можно проследить доминантные ценностные нормативы.

Эти критерии моральное сознание черпает из характерной для культуры Нового времени ценностной установки на Разум и активное развертывание заложенных в природе человека потребностей. Человеческая природа подобна разумному порядку природы, и хотя первоначально человеческий разум - чистая доска, но, опираясь на врожденные способности и чувственный опыт, человек способен к безграничному совершенствованию себя самого и общества. Применительно к нравственной жизни это означает, что идеал Морального разума становится важнейшим ориентиром совершенствования моральных потребностей и интересов человека. Многие со временем стали полагать, что именно разум доказывает необходимость определенных моральных норм и показывает наиболее надежный путь реализации человеческого стремления к Добру. Они поверили в нравственно-очищенную силу разума, образования и стали считать, что люди постольку поступают плохо, поскольку не знают, как поступать хорошо. Моральное просвещение, то есть развенчание моральных предрассудков, и обоснование истинной программы поведения, - стало считаться ключом к нравственному возрождению и прогрессу. Порочность до такой степени отождествлялась с заблуждением и невежеством, что высказанное Ж.-Ж. Руссо мнение об отрицательных сторонах воздействий науки и искусств на состояние нравов, почти до середины XIX века не воспринималось всерьез.

На этой основе складывается группа моральных ориентаций, которую иногда обозначают как «натуралистическую». Ярким выражением нравственного натурализма в XVIII веке и особенно в XIX веке стал моральный утилитаризм (от лат. *utilitas* - польза), который связывает моральность человека с его естественным стремлением к выгоде, расчету. Справедливо то, что необходимо для поддержания и увеличения своей выгоды, своего достояния. Чужой интерес индивид защищает постольку, поскольку это соответствует его собственному интересу. Словом, добро отождествляется с пользой, а зло - с тем, что препятствует достижению личной пользы. Характерны в связи с этим рассуждения на этот счет голландского мыслителя Бенедикта Спинозы (1632-1677), предвосхитившего эпоху повсеместного распространения ценностно-нормативных установок морали утилитаризма. Рассматривая человека как существо, стремящееся главным образом к сохранению и продлению собственного существования, он заключает, что те вещи, которые называют «добром», на самом деле просто полезны, а «зло» - нечто противоположное. Хорошее, следовательно, - то, что нам достоверно известно как полезное, а «добродетель» - достижение пользы. На уровне философских рассуждений, такого рода установки не противоречат бескорыстному стремлению ученых

проникнуть в суть реальных и разумных законов существования окружающего мира. Однако в моральной практике они фактически сводят ценность человека в лучшем случае к социально-значимой вещи. Классическим примером морального утилитаризма могут служить наставления одного из «отцов» американской демократии Бенджамина Франклина (1706-1790), жившего в период, когда нормы морального утилитаризма стали повсеместно реализовываться в межчеловеческих отношениях. Идеал Франклина - человек, который «всем обязан себе самому», заслуживающий кредита в самом широком смысле. Среди основных добродетелей человека он выделяет: воздержанность в еде и питье; немногословность, способность избегать пустых разговоров, от которых нет пользы ни одному из собеседников; порядок; решительность, неукоснительное выполнение того, что решено; бережливость; трудолюбие; искренность, отказ от обмана; справедливость; умеренность; чистота, опрятность в одежде и жилище; спокойствие. И, наконец, - целомудрие и скромность. Такого рода нормы и в подобном сочетании, возводимые в ранг добродетелей, по сути превращаются в средства достижения богатства и низводят моральность к материально-вещному комфорту. Присутствуют в них и элементы нравственного долгствования, но они крайне неустойчивы, так как другой человек в такой системе отсчета часто выступает в качестве средства для реализации эгоистических интересов личности, нацеленной на достижение максимальной пользы для себя. Установки морального утилитаризма получили наибольшее распространение в буржуазной среде. Показательны в этом отношении моральные нормы буржуазной семьи той эпохи, где любовь уподобляется некому подобию хозяйственных отношений собственников и нацелена «на поддержание устойчивости» семейного предприятия.

Естественной попыткой сгладить неизбежные конфликты, возникающие при последовательной реализации принципов морального утилитаризма, стало становление ценностно-нормативной системы «разумного эгоизма», получившей теоретическое оформление в творчестве мыслителей эпохи Просвещения и практике буржуазных революций. Разумный эгоизм близок в своих исходных посылках к моральному утилитаризму. Человек по природе стремиться к максимальному внутреннему и внешнему благополучию, то есть счастью, и поэтому он всегда эгоистичен. Но поскольку он разумен, он не может не осознавать, что подобные установки естественны и для других. Поэтому подлинно разумный интерес личности состоит в том, чтобы, обеспечивая собственное благополучие, содействовать счастью других. Таким образом, разумный эгоизм всегда предполагает общественный интерес. Задача общественной морали и заключается в постоянном прояснении для граждан этого интереса, а нравственное совершенствование сводится к поиску оптимального, разумного сочетания личного и общественного интереса. Поэтому разумно понятые моральные нормы могут ограничивать некоторые естественные стремления, но эти ущемления совершаются в интересах всех и являются проявлением разумности человека. Из этого вытекает, что мораль - не результат божественного установления или следствие индивидуальных стремлений к пользе, а итог общественного договора. Подобное понимание природы общественного блага расставляет новые акценты в восприятии значимости моральных идеалов, норм для человека и в какой-то степени акцентирует самоценность каждой личности.

Очевидно, что в крайнем своем проявлении такая установка подчиняет развитие морали политико-правовым интересам государства, стремящегося рационально обустроить мир. Интересы государства и требования закона начинают рассматриваться как содержание нравственного долга, что обедняет содержание нравственных отношений. Однако это подчинение личных устремлений интересам общественного целого не означает полного растворения в нем, что было характерно для моральных установок традиционной культуры. Ведь никто в идеале не посягает на естественный эгоизм, как коренное свойство человеческой природы. Проблема видится в том, чтобы придать личностному интересу разумный характер, наполнить индивидуальную жизнедеятельность общественным содержанием. Суть разумного эгоизма и заключается в обуздании негативных сторон естественного индивидуализма с помощью морального воспитания и самовоспитания. Тем самым, несмотря на всю противоречивость ценностных нормативов подобного рода, мораль приобретает укорененность на

почве реальных фактов человеческой жизнедеятельности, переходит на точку зрения реального человека, а не сводится к абстрактному морализированию.

Поскольку идеал Морального Разума, так или иначе, подчеркивает значимость чувственного опыта в постижении и достижении совершенного морального порядка, то в Новое время оживают характерные еще для античной культуры гедонистические (от греч. *hedone* - наслаждения), эвдемонистические (от греч. *eudaimonia* - счастье, блаженство) моральные установки, но они наполняются существенно отличным содержанием. Если для культурной установки античности стремление к удовольствию и счастью в идеале были ограничены космическом порядке природы, то в Новое время такие границы устанавливает всецело сам человек, благодаря способности разумно организовать свой чувственный опыт. Разум, образование, а вместе с ними и нравственная культура, по мнению сторонников подобных моральных ориентаций должны быть нацелены на обеспечение стремления человека к наслаждениям. Разум как раз и призван увеличить наслаждения и уменьшить боль, обеспечить баланс между удовольствием и неудовольствием. Гедонизм и эвдемонизм Нового времени как бы очерчивают границы возможных вариаций подобной морали. Гедонизм ориентирует на достижение максимального индивидуального блага в каждом конкретном единичном удовольствии и является в какой-то степени доведением до логического завершения утилитарной моральной установки. Эвдемонизм же рассматривает счастье как систему жизненно значимых удовольствий и поэтому ближе к установкам разумного эгоизма, так как предполагает соотнесенность личного счастья с общественным благом, не сводимым к конкретным его разновидностям. Конечно, идеалы удовольствия и счастья в Новое время не сводятся исключительно к обслуживанию плоти, но в силу установки на индивидуальное самовыражение и значимость человеческой чувственности, они часто отождествляются с теми или иными телесными, чувственными удовольствиями. Очень ярко эта направленность раскрывается в книге немецкого исследователя Э. Фукса «Иллюстрированная история нравов: Галантный век», где воссоздается картина нравов эпохи европейского абсолютизма, характерной чертой которой является культ женщины как источника счастья, наслаждения и любви. В то время как в период буржуазных революций эвдемонизм понимается более широко - как обладание не только физическими, а и духовными (в том числе и гражданскими - свобода, равенство, братство, служение нации) ценностями, которые, в совокупности, составляют счастье человека, приносят ему удовлетворение.

В Новое время происходит как бы удвоение нравственной жизни человека. Он обречен на то, чтобы злыми делами опровергивать благие намерения и благими намерениями прикрывать злые дела. Оценивающий разум вечно находится в непримиримом конфликте с живыми чувствами. Причем факт этой разорванности осознается не только частью духовной элиты, как это было в эпоху Возрождения, а начинает проявляться как достаточно распространенное мировосприятие. Конечно, это еще нельзя назвать ситуацией морального релятивизма (от лат. *relativus* - относительный), то есть массовым отрицанием обязательности нравственных норм и объективных критериев нравственности, но проявления этого уже достаточно очевидны. Моральные нормы начинают все более приобретать «инструментальный» характер, подчиняясь требованиям экономической и политической целесообразности, а то и просто служат обоснованием откровенного витализма.

Наиболее остро драматизм морального существования человека ограниченность «натуралистических» критериев нравственного поведения воспринимается философской и художественной элитой общества. Симптоматично, что именно в Германии, обремененной наследием прошлых культурных традиций, где ценностные установки Нового времени отнюдь не всегда внушали оптимизм, немецкий философ И. Кант резко критиковал натуралистические трактовки морали, искал универсальные основания моральности человека. По его мнению теория морали (этика) не должна превращаться в простое объяснение причин естественных стремлений и желаний человека. Моральность не выводится из природы человека и не сводится к постижению механических законов природы, или к пользе, счастью, следованию религиозным догматам. Если человек руководствуется естественными желаниями или

подчиняется внешней необходимости, он неизбежно совершаet дурные поступки, даже зная, что такое хорошо или плохо. Обычный «естественный» человек вне морали. Он несовершенен, его стремление к счастью часто оборачивается себялюбием. Мораль же всегда требует выполнение долга по отношению к другим, ограничивая эгоистические влечения, а поэтому она противостоит естественной природе. Но как же преодолеть это противоречие? Выход один - человек должен возвыситься над самим собой.

Моральное единство заключается не в механическом объединении людей на основе разумного сочетания эгоистических стремлений, а в равноправии свободных воль в их стремлении к воплощению гуманистических идеалов. Моральный (практический разум) Канта качественно отличается от рациональной осознанности, утилитарности или чувственной удовлетворенности морального человека просветителей и их последователей буржуазной эпохи. В отличие от теоретического и опытного разума он, свободен от чувственных импульсов, инстинктов или опыта, поэтому человек, следующий моральному закону практического разума, свободен от действия механических законов природы. Вера в Бога, как некого гаранта существования универсального нравственного закона и позитивной свободы воли, - необходимое условие бытия практического разума. И хотя, по мнению Канта, никому не дано достоверно знать, существует ли Бог, вера в Бога необходима для нравственного существования человека как оправдание его бескорыстного стремления к Добру. Таким образом, Бог Канта, по сути, - идеал морального единства свободного человечества. Бог желает, чтобы мы сами сделали себя счастливыми, в соответствии с внутренним принципом нашего существования - свободой. Назначение человека состоит в том, чтобы добиться совершенства посредством своей свободы, ориентируясь на универсальный нравственный закон практического разума. Кантовский объективный моральный закон (императив) взывает к каждому из нас: «Поступай так, чтобы ты всегда относился к человечеству и в своем лице, и в лице всякого другого только как к цели и никогда не относился бы к нему только как к средству».

За этими на первый взгляд отвлеченными рассуждениями скрывается вывод о возможности обретения универсальных критериев культурной развитости человеческого общества. Нравственность и самодовольство, самоуспокоенность - вещи несовместимые. Для человека, который самостоятельно, добровольно берет на себя всю полноту ответственности за выполнение высоких моральных предписаний, они из внешних, превращаются во внутренние. Нравственный человек - свободный человек, с уважением относящийся к себе и, следовательно, к другим людям. Для такого человека любой другой человек - личность, а не средство, вещь для удовлетворения своих эгоистических интересов. Мерилом движения по пути нравственного возвышения выступают не польза и природная целесообразность, а способность человека к свободному самоопределению на идеально-ценостных основаниях, которые в свою очередь самоценны. В этике Канта был осуществлен удивительный синтез протестантской идеи о личной ответственности каждого человека за все совершающееся в этом мире и веры Просвещения в нравственное совершенствование, идеи свободы человека с поиском универсального гуманистического идеала. Человек освобождается от диктата внешней, утилитарной морали, чтобы сформировать на основе внутреннего личного опыта нравственное отношение к жизни. При этом не отрицаются возможности регулятивного воздействия морали на экономические, политические или познавательные процессы.

Особое место, как и этическое учение Канта, в культуре Нового времени занимает течение Романтизма. Оно также было нацелено на преодоление ограниченности рациональных и эмпирических критериев культурной развитости. Романтизм, как правило, ассоциируют с поисками новых эстетических канонов в искусстве. Даже само появление термина «романтическое» связывают с обозначившимся к середине XVII века в Англии интересом к чему-то фантастическому, нереальному (как в рыцарских романах). Однако романтизм - это не только особое направление в искусстве или в философии, наиболее ярко заявившее о себе в конце XVIII - начале XIX века, а и специфические моральные установки, характерные для части культурной элиты, разочарованной трагическим несоответствием идеалов Просвещения практике их воплощения. Это обостренное чувство того, что благие намерения слишком ча-

сто обрачиваются адом революционного террора и войнами, а стремление к разумному переустройству общества - конфликтами и подавлением человеческой индивидуальности. Характерно, что пессимизм по поводу последствий прогресса Разума, обозначившийся у Руссо, Гёте, Шиллера и Гердера и у представителей немецкой философии романтизма (Ф. Шлегель, Новалис, Шлейрмакер, Гёльдерлин), так или иначе, во все новых обличьях, сопутствовал развитию новоевропейской цивилизации и в более поздние времена.

Многое связывает романтиков с исходными установками сторонников морального разума - поклонение природе, стремление проникнуть в ее тайны, прославление человеческих дерзаний, но смысл этих процессов видится принципиально иным. Романтизм отрицает механическую трактовку природы; она скорее - одушевленный организм, продуктивное, творческое и стихийное начало. Поэтому и открывается она человеку не в прозе жизни, а при со-прикосновении творческой личности с ее мистической душой. Индивидуализм романтика трагичен и саморазрушителен, романтическая личность не стремится ни к рациональному познанию мира, ни к его преобразованию. Ее индивидуальность проявляется в бунте против прозы жизни и поиске тайного смысла бытия. Характерно, что эталон романтической любви, дружбы, счастья максимально отгорожен от повседневности. Романтический герой - личность, которая не верит в устранимость конфликта человека с окружающим миром посредством разумной активности, и видит спасение в уходе в себя, в мир собственных ценностей. Культурная значимость романтизма всегда неоднозначна. С одной стороны, он подчеркивает неутилитарный характер духовных ценностей, их несводимость к пользе или социальной значимости, но с другой, - фактически сводит процесс духовного возвышения к постижению эстетической значимости окружающего мира. Если установка на моральную разумность способна подменить духовность рационализмом или утилитаризмом, то романтизм сводит ее к эстетическому самовыражению, доходящему до «эстетики зла». Значимость моральных установок романтизма в сфере эстетической и художественной культуры бесспорна, в сфере экономики, политики или же семейно-бытовой он часто обрачиваются нравственным нигилизмом и релятивизмом - пафосом героического разрушения и саморазрушения несовершенного мира. Характерно, что многие великие политики и творцы глобальных социальных проектов Нового времени начинали как романтики, причудливо сочетая в себе веру в социальный прогресс с романтической мечтательностью. Такого рода гибридные формы морального сознания нашли свое воплощение в расцвете утопий (от греч. и - не, нет и + *topos* - место).

Оптимистическая вера в то, что познав универсальные законы развития природы, человек приобретает силу для обеспечения бесконечного процесса совершенствования мира, помноженная на обостренное чувство собственной индивидуальности и творческой интуиции часто стимулировали социальное прожектерство. Для Нового времени, особенно XVIII - первой половины XIX века характерен дух утопизма. Поэтому этот период иногда называют «золотым веком утопий»: утопий коммунистических, призывающих к общности имущества и совместному труду, и противостоящих им, элитаристских, возвращающих к традиционной системе ценностей. И в том и другом случае человек, в конечном счете, рассматривается в качестве средства и материала для переделки, а утилитаристские рассуждения о разумном устройстве общественной жизни причудливо сочетаются с обожествлением абстрактного человека или государства.

Таким образом, ценностно-нормативное ядро моральной культуры Нового времени многослойно и вариативно. Несомненно, что доминирующая ценностная установка на царство Морального разума и преобладание морального натурализма постоянно таит опасность срывов в витализм и нравственный релятивизм, но нельзя не замечать и новых позитивных форм цивилизованности и духовности, которые возникают на этой же основе. Новые социальные институты, порожденные стремлением к разумному переустройству жизни, открыли новые возможности для реализации человеческой свободы, признания другого в качестве равнозначного существа. Становление пространства частной жизни (свободного предпринимательства, института публики, независимой прессы и т. п.) дали возможность для более совершенных форм свободной жизни, индивидуализации и культурного диалога. Конечно, мо-

ральный разум Нового времени, даже в версии Канта, подчиняет высокие нравственные чувства человека строгому моральному закону, формализует индивидуальную нравственную жизнь. Однако без подобной реконструкции морального сознания невозможен был бы переход к универсальной гуманистической морали, отстаивающей самоценность каждого.

#### 1.4 Лекция № 8 Спор, дискуссия, полемика

1. Сущность понятия спор. Его виды и проявления в процессе делового общения
2. Понятие деловой дискуссии
3. Сущность понятия полемика и ее разновидности
4. Принципы техники убеждения

Общение – это сложный и многоуровневый процесс взаимодействия между людьми, основная суть которого состоит в обмене информацией, в восприятии и понимании партнерами друг друга. От правильной организации общения людей в производственных условиях зависят качество и результаты их деятельности, степень взаимопонимания с партнерами, клиентами и сотрудниками, удовлетворение работников своей деятельностью, морально-психологический климат в коллективе, взаимоотношения с другими предприятиями и государственными органами. Деловая беседа также является одной из разновидностей форм общения, а умение вести деловую беседу подвластно далеко не каждому человеку. Именно по этой причине неопытные сотрудники, начиная свой первый официальный диалог с коллегой или сотрудником другой организации, сталкиваются с множеством барьеров, таких как неумение ввести спор, неспособность поддержать дискуссию или развивать полемику по той или иной проблематике. В своей работе я бы хотела по подробнее раскрыть сущность понятий спор, дискуссия и полемика в процессе делового общения, а также привести примеры того, как следует поддерживать диалог во время деловых переговоров.

3. Сущность понятия спор. Его виды и проявления в процессе делового общения. Читая некоторые литературные источники и бороздя просторы Интернет-ресурсов, можно сделать вывод, что деловая межличностная коммуникация в основном проходит гладко, без каких-либо трудностей. Однако это далеко не так по причине того, что не всегда удается достичь взаимопонимание с оппонентом. В большинстве случаев приходится отстаивать собственную точку зрения и выслушивать противоположную позицию. Происходят случаи, когда «выяснение» отношений между партнерами происходит достаточно тяжело, по крайней мере для одной из сторон. Основной задачей является то, чтобы не позволить перерasti нормальному спору по деловым вопросам в межличностную конфронтацию. Как вы думаете, задумываются ли многие ли руководители крупных организаций над тем, почему не все подчиненные могут позволить себе спорить, а также отстаивать свою собственную точку зрения? На словах почти все руководители высказывают желание, чтобы их подчиненные в процессе деловой межличностной коммуникации проявляли здоровую активность и инициативу в отстаивании своей позиции, но это не означает, что все они действительно хотят этого. Следует выделить несколько причин, в следствие которых подчиненные очень редко вступают в спор с руководителями: Чувство самосохранения. Многие подчиненные «боятся за собственную шкуру». Часто они, в процессе наблюдения за развитием событий, делают выводы о том, что люди, постоянно соглашающиеся с начальством, как правило, стремительнее продвигаются вверх по карьерной лестнице, чем те, кто высказывает свое собственное, пусть даже полезное и дельное мнение. Стоит отметить, что они также хорошо понимают, что их будущее в большей степени зависит от их собственного руководителя, и поэтому не видят смысла противоречить ему. Различия статуса. Различия в занимаемой руководителем и подчиненным должности нередко являются барьером для установления успешных деловых и межличностных контактов, в особенности, если такой руководитель часто подчеркивает свой статус и почти не допускает никакого межличностного сближения с подчиненным. Предыдущий опыт. Если подчиненный имеет «богатый» предыдущий опыт ведения споров с руководителем, он начинает испытывать чувство бесполезности какой-либо борьбы за собственную точку зрения и уверенность в том, что любое несогласие с начальством приведет лишь к по-

явлению антагонизма с его стороны и пустых попыток со стороны подчиненного. Манера руководства принимать решения. Когда среди подчиненных сформировывается какое-либо общее мнение, что кто бы и что бы не говорил руководителю, он в любом случае останется при своем мнении, то вряд ли кто-либо рискнет спорить с такого рода руководителем. Репутация руководителя. Не так часто, но все же бывает, что руководитель имеет репутацию злопамятного, мстительного человека, который всегда все помнит и ничего не прощает. В такого рода ситуациях довольно сомнительно то, что кто-то из подчиненных попробует спорить с таким руководителем. СПОР – это характеристика процесса обсуждения, способ колективного исследования, при котором каждая из сторон, отстаивая и оппонируя мнение собеседника, претендует на монопольное установление истины поставленной проблемы. В процессе ведения спора в разных видах проявляются некоторые «противоречия», которые позволяют обозначить проблему. В процессе коллективного обсуждения либо находится разрешение проблемы, либо каждая из сторон остается при своем мнении. Исходя из выше сказанного, следует выделить несколько вариантов протекания дискуссии-споря: Эвристический подход Его суть заключается в том, что одна из сторон не настаивает на своем подходе к решению проблемы, используя при этом методы убеждения и здравый смысл, поэтапно склоняет к собственной точке зрения другого собеседника, участника спора. Логический подход Для данного подхода характерны жесткий логический анализ и аргументация, благодаря чему, следуя приемам и правилам формальной логики, участники спора приходят к некому итоговому выводу. Софический подход Характерной чертой является то, что одна из сторон стремится победить своего партнера любым, даже логически неверным путем, используя так называемые софизмы. Авторитарный подход используется в том случае, когда одна из сторон, опираясь на авторитеты возможно используя свой авторитет, а также довольно часто и собственную власть, навязывает свое мнение другим. Критикующий подход Основная мысль этого подхода в том, что одна из сторон всецело акцентирует внимание лишь на недостатках, слабых местах и минусах своих оппонентов, не хочет и не пытается увидеть позитивные элементы в противоположной позиции и не в состоянии предложить свое решение. Демагогический подход заключается в том, что одна из сторон ведет спор не ради истины, а для того, чтобы увести дискуссию в сторону от истины, преследуя свои собственные, часто неизвестные участникам спора цели. Прагматический подход который заключается в том, что одна или каждая из сторон ведет спор не только ради истины, но ради собственных практических, даже меркантильных целей, которые скрыты и совсем не известны оппонентам. Цели ведения спора, в зависимости от того, направлены они на решение обсуждаемой проблемы или, наоборот, на то, чтобы создать дополнительные проблемы и барьеры, следует разделить на две группы: конструктивные и деструктивные. Итак, основные конструктивные цели ведения спора:

Обсудить все возможные варианты решения проблемы

- в Привлечь внимание к проблеме как можно больше заинтересованных и компетентных лиц
- в Сформировать коллективное мнение, коллективную точку зрения по любому вопросу
- в Привлечь на свою сторону как можно больше лиц, готовых к сотрудничеству
- в Опровергнуть ненаучный, некомпетентный подход к решению проблемы, разоблачить ложные слухи
- в Оценить возможных единомышленников и противников Деструктивные цели, которые могут быть целями отдельных групп и участников спора:
  - в Расколоть участников спора на две непримиримые группы
  - в Завести решение проблемы в тупик в Опорочить идею и ее авторов
  - в Используя заведомо ложную информацию, повести спор по ложному пути.
  - в Превратить дискуссию в схоластический спор
  - в Разгромить инакомыслящих, дискредитировать оппозицию.

На самом деле, этих целей значительно больше. Более того, в чистом виде они, в основном, не проявляются в рамках одного спора, а могут реализовываться в самых различных сочетаниях. Принципы ведения спора Тут речь пойдет о самом значимом из того, чем нужно овладеть: о принципах ведения спора, которые:

1. позволяют лучше подготовливаться к ведению спора
2. создадут и мобилизуют вас на победу в полемике
3. позволяют логически точно обосновать и последовательно отстаивать свою точку зрения;
4. учат учитывать плюсы и быть терпимым к недочетам ваших оппонентов;
5. ориентируют вас на применение своих достоинств и преодоление своих недочетов. Итак, о каких принципах стоит помнить в процессе дискуссии-споря? Принцип предварительной подготовки к ведению спора позволяет вам не только мобилизоваться, но и многое обдумать и даже смоделировать наиболее возможный ход дискуссии-споря, сделать отдельные «заготовки», собрать и уяснить некоторую исходную информацию.

Принцип толерантного отношения к инакомыслящим. Сущность принципа заключается в том, что другая сторона, так же, как и вы, имеет право на свое представление. Она так же, как и вы, стремится к истине, но процесс ее поиска должен быть корректен с обеих сторон.

Принцип последовательного рассмотрения альтернатив. Сущность этого принципа заключается в том, что практически любой вопрос или задача имеют, как правило, несколько допустимых подходов, способов решения. Тем не менее, не все подходы, способы решения проблем являются в одинаковой степени оптимальными. Уже два разных способа в зависимости от условий, целей, средств могут служить истине в разной степени. Более того, развертывая, доказывая тот или иной подход, мы часто в самом процессе поиска истины допускаем важные промахи и ошибки. То же самое характерно для наших оппонентов. Вот почему мы выставляем принцип последовательного разбора альтернатив в процессе ведения спора.

Принцип корректного ведения спора. Это один из основных принципов ведения споров, переговоров, который заключается в том, что чем корректнее будут Ваши суждения и действия, тем у вас больше шансов на достойную победу над противником, оппонентом.

Принцип «отведения» в процессе ведения спора. Давно подмечено, что спор выигрывает не только тот, кто эрудированней и аргументированней говорит, но прежде всего тот, кто, как бы со стороны наблюдая за ходом дискуссии-споря, видит все происходящее в целом и способен по ходу исправлять свои изъяны и промахи, подняться над личными интересами и справиться с психологическими барьерами. «Отведение» означает внезапно новое направление соображений и действий, которое используется каким-нибудь из участников спора, как человеком оригинальным и творческим.

Принцип преодоления психологических барьеров в процессе ведения спора. Сущность этого принципа заключается в том, что существует целый ряд неверных внутренних установок, состояний, без преодоления которых результативность вашей аргументации уменьшается. Это может быть, например, установка на то, что другая сторона лучше подготовлена, чем вы, и поэтому грамотнее вас. Или, например, страх казаться хуже, чем ваш оппонент, уже сам по себе замедляет и скрывает ваши суждения и действия.

Принцип поэтапного продвижения к истине. Сущность этого метода заключается в том, что эффективность ведения спора и продвижения к истине прямо зависит от того, насколько четко вычленяются и обозначаются фазы, этапы ведения спора, альтернативные подходы к решению проблемы и каждая из альтернатив отчетливо выдвигает свои аргументы «за» и «против» того или иного подхода к решению проблемы. Принцип поэтапного продвижения к истине в процессе ведения спора предполагает следующие стадии:

1. Вводное информирование. Ведущий, организующий дискуссию, инициатор встречи заинтересованных сторон информирует участников о проблеме, целях и самой ситуации, породившей дискуссию-спор.

2. Аргументация сторон. Каждая из сторон, имеющая свою позицию, свою точку зрения на решения проблемы, высказывает и аргументировано отстаивает свою точку зрения.
  3. Оппонирование, критические суждения. Каждая из спорящих сторон выступает по отношению друг к другу в качестве оппонента, высказывает критические суждения, сомнения, отстаивая свою позицию.
  4. Активное противоборство сторон. Продолжение дискуссии, спора, поиск дополнительных аргументов и сторонников, подключение всех желающих принять участие в споре. Контраргументация и сопоставление альтернатив.
  5. Поиск компромиссных вариантов решения проблемы. На этом этапе каждая из противоборствующих сторон должна пойти на приемлемые уступки. Частичный отход от своей позиции, ее активный пересмотр. Анализируются и сопоставляются все возможные варианты решения проблемы.
  6. Поиск приемлемого решения. Идет активный поиск и обобщение всего конструктивного, позитивного, что было высказано в процессе дискуссии/споре, отслеживаются точки соприкосновения, сближаются позиции, вырабатываются взаимоприемлемые решения.
  7. Завершение спора, обобщение результатов. На этом этапе подводятся итоги спора, резюмируются результаты, констатируется, что достигнуто и какой ценой.
- Принцип уважения личности оппонента. Суть этого принципа заключается в том, что настоящая свобода мнений, суждений предполагает высокую культуру ведения дискуссий и споров. А для этого, как минимум, необходимо уважительное отношение к инакомыслию, то есть оппоненту. Мыслям, суждениям должны противопоставляться более убедительные, более доказательные суждения и мысли и ни в коем случае не оскорбительные выпады.
- Принцип аргументированной конструктивной критики. Суть этого принципа заключается в том, что критикуя противоположную вашей точку зрения, нельзя ограничиваться только этим, необходимо высказать свои конструктивные предложения, новые подходы или способы решения проблемы. Другими словами, критика должна включать в себя не гою отрижение, но и конструктивные предложения, альтернативы. Поскольку искусство ведения спора приобретает для каждого грамотного человека все более важное значение, то есть все основания для того, чтобы подробнее разобраться в его сущности, а также сравнить с такими близкими по смыслу понятиями, как «дискуссия» и «полемика».
3. Понятие деловой дискуссии Дискуссия- это разновидность деловой беседы, которая проявляются в специфической форме. Она неизбежны в профессиональной деятельности руководителя. Специфика проявления такой деловой беседы определяется особенностями соревновательной и противоборствующих характера действий и поведения участников деловой беседы. Дискуссия в профессиональной деятельности – это процесс решения проблем через сопоставление, столкновение, асимиляцию, взаимообогащение предметных позиций участников (мнений участников относительно сути решаемой проблемы). При условии правильной организации профессиональные дискуссии как формы деловых бесед необходимо направить на выполнение следующих функций: поиск новых направлений и начало перспективных мероприятий; обмен информацией; контроль начатых мероприятий; взаимное общение работников из одной деловой среды; поиски и оперативная разработка рабочих идей и замыслов; поддержка деловых контактов на уровне предприятий, фирм, отраслей, государств. Деловая дискуссия – это обмен мнениями по вопросу в соответствии с более или менее определенными правилами процедуры и с участием всех или отдельных ее участников. Почти каждое предприятие или фирма обсуждают деловые вопросы на заседаниях групп или комиссий. Многие деловые собрания и совещания также проводятся в виде дискуссий. При массовой дискуссии все участники, за исключением председателя, находятся в равном положении. Специально подготовленные докладчики не назначаются, в то же время все присутствуют не только в качестве слушателей. Специальный вопрос обсуждается в определенном порядке, обычно в соответствии со строгим регламентом и под председательством должностного лица. Групповая дискуссия отличается тем, что специально подготовленная группа обсуждает вопрос, дискутирует перед аудиторией. Целью такой дискуссии является пред-

ставление возможных решений проблемы, обсуждений противоположных точек зрения по спорным вопросам, презентация новой информации. Как правило, такого рода дискуссии спора не разрешают и не склоняют аудиторию к какому-либо единообразию действий. В групповой дискуссии в качестве оппонентов могут участвовать от трех до восьми-десяти человек, не считая ведущего. Основное коммуникативное средство – диалог, который каждый раз ведут только два участника. Число участников групповой дискуссии может меняться в ту или другую сторону в зависимости от запаса времени, сложности и актуальности проблемы и наличия компетентных специалистов, которые могут участвовать в обсуждении. Приглашенные для дискуссии специалисты сидят полукругом, лицом к аудитории, а ведущий – в центре. Такая организация пространственной среды позволяет каждому участнику групповой дискуссии видеть и слышать друг друга как можно лучше. Очень важно, чтобы участники дискуссии были хорошо подготовлены и имели при себе статистические данные, необходимые материалы. Большое значение имеет также их манера говорения, культура речевой коммуникации, а также стиль ее демонстрации: непринужденно, в оживленной манере, точно формулируя вопросы и лаконично комментируя ответы или краткие замечания. Целесообразно, чтобы участники называли друг друга по имени и отчеству. Аудитория, наблюдающая дискуссию, должна быть постоянно в центре внимания выступающих, с ней необходимо поддерживать не только невербальный, но и вербальный контакт. Ведущий дискуссию регулирует ее ход, все процедуры, представляет тему и выступающих, следит за регламентом, руководит обменом мнений, произносит заключительное слово.

4. Сущность понятия полемика и ее разновидности. Полемика (от греч. *polemikos* — воинственный, враждебный) — это острый спор, столкновение принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу. В отличие от дискуссий, диспутов, целью которых выступает коллективный поиск истины, в полемическом споре целью является победа над противником и утверждение собственной позиции. Вместе с тем полемика существенно отличается от дискуссии. Если целью дискуссии являются прежде всего поиски общего согласия, того, что объединяет разные точки зрения, то основная задача полемики — утверждение одной из противостоящих позиций. Полемизирующие стороны менее, чем в дискуссии, ограничены в выборе средств спора, его стратегии и тактики. В полемике, как и в споре вообще, недопустимы некорректные приёмы (подмена тезиса, аргумент к силе или к невежеству, использование ложных и недоказанных аргументов и т.п.). В полемике может применяться гораздо более широкий, чем в дискуссии, спектр корректных приёмов. Большое значение имеют, в частности, инициатива, навязывание своего сценария обсуждения темы, внезапность в использовании доводов, выбор наиболее удачного времени для изложения решающих аргументов и т.п. Хотя полемика и направлена по преимуществу на утверждение своей позиции, нужно постоянно помнить, что главным в споре является достижение истины. Победа ошибочной точки зрения, добытая благодаря уловкам и слабости другой стороны, как правило, недолговечна, и она не способна принести моральное удовлетворение.

5. Принципы техники убеждения. Правильный способ доказать свое мнение означает не стремление привести руководителя в замешательство, а решение важного делового вопроса. Кроме того, желательно не спорить с руководителем в присутствии третьего лица.

Выступая, противив мнения руководителя, важно:

в знать, когда нужно, а когда не нужно отстаивать свою точку зрения

в знать, какие вопросы можно обсуждать, а какие – нет

в знать, как возражать, не вызывая раздражения, как доказывать свое мнение и не быть неприятным при этом для своего руководителя

Если Вы считаете, что необходимо возразить своему руководителю, постарайтесь сделать это тактично, избегая при этом конфронтации и враждебной реакции. Характер противоречий в споре нередко зависит от обсуждаемого вопроса, эмоционального фона при его обсуждении, психологической межличностной совместимости двух спорящих и от прочности и опыта профессиональных отношений. Если Вы проиграли спор, если руководитель так и не понял Ваших доводов, признайте это, не озлобляясь, но не теряя своего «Я». Если Вы начне-

те сердиться, демонстрировать свое явное неудовлетворение результатом обсуждения, это может привести к разрыву отношений и к отчужденности со стороны руководителя. Ну а если Вы «выиграли» спор, будьте скромны и спокойны, не ликуйте по данному поводу. Не вставайте в позу – «Я же говорил Вам». Лучше выскажите признательность руководителю за то, что он Вас выслушал, понял и принял Ваше предложение. А. Петренко в своей работе «Безопасность в коммуникации делового человека» приводит следующие практические рекомендации по правилам отстаивания своей точки зрения, по технике убеждения партнера.

1. Оперируйте простыми, ясными и точными понятиями.
2. Ведите аргументацию корректно по отношению к партнеру: в открыто и сразу признавайте правоту партнера, если он прав в продолжайте оперировать только теми аргументами и понятиями, которые уже приняты Вашим партнером в сначала ответьте на аргументы партнера, а уж потом только приводите свои собственные в любой ситуации сохраняйте вежливость
3. Учитывайте личностные особенности Вашего партнера: в нацеливайте Вашу аргументацию на цели и мотивы партнера в старайтесь избегать простого перечисления фактов и аргументов, лучше покажите их преимущества в используйте только понятную партнеру терминологию в соизмеряйте темп и насыщенность Вашей аргументации с особенностями ее восприятия Вашим партнером
4. Старайтесь как можно нагляднее изложить партнеру свои идеи, соображения, доказательства, не забывая при этом стратегии и модальности партнера.
5. Помните о том, что излишне подробная аргументация, «разжевывание» для партнера Вашей идеи, может вызвать резкое неприятие со стороны партнера, а пара ярких доводов, поймой, достигает большего эффекта.
6. Используйте специальные приемы аргументации: Метод перелицовки. Постепенное подведение партнера к противоположным выводам путем поэтапного прослеживания процедуры решения проблемы вместе с ним. Метод «Салями». Постепенное подведение партнера к полному согласию с Вами путем получения от него согласия сначала в главном, а затем в необходимых для полного согласия частностях. Метод расчленения. Разделение аргументов партнера на неверные, сомнительные и ошибочные с последующим доказательством несостоятельности его общей позиции. Метод положительных ответов. Ваш разговор с партнером строится таким образом, чтобы он на Ваши первые вопросы отвечал: «Да... Да...» В последующем ему будет намного проще соглашаться с Вами и по более существенным вопросам. Метод классической риторики. Соглашаясь с высказыванием партнера, Вы внезапно опровергаете все его доказательства с помощью одного сильного аргумента. Этот метод особенно хорошо, если партнер слишком агрессивен. Метод замедления темпа. Умышленное замедление проговаривание вслух наиболее слабых мест в аргументации партнера. Метод двусторонней аргументации. Вы указываете партнеру как сильные, так и слабые места того, что Вы предлагаете. Такой метод лучше всего применять при дискуссии с интеллектуальным партнером.
7. Своевременно делайте обобщения и выводы по результатам проведенной дискуссии. Заключение.

## 1.5 Лекция № 9 Умение убедить оппонента

Эффективность спора во многом зависит от опоры на логику, от владения искусством аргументации. Умение доказывать свою точку зрения – необходимое условие культуры спора. Что же представляет собой доказательство как логическая операция?

Доказательство, как правило, состоит не из одного, а целого ряда умозаключений, поэтому полемисту необходимо иметь чёткое представление о структуре доказательства. Всякое логическое доказательство включает три взаимосвязанных элемента: тезис (мысль или положение, истинность которого требуется доказать), аргументы, или основания, доводы (положения, с помощью которых обосновывается тезис), демонстрация, или

форма, способ доказательства (логическое рассуждение, совокупность умозаключений, которые применяются при выведении тезиса из аргументов).

Различают доказательство прямое и косвенное.

При прямом доказательстве тезис обосновывается аргументами без помощи дополнительных построений. Косвенное доказательство предполагает обоснование истинности тезиса посредством опровержения противоречащего положения – антитезиса. Из ложности антитезиса на основании закона исключенного третьего делается заключение об истинности тезиса.

В споре к прямому и косвенному доказательствам нередко прибегают одновременно. В этом случае полемист обосновывает свой тезис и показывает несостоятельность антитезиса, т. е. идей противника.

При построении логического доказательства полемисту необходимо знать и соблюдать правила выдвижения тезиса и аргументов. Следует иметь в виду, что тезис нужно чётко сформулировать, он должен оставаться неизменным в ходе данного доказательства и не содержать в себе логического противоречия. В качестве аргументов нужно использовать истинные положения, причём их истинность доказывается независимо от тезиса. Кроме того, нельзя забывать, что аргументы должны быть достаточными для данного тезиса.

При нарушении этих правил в доказательстве возникают различные логические ошибки. Так, наиболее распространённой ошибкой, совершающейся относительно доказываемого тезиса, считается «подмена тезиса». Суть её заключается в том, что доказывается или опровергается не тот тезис, который был выдвинут первоначально. Эта ошибка может быть непроизвольной, неумышленной. Полемист не замечает, как от одного тезиса переходит на другой. Однако в споре нередко приходится сталкиваться с намеренным искажением тезиса, с приписыванием ему другого смысла, сужением или расширением его содержания. К «подмене тезиса» прибегают, чтобы поставить противника в неловкое положение, обеспечить себе победу в споре.

Остановимся на основных ошибках, относящихся к аргументам. Если тезис обосновывается ложными суждениями, которые выдаются за истинные, возникает ошибка, называемая «ложное основание» или «основное заблуждение». Недобросовестные спорщики порой ссылаются на несуществующие документы, якобы опубликованные материалы, на исследования, которые не проводились, подтасовывают факты, искажают статистические данные. Однако эта ошибка может быть и непреднамеренной, она возникает из-за недостаточной компетентности полемиста.

Когда в качестве аргумента берётся недоказанное положение, совершаются ошибки «предвосхищение основания». Это положение не является заведомо ложным, но оно само нуждается в доказательстве, которое должно показать его истинность.

В споре следует опасаться ошибки, получившей название «порочный круг» или «круг в доказательстве». Она состоит в том, что тезис обосновывается аргументами, а аргументы выводятся из этого же тезиса. Обнаружить в рассуждениях ошибку «порочный круг», особенно если спорщики недостаточно опытны, не всегда бывает легко, поэтому порой она остаётся незамеченной и создаётся впечатление, что выдвинутый тезис доказан.

Логические ошибки, как отмечалось выше, бывают непреднамеренными и намеренными. Ошибки первого рода чаще всего возникают из-за отсутствия у человека логической культуры, навыков ведения публичного спора, вследствие излишней горячности, эмоциональности во время обсуждения. Намеренные ошибки – это сознательно допускаемые полемистом ошибки, это логические уловки, умышленно ошибочные рассуждения, которые выдаются за истинные. Такого рода ошибки называют софизмами (греч. sophisma – измышление, хитрость). Известны они были еще в далёкой античности, многие из них описаны Аристотелем в работе «О софистических опровержениях». Цель их – сделать противника уязвимым, привести его в наибольшее затруднение.

Следует иметь в виду, что одни логические ошибки распознать легче, другие труднее. Одни ясны каждому, другие остаются незамеченными даже самыми опытными людьми.

Логические ошибки в рассуждениях участников спора, независимо от того, какова их причина, являются ли они преднамеренными или ненамеренными, осложняют ведение диалога, мешают поиску истины, принятию правильного решения. Поэтому полемисты должны стараться свести их к минимуму в своей речи, уметь найти логические ошибки в рассуждениях оппонентов, разоблачить логические ухищрения противников.

Применяя доказательство как логическую операцию, полемист не должен забывать о том, что его задача не только доказать выдвинутый тезис, но и убедить оппонента, а также всех присутствующих в его истинности. Полемисту нередко приходится ещё и переубеждать своего оппонента, так как у того обычно имеется достаточно твёрдое мнение по обсуждаемому вопросу.

Доказывание и убеждение – это разные процессы, хотя и тесно связанные друг с другом. Доказывать означает устанавливать истинность тезиса, а убеждать – это создать впечатление, вселять уверенность, что истинность тезиса доказана, делать слушателей единомышленниками, соучастниками своих замыслов и действий.

Практика полемических выступлений показывает, что в споре возникают самые разные ситуации. Полемист логически правильно доказывает выдвинутый тезис, но это не убеждает оппонентов, так как доказательство сложно для них и не воспринимается. Напротив, убеждают иногда рассуждения, основанные не на доказательстве, а на предрассудках, на неосведомлённости людей в различных вопросах, вере в авторитеты. Большое влияние оказывают красноречие полемиста, пафос его речи, уверенность в голосе, внушительная внешность. Другими словами, можно доказать какое-то положение, но не убедить в его истинности окружающих и, наоборот, убедить, но не доказать. Однако полемисту следует иметь в виду, что в большинстве случаев основа убедительности речи – её доказательность.

Какие средства используют полемисты, стремясь доказать правильность выдвинутых утверждений и убедить в этом оппонентов? Достаточно весомыми доводами считаются статистические данные. Они вызывают доверие участников полемического обсуждения. Не менее убедительными доводами, чем цифры, считаются примеры из жизни, которые приводят полемисты для – подкрепления своей точки зрения. Чтобы убедить аудиторию в правильности выдвигаемого тезиса, можно сослаться на мнения и суждения авторитетных лиц, привести цитаты из произведений видных политических, государственных, общественных деятелей, известных учёных, писателей. Однако в споре нужно разграничивать факт и мнение. Факт – это действительное, невымышленное явление, событие, то, что произошло на самом деле. Мнение – суждение, выраждающее оценку, отношение, взгляд на что-либо. Факты существуют сами по себе, независимо от того, как мы их оцениваем и используем в своих целях. На мнения влияют социальные установки, личностные ориентиры, особенности характера, психическое состояние, уровень подготовки, степень осведомлённости и многое другое. Мнения могут быть предвзятыми, необъективными, ошибочными. Поэтому факты являются более надёжными аргументами. К мнениям же необходимо относиться критически, учитывать исторические и социальные условия, которые оказали влияние на их формирование.

В процессе доказательства используются также законы природы и общества, аксиоматические положения науки, теоретические обобщения и выводы.

Полемисту не следует забывать, что дело не в количестве приводимых доводов, а в их качестве. Различают доводы сильные и слабые. Довод, против которого легко найти возражение, трудно опровергаемое, называют слабым. А если оппонент вынужден согласиться с доводом без каких-либо уточнений, значит, был использован сильный довод. Конечно, применение доводов во многом определяется теми целями, которые ставит полемист. Желая проверить истину какой-нибудь мысли, мы выбираем в пользу её самые сильные с нашей точки зрения основания. Желая убедить кого-нибудь, выбираем доводы, которые должны казаться наиболее убедительными ему. Желая победить противника, выбираем доводы, которые более всего могут поставить его в затруднение. В споре для убеждения слушателей мы приспособляем выбор доводов не столько к противнику, сколько к слушателям. Чтобы до-

биться своей цели, полемист должен хорошо знать того, к кому обращены его доводы, и приводить аргументы с учётом индивидуальных особенностей оппонента.

Подбирая те или иные доводы, нужно позаботиться о том, чтобы они воздействовали не только на разум слушателей, но и на их чувства. На процесс убеждения сильное влияние оказывает эмоциональное состояние слушателя, его субъективное отношение к предмету речи. Если оратор в своём выступлении затронет какие-либо чувства – чувство долга и чести, чувство ответственности за порученное дело, чувство товарищества и др., то его речь больше воздействует на нас, мы её лучше запоминаем.

Подобрать сильные и убедительные доводы – дело далеко не простое. Здесь нет специальных правил, которые можно заучить. Многое зависит от хорошего знания предмета спора, от общей эрудиции полемиста, его находчивости и сообразительности, от быстроты реакции, от выдержки и самообладания, от понимания сложившейся ситуации. Важно подобрать единственно верные слова, которые окажут воздействие на слушателей именно в данной обстановке.

## 1.6 Лекция № 11 Искусство отвечать на вопросы

1. Классификация вопросов
2. Виды ответов
3. Нечестные приёмы
4. Риторические вопросы

В зависимости от логической структуры обычно выделяют два вида вопросов – уточняющие и восполняющие. Уточняющие (закрытые) вопросы направлены на выявление истинности или ложности выраженного в них суждения. Например: «Верно ли, что в нашем городе открывается спортивный клуб?»; «Действительно ли состоялось заседание комиссии по работе с несовершеннолетними?». В предложениях, содержащих закрытые вопросы, употребляется частица *ли*, которая является их грамматическим признаком. Ответ на такие вопросы, как правило, ограничен словами: да или нет. Восполняющие (открытые) вопросы связаны с выяснением новых знаний относительно событий, явлений, предметов, интересующих слушателя. Грамматическими признаками таких вопросов являются вопросительные слова: кто, что, где, когда, как, почему и др. Так, приведенные выше закрытые вопросы можно преобразовать в открытые:

«В каком районе нашего города открывается спортивный клуб?»; «Когда состоялось заседание комиссии по работе с несовершеннолетними?»

По составу и уточняющие, и восполняющие вопросы бывают простыми и сложными. Простые вопросы не могут быть расчленены, так как они не включают в себя другие вопросы. Сложные вопросы можно разбить, на два или несколько простых. Приведем примеры: Уточняющий вопрос «Верно ли, что в нашем городе открывается спортивный клуб, художественная галерея?» является сложным. Он состоит из двух простых («Верно ли, что в нашем городе открывается спортивный клуб?» и «Верно ли, что в нашем городе открывается художественная галерея?»). Ответы на эти вопросы могут быть разными. В восполняющем сложном вопросе «Когда и по каким вопросам состоится заседание комиссии по работе с несовершеннолетними?» тоже можно выделить два простых вопроса: «Когда состоится заседание комиссии по работе с несовершеннолетними?» и «По каким вопросам состоится заседание комиссии по работе с несовершеннолетними?» Сложный восполняющий вопрос включает несколько вопросительных слов.

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

Проанализируем отрывок из рассказа Д.Н. Мамина - Сибиряка «Первые студенты». Автор описывает жаркие споры молодых людей. Неисчерпаемой темой этих споров было искусство.

- Вот вам, братику, великая книга, читайте ее! – ораторствовал Рубцов, указывая из окна на горы и лес.- Тут все: и ботаника, и геология, и зоология, и поэзия... Остальное все бирюльки и пустяки.

- То есть что остальное-то? – лениво спрашивал Блескин.

- А все остальное, чем тешались раньше: стишки, музыка, чувствительные романы, картинки, идолы, ну, вообще, так называемое искусство и quasi (т. е. мнимая ) наука...

- Однако ты плачешь над гитарой?..

- Это атавизм Петька... Ветхий человек сказывается. Значит, еще не укрепился в настоящей поэзии, а нужно непременно что-нибудь этакое дрянненькое, кисло – сладкое, вообще гнусное...

- Ну, это уж ты врешь, братец.

- Как вру?

- А так. Не знаешь меры... Искусство тоже необходимо, только хорошее и здоровое искусство: и музыка, и пение, и живопись, и скульптура.

Друзья придерживаются разных взглядов на искусство. Задавая Рубцову вопрос «То есть что остальное – то?» (это простой восполняющий вопрос), Блескин заставляет оппонента уточнить, что тот имеет в виду, чтобы потом опровергнуть его тезис. Следующий вопрос Блескина уточняющий: «Однако ты плачешь над гитарой?» Эти вопросы помогли Блескину отстоять свою позицию.

Вопросы отличаются и по форме. Если их базисом, предпосылками являются истинные суждения, то вопросы являются логически корректными (правильно поставленными).

Логически некорректными (неправильно поставленными) называются вопросы, в основе которых лежат ложные или неопределенные суждения.

Например, во время дискуссии одной девушке вопрос был поставлен так: «По каким проблемам Вам чаще всего приходится ссориться со своими сверстниками?» Некорректность этого вопроса заключается в том, что сначала нужно было выяснить, ссорится ли вообще девушка со своими сверстниками, а потом уже при положительном ответе уточнять, по каким проблемам. Герой одного из рассказов Салтыкова – Щедрина рассказывает:

Есть у меня приятель судья, очень хороший человек. Пришла к нему экономка с жалобой, что такой – то писец ее изобидел: встретившись с ней на улице, картуза не снял... Подать сюда писца.

- Ты по какому это праву не поклонился Анисье?

- Да помилуйте, ваше высокоблагородие...

- Нет, ты отвечай, по какому праву не поклонился Анисье?

- Да помилуйте, ваше высокоблагородие...

- Ты мне говори: отвалятся у тебя руки? А? Отвалятся?

- Да помилуйте, ваше высокоблагородие...

- Нет, ты не вертись, а отвечай прямо: отвалятся у тебя руки или нет?

писец молчит и перебирается с ноги на ногу. Приятель мой – во всем блеске заслуженного торжества.

- Что же ты молчишь? Ты говори: отваляться или нет?

- Нет, – отвечает подсудимый с каким – то злобным шипением.

- Ну, следственно...

Как видите, рассуждения судьи не отличаются строгой логикой. Подменяя один вопрос другим, он ставит писца в неловкое положение и вынуждает его согласиться с ним, хотя подсудимый делает это с явным неудовольствием. Вопрос «отвалятся у тебя руки или нет?» по сути, является некорректным не имеющим никакого отношения к предмету разговора. С подобными ситуациями приходится сталкиваться и в публичных спорах.

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

Вспомните одного из героев повести С. Антонова «Дело было в Пенькове», главный интерес которого при посещении лекций заключался возможности задавать приезжим ученым людям вопросы:

Шла ли речь о новом романе, о планете Марс или о мерах борьбы с глистами, он всегда спрашивал в конце одно и тоже: «Что такое нация?» Ответ дедушка знал на зубок и радовался, как маленький, если лектор отвечал своими словами или вообще увиливал от ответа под разными предлогами. «Срезал, - радостно хвастался дедушка, - гляди – у него полный портфель книг, а я его все ж таки срезал!

По характеру вопросы бывают нейтральными, благожелательными и неблагожелательными, враждебными, провокационными. Поэтому необходимо по формулировке вопроса, по тону голоса определить характер вопроса, чтобы правильно выработать тактику поведения. На нейтральные и благожелательные вопросы следует отвечать спокойно, стремясь как можно яснее объяснить то или иное высказанное положение. Важно проявить максимум уважения и внимания к спрашивающему, даже если вопрос сформулирован не точно, не совсем грамотно. Не допустимы раздражение и пренебрежительный тон.

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

Отвечая на неблагожелательные вопросы, следует выявить их провокационную суть, обнажить позицию оппонента и дать достойный отпор.

В ходе обсуждения проблем нередко ставятся острые вопросы, т. е. вопросы актуальные, жизненно важные, принципиальные. Ответ на такие вопросы требует от полемиста определённого мужества и соответствующей психологической подготовки. Полемисту не следует смазывать поставленные вопросы, уклоняться от них, необходимо давать правдивый и честный ответ.

Конечно, прямо заданный вопрос нередко ставит оппонента в затруднительное положение, может вызвать у него растерянность и смущение. Именно в такую ситуацию и попадает карась – идеалист в сказке М. Е. Салтыкова – Щедрина:

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

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

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

- Но ракушки – ведь это... – пробормотал он смущённо.

- Ракушки – ракушки, а караси – караси. Ракушками караси лакомятся, а карасями – щуки. И ракушки ни в чём не повинны, и караси не виноваты, а и те, и другие должны ответ держать. Хоть сто лет об этом думай, а ничего другого не выдумаешь.

В процессе обсуждения спорной проблемы, как правило, приходится сталкиваться со всеми перечисленными типами вопросов. Полемистам полезно учсть совет знаменитого английского философа Бэкона:

## 1.7 Лекция № 12 Тема: Этапы создания текста. Диспозиция (расположение)

### Вопросы лекции:

1. Работа над композиционной стороной задуманного текста

2. Композиция как отражение целевой установки и коммуникативной стратегии автора; композиционные типы целого текста, простые (системно-логический (дедуктивный, индуктивный) и осложненные: проблемный, ступенчатый, концентрический)
3. Линейное и многомерное строение текста
4. Структурные единства: композиционные части (вступление, основная часть, заключение) и логические единства в их составе
5. Выражение композиционного замысла для адресата, правила речевого разграничения композиционных единиц

#### **Краткое содержание вопроса:**

1. Работа над композиционной стороной задуманного текста

Знакомство с предметом предстоящего выступления и формулировка темы. Толчком к поиску становятся как программные требования по предмету (либо конкретные воспитательные задачи), так и личные интересы, изыскания преподавателя в той или иной области. Формулировка цели выступления и составление плана. После того как произошло знакомство с той или иной предметной областью, связанной с темой выступления, выявлены основные проблемы, задачи, т. е. автор познакомился с необходимым материалом, следует переходить к определению своей позиции и формулировке цели высказывания: зачем, ради чего будем развертывать речь и перед какой аудиторией. Формирование текста выступления. На этом этапе продолжается процесс отбора информации, доказательств, примеров, иллюстраций, раскрывающих основные положения плана. По поводу предварительного написания текста выступления существуют различные точки зрения. Думается, чтоходить в данной ситуации следует из конкретных условий: уровня подготовки и опыта учителя, сложности материала, который кладется в основу выступления, степени его освоения, ситуации общения и специфики аудитории и т. д. Всякий раз опытный преподаватель сам определяет необходимую форму реализации текста.

Это могут быть дословная запись, подробный план-конспект, короткий тезисный план с предлагающимися необходимыми выписками. Следует учитывать, что любое выступление должно содержать достаточно яркие и убедительные примеры, иллюстрирующие анализируемые вопросы. При этом обязательно соблюдаются правила цитирования. Психологическая подготовка. Часто оказывается, что выступающий, даже тщательно разработав тему, грамотно составив текст, все же терпит неудачу в аудитории. Причина – в отсутствии у говорящего психологической установки на общение. После того как выступление сформировано, целесообразно провести репетицию, которая поможет проверить подготовленный материал, провести хронометраж, внести необходимые уточнения и исправления, выбрать нужные интонации.

2. Композиция как отражение целевой установки и коммуникативной стратегии автора; композиционные типы целого текста, простые (системно-логический (дедуктивный, индуктивный) и осложненные: проблемный, ступенчатый, концентрический)

Когда говорится о композиции ораторской речи, то обязательно учитывается, как соотносятся между собой части выступления, какое место занимает отдельная часть по отношению ко всему выступлению. Организация материала в речи, расположение всех частей выступления определяются замыслом оратора, содержанием выступления. Если соотношение частей выступления нарушается, то эффективность речи снижается, а иногда сводится к нулю. На разных этапах подготовки речи составляются различные по цели и назначению планы. Так, после выбора темы выступления рекомендуется составить предварительный план будущей речи. Для чего он нужен? Обычно каждая тема требует решения многих вопросов. Например, в выступлении на тему об охране окружающей среды можно говорить о загрязнении воздуха, рек, морей, водоемов, об истощении почвы, об уничтожении лесов, растительности, о защите животного мира и т. д. Видите, сколько вопросов связано с данной темой. Поэтому важно сразу определить, какие конкретно вопросы вы предполагаете осветить в своей речи. Из перечисления этих вопросов и состоит предварительный план, который помогает более целенаправленно подбирать литературу и отбирать фактический материал для выступления. Ко-

нечно, в процессе изучения литературы, анализа подобранных материалов план может изменяться, однако он будет способствовать вашей целеустремленной работе.

### 3. Линейное и многомерное строение текста

Цепная (последовательная, линейная) связь, пожалуй, самый распространённый способ соединения предложений (ср. последовательную связь придаточных в сложноподчинённом предложении). Широкое использование цепных связей во всех стилях речи объясняется тем, что они в наибольшей степени соответствуют специфике мышления, особенностям соединения суждений. Там, где мысль развивается линейно, последовательно, где каждое последующее предложение развивает предшествующее, как бы вытекает из него, неизбежны цепные связи.

Среди различных видов цепной связи по способу выражения наиболее широко распространены:

- местоименные связи (существительные, прилагательные, числительные заменяются в последующем предложении местоимениями и местоименными наречиями);
- лексические и синтаксические повторы;
- синонимические замены.

### 4. Структурные единства: композиционные части (вступление, основная часть, заключение) и логические единства в их составе

Введение (вступление). Вступление - это тезис сочинения. Поэтому оно должно содержать зерно будущей работы, нести достаточно большой объем информации, должно быть написано «выпукло», ярко. Для «надежности» можно повторить (несколько видоизменив) формулировку темы.

Основная часть. Если целью введения было подвести к теме, приоткрыть некий аспект, в котором тема будет раскрыта, то в основной части (в двух и более подпунктах центральной части составляемого плана) необходимо раскрыть тему, причем сделать это логично, аргументированно и динамично.

Заключение. Как уже говорилось, каждая часть сочинения, а следовательно, и составляемого плана выполняет особую, только ей присущую функцию. И, как яствует из названия, функция заключения - в подведении итогов, в оформлении выводов, которые родились в ходе рассуждений на заданную тему.

### 5. Выражение композиционного замысла для адресата, правила речевого разграничения композиционных единиц

Фразеологические обороты в основной своей массе синтаксически представлены словосочетаниями и являются соответствиями лексических единиц, поддаются морфологическому определению и имеют лексические синонимы и семантические соответствия. Следовательно, выражать они могут либо действия, либо признак, либо качество, образованное на основе метафорического осмысления.

В других типах устойчивых выражений, имеющих структуру законченного предложения, посредством особых форм синтаксического построения передается не одна, а две и более содержательные категории, а значит, мы имеем предикативную основу, тяготеющую к сюжету. В особых случаях это может быть двух-, трехуровневый сюжетный план. В разграничении таких сложных форм устойчивых выражений зачастую возникают сложности.

## 1.8 Лекция 13 Тема: Подготовка к публичному выступлению. Аргументация

### Вопросы лекции:

1. Понятие об аргументе, виды аргументов (аргумент логический и аргумент-факт, аргумент в художественной форме).
2. Способы представления аргументов; выработка и проверка аргументов.
3. Аргументы и контраргументы.
4. Компактное представление всей логической системы текста-рассуждения (тезис – аргументы)

### Краткое содержание вопросов:

1. Понятие об аргументе, виды аргументов (аргумент логический и аргумент-факт, аргумент в художественной форме).

Под аргументацией понимается процесс приведения доказательств, объяснений, источников в систему для обоснования какой-либо мысли перед слушателями или собеседником. Из приведенного определения видно, что: аргументация – это система утверждений, то есть они должны быть связаны друг с другом; аргументация – это процесс, следовательно, нужно расположить утверждения, аргументы в определенной продуманной последовательности. То, что приводимые вами аргументы образуют систему и расположены в определенной последовательности, должно быть очевидно не только вам, но и вашим слушателям, то есть аргументация должна осуществляться таким образом, чтобы слушатели аргументы восприняли. Таким образом, задача оратора – не только предложить некую систему аргументов в защиту некоторой идеи, но и обеспечить ее понятность, доступность аудитории. Цели аргументации. Аргументы, которые приводит оратор, подразделяются на аргументы «за» и аргументы «против». Ваши аргументы «за» должны убедить аудиторию в следующем:

- что они правдивы, опираются на авторитетные источники;
- что они доступны, просты и понятны;
- что они максимально близки установившимся в аудитории мнениям, представлениям о справедливости, чести, общественном идеале;
- что они отражают объективную реальность, соответствуют здравому смыслу.

Аргументы «против» должны убедить аудиторию в том, что критикуемые вами позиции, точки зрения не обладают теми признаками, которые выделены выше для аргумента «за».

2. Способы представления аргументов; выработка и проверка аргументов.

Аргументация — один из способов обоснования утверждений (суждений, гипотез, концепций и т. д.). Утверждения могут обосновываться путем непосредственного обращения к действительности (посредством наблюдения, эксперимента и других видов, практической деятельности), а также с помощью уже известных положений (аргументов) и средств логики. Во втором случае обоснование тоже осуществляется путем обращения к действительности, но не непосредственного, а опосредованного.

Доказательство — это установление истинности какого-либо положения с использованием логических средств и утверждений истинность которых уже установлена. Доказательство является частным случаем аргументации.

3. Аргументы и контраргументы.

Цепь аргументации и контраргументации можно продолжать долго, и я советую именно это и сделать, создав как можно более полный список аргументов, контраргументов, контраргументов, чтобы ничего не осталось в тени, чтобы каждый известный тебе аргумент был рассмотрен. Беседуй с другими людьми - наверняка у них найдется много ненайденных тобой аргументов «за» и «против».

В итоге станет ясно, что невозможно ничего доказать – цепь аргументов и контраргументов бесконечна, но что останется неизменным, так это твое чувство вины, то есть ты будешь жить так, словно твоя виновность является все-таки доказанной. Устрой штурм концепций: постоянно возвращайся к этой теме, бери свои записи, и снова и снова проходись по аргументам, добивайся ясности в том, что нет оснований полагать, что ты «виновата» в страдании мужа.

Противопоставляй ясность об отсутствии оснований считать чувство вины в данной ситуации правомерным, и ясность в том, что чувство вины все равно возникает. Повторяй это упражнение 100 или 1000 раз, фиксируй то, что рассудочных оснований для вины нет, а чувство вины есть, пока в итоге не возникнет новое качество ясности, сопровождающееся новой степенью свободы от чувства вины в данной ситуации.

4. Компактное представление всей логической системы текста-рассуждения (тезис – аргументы

Основной тезис – это утверждение, которое требует обоснования. Он включает в себя предмет речи (о чём говорится в тексте) и главный анализируемый признак (что говорится об этом предмете).

Аргументы – это доказательства, основания тезиса.

Иллюстрации – примеры, подтверждающие теоретические положения.

Вывод – содержит аналитическую оценку ситуации, намечает перспективы исследования.

Логическая схема текста

Основной тезис Аргумент 1 Иллюстрация 1	Видовое разнообразие биосфера уменьшается в результате деятельности человека. Использование огня вызвало разрушение растительных сообществ и уничтожение многих видов животных в различных районах планеты. Охотники комбинировали разные способы охоты, использовали огонь для загона и ловли дичи и тем самым истребили многие виды растений и животных.
Дальше составляйте самостоятельно!	
Вывод (аналитическая оценка ситуации)	Дальнейшее углубление экологического кризиса может привести к переходу биосфера в качественно новое состояние. Необходима разработка и реализация новых, не противоречащих законам биосфера, способов ведения хозяйства человеком.

## 1.9. Лекция № 14 Тема: Основные жанры и виды речей

### Вопросы лекции:

1. Систематика диалогов по сфере и цели речи
2. Деловой диалог: pragматическая установка, этические обязательства, логические требования, композиционные стандарты, речевые умения участников, способы повышения деловой результативности. Непринужденная беседа: фактическая установка, тематический состав и композиция, права и обязанности собеседников, клише гармонического общения
3. Жанры полемики: дискуссия, спор, свара
4. Диалектика и эристика в споре. Этика спора
5. Основные правила корректной полемики
6. Уловки в споре, классификация уловок С.И. Поварнина, противодействие уловкам. Игровые формы овладения методикой спора
7. Правила корректного поведения в непосредственном речевом общении

### Краткое содержание вопросов:

1. Систематика диалогов по сфере и цели речи

Устная или письменная речь в русском языке является звуковой. Знаки на письме выражают не только непосредственное значение, но и передают звуковой состав слов. Для неиероглифических языков письмо – это лишь своеобразное изложение устной речи.

Каждому диалогу свойственна своя структура: зчин; основная часть; концовка. В зависимости от целей, задач, роли собеседников выделяют такие типы диалога: бытовой; интервью; деловая беседа.

2. Деловой диалог: pragматическая установка, этические обязательства, логические требования, композиционные стандарты, речевые умения участников, способы повышения деловой результативности. Непринужденная беседа: фактическая установка, тематический состав и композиция, права и обязанности собеседников, клише гармонического общения.

Диалог – это простой обмен репликами, но этот обмен подчинен определенным правилам и законам. Общие правила диалога ясны большинству, но повторить часть из них, думаю, не будет лишним. Очень важно помнить, что вопрос требует ответа, а если вас попросили что-либо сделать, необходимо или сделать это, или сообщить об отказе, обосновывая

его. Также, если человек просто что-то рассказывает (делится чем-то наболевшим), необходимо внимательно слушать. Диалоги бывают и бытовые (в кругу семьи, с друзьями, на улице и т.д.). Их цели и тематики разные (что-то спросить, посоветоваться, развлечься, отдохнуть и т. д.). Если вы хотите начать диалог, важно помнить следующее:

а) Обоюдное желание вести разговор. Необходимо учесть, имеет ли время (желание) ваш собеседник для диалога;

б) Тема должна интересовать обоих. Самое главное, что полезным и содержательным такой разговор будет в том случае, если собеседники владеют этой темой, она интересует их обоих, и, более того, каждый может изложить свои взгляды относительно этой темы;

в) Конечно же необходимо говорить на одном языке. То есть учесть и возраст, и пол, и образование. Это сделает беседу полезной и принесет удовлетворение от разговора;

г) Не менее важно быть при этом дружелюбным, искренним, объективным, уверененным и увлеченным. Деловое общение, конечно же, отличается от бытового. Тут важно помнить, что деловому человеку чаще всего общаться приходится независимо от желания. Особенно это относится к руководству. На самом деле, успех сегодняшнего делового общения (в связи с расширением деловых контактов) напрямую зависит от знания и грамотного использования правил, регламента, протокола.

### 3. Жанры полемики: дискуссия, спор, свара

Спор — это тонкое искусство, у него имеется множество трудноуловимых психологических, нравственных и этических граней. Выявлять и учитывать их в споре позволяет только практика. Под спором понимается столкновение мнений или позиций, в ходе которого стороны приводят аргументы в поддержку своих убеждений и критикуют несовместимые с ними представления другой стороны.

Спор является частным случаем аргументации, ее наиболее острой и напряженной формой. Всякая аргументация имеет предмет, или тему, но спор характеризуется не просто определенным предметом, а наличием несовместимых представлений об одном и том же объекте, явлении и т.д. для обозначения процесса обмена противоположными мнениями. Течение спора зависит от состава его участников — от их уровня культуры, эрудиции, компетентности, жизненного опыта, владения полемическими навыками и умениями, знаниями правил публичного спора. Но именно данные качества на практике зачастую отсутствуют. В спорах порой не хватает глубины, веских доводов, терпимости к инакомыслию, способности вслушаться и принять иную, ежели свою, точку зрения.

Дискуссией (от лат. *discussio* — исследование, рассмотрение) называют публичный спор на собрании. Ее цели: выяснение и сопоставление различных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Дискуссия позволяет лучше понять то, что не является в полной мере ясным и не нашло еще убедительного обоснования. Если даже участники дискуссии в итоге не приходят к согласию, в ходе дискуссии они достигают определенно лучшего взаимопонимания.

Дискуссия — эффективный способ убеждения, так как ее участники сами приходят к тому или иному выводу. Дискуссия часто рассматривается как метод, активизирующий процесс обучения, изучение сложной темы, проблемы. В ходе дискуссии, как правило, используются только корректные способы ведения спора. Употребление средств другого рода обычно ведет к прекращению дискуссии.

### Диалектика и эристика в споре. Этика спора

Области ораторской практики делятся на эристику, диалектику, софистику. Разделение это, идущее из античности, связано с тем, на каких условиях ведется речь. Эристика как искусство спора предполагает выигрывание его независимо от того, какими средствами ведется спор, цель речи — утвердить свое право на поступок и оставить за собой окончательное суждение. Приемов эристики достаточно много, но принципы у них однородны — не дать закономерно и последовательно развить мысль, чтобы дело полностью прояснилось, и утвердить свой интерес. Таким образом, эристика — диалог вне диалектических правил, ведение спора ради победы. Правила диалектики противоположены правилам эристики. Они состоят

в том, что участники диалога совместно ищут объективную истину. Между противоположными этическими требованиями диалектики и эристики находится софистика. Смысл софистики как этики речи состоит в видимом следовании диалектике, но с эристической целью – добиться выигрыша спора. Софистика - поиск объективной истины с целью добиться выигрыша в споре. Для этой цели используется действие с объемом понятий. Всякое понятие расширено или сужено, если оно не определено строго предварительно. Прием сведения к абсурду – характерная черта софистики.

## 2. Основные правила корректной полемики

Полемистам необходимо знать основные правила ведения спора, соблюдение которых повышает эффективность выступления, способствует успеху в дискуссии и полемике. К перечню правил следует отнести:

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

2) умение не упускать из виду главных положений, из-за которых ведется спор. Чтобы не потерять предмет спора, не дать увести себя в сторону от обсуждаемой проблемы, полемист должен хорошо знать предмет спора, разбираться в поставленных задачах, тонкостях дела, быть эрудированным и компетентным;

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

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

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

6) умение сохранить выдержку и самообладание в споре. Психологи установили, что при попытке навязать оппоненту мнение, расхожее с его собственным, последний воспринимает его как ложное, неприемлемое. Поэтому иногда полезно согласиться с противником, и прежде, чем сказать «нет», произнести «да»;

7) умение обращать внимание на поведение оппонента, верно оценивать его действия. Здесь многое зависит от противника, его характера, темперамента, настроения, национальной принадлежности, общественного положения. Влияние оказывает также и фактор наблюдения со стороны. Полемисту небезразлично, кто станет свидетелем его победы или поражения;

8) умение подбирать убедительные аргументы для обоснования своей позиции и опровержения позиции оппонента. В этой ситуации полемист должен хорошо знать того, к кому обращены его доводы. Кроме того, необходимо учитывать, что доводы должны воздействовать не только на разум слушателей, но и на их чувства. Важно подобрать единственно верные слова, которые окажут воздействие на слушателей именно в данной обстановке.

## 3. Уловки в споре, классификация уловок С.И. Поварнина, противодействие уловкам. Игровые формы овладения методикой спора

1) в результате удачного спора из-за истинности мысли мы приходим к выводу: эта мысль — истина или эта мысль ошибочна.

2) в результате удачного спора из-за доказательства мысли получаем вывод: эта мысль не оправдана нашими противниками или эта мысль не опровергнута нашими противниками.

Различие в задачах спора здесь огромное. Ведь если противник опровергнул наше доказательство тезиса, одно это еще вовсе не значит, что наш тезис ложен. Просто, мы, может быть, не сумели его доказать. Это бывает в спорах и вообще при доказательствах нередко. Учитель может легко сокрушить доказательство Пифагоровой теоремы, изобретенное гимназистом “по вдохновению” в грозный час у классной доски. Но теорема Пифагора от этого ничуть не поколеблется. Учитель поставит “кол” за неумение доказать ее, а ученик, может быть, ознакомится с “настоящим” доказательством и только. Точно так же если противник опровергает нашу мысль, но неудачно, и мы разбили его опровержение в пух и прах, одно это еще не значит, что тезис наш истинен. Может быть, наш тезис совершенно ошибочен, да противник то не умеет опровергнуть. Такие случаи бывают нередко. Поэтому, неудачное доказательство, взятое само по себе, означает только, что человек не сумел оправдать или опровергнуть тезис, а истинности или ложности тезиса не касается вовсе.

#### 4. Правила корректного поведения в непосредственном речевом общении

Правила речевого общения – это знания, умение использовать правила языковой культуры в различных обстоятельствах. Эффективность и культуру речевого общения оценивают по следующим критериям: точность, доступность, правильность, выразительность, разнообразие, эстетичность.

Грамотность – это основополагающий критерий культуры речевого общения. При любом общении безграмотность не дает возможности понятно изложить суть предложения или задачи, раздражает собеседника. Это выражается в неумении подобрать и использовать нужные слова, облечь их в корректную грамматическую форму, неумение формулировать свои мысли.

Даже беседуя с друзьями или членами семьи, не игнорируйте правила речевого общения, так как, общаясь с руководителем, на деловых переговорах или совещаниях, вам уже будет трудно избежать привычных ошибок, а именно:

- сленг: классно, прикольно, крутизна;
- неправильные ударения в словах;
- слова – паразиты: как бы, так сказать, чисто конкретно;
- избитые фразы

### **2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ – не предусмотрены**

### **3. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ – не предусмотрены**

### **4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ**

#### **4.1 СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ № 1** Тема: Риторика как наука и учебный предмет Структура публичного выступления

##### **Вопросы к занятию:**

1. Риторика как наука и учебный предмет. Задачи курса.
2. Риторика и лингвистическая прагматика.
3. Качества совершенной речи в аспекте риторики.
4. Коммуникативные качества образцовой речи.

##### **Краткое описание проводимого занятия:**

Студенты выступают с ответами 5-6 минут. Выступления должны быть по возможности компактными и в то же время вразумительными. Семинар обычно проходит в форме развернутой беседы. Отдельные выступления студентов коллективно разбираются, обсуждаются актуальных проблемы. Например, культура и цивилизация тождественны? Заслушиваются рефераты, эссе по данной тематике. Используя групповую форму, выполняют задания по решению тестов. В конце занятия подводятся итоги – выставляются оценки.

## **4.2 СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ № 2 Тема Публичное выступление**

1. Понятие публичной речи
2. Виды публичного выступления

Публичная речь является мощным каналом воздействия лидера-руководителя, лидера команды, лидера-профессионала. Руководитель и специалист должны быть готовы подтвердить свой профессиональный авторитет и своё лидерства в глазах подчиненных, коллег, вышестоящих руководителей. Достигнуть этого можно разными способами, но бесспорным методом влияния является уверенная, яркая и аргументированная речь – публичное выступление перед аудиторией. На занятии применяются несколько форм опроса. В конце подводятся итоги.

## **4.3 Семинарское занятие № 3 Технология эффективной речевой коммуникации**

1. Конструктивное общение
2. Техники эффективной коммуникации
3. Виды и техники слушания

Сообщение студентов должно занимать по времени не более 5-6 минут.

На семинаре идёт не проверка подготовки к занятию, а степень проникновения в суть материала, обсуждаемой проблемы. В семинаре участвует вся группа. На этом занятии используется межпредметная связь с дисциплиной – историей. Заслушиваются рефераты по теме и допускается подготовка свободных по выбору студента.

Техники эффективной коммуникации. Для осуществления эффективной коммуникации между людьми выработан определенный ряд правил общения. Психологи обычно этот свод правил называют техниками эффективной коммуникации.

Правило 1. Говорите с партнером на его языке – тогда вы поймете друг друга.

Правило 2. Постарайтесь подчеркнуть, что вы относитесь к собеседнику с уважением.

Правило 3. Постарайтесь подчеркнуть, что у вас с собеседником есть нечто общее, – это сделает ваши отношения более теплыми и доверительными.

Правило 4. Проявляйте интерес к проблемам собеседника.

Правило 5. Дайте собеседнику выговориться.

Правило 6. Используйте техники «вербализации эмоционального состояния» - проговаривайте вслух то, что чувствуете вы и то, что чувствует ваш собеседник.

Правило 7. Предложите конкретный выход из сложившейся ситуации.

Правило 8. Постарайтесь занять позицию «на равных» с собеседником.

Правило 9. Используйте техники слушания.

Правило 10. Действуйте в соответствии с правилом – «не ты плохой», а «ты что-то не так сделал».

## **4.4 Семинарское занятие № 4 Нравственные установки**

Нравственность представляет собой систему неписаных правил, регламентирующих поведение людей в основном в отношениях между собой и опирающихся на более или менее осмыслиенные эмоции (чувство стыда, совести и чести, жалость, сострадание, милосердие и т.п.). Нравственные чувства и поступки отличает непременная бескорыстность, непрагматичность, что крайне затрудняет анализ этических проблем

В эпоху ранней цивилизации от сферы нравственных форм поведения отпочковалась сфера поведения, регламентируемого сперва обычным (первобытным), а затем кодифицированным правом. Здесь человек тоже ничего совершенно особого не изобрел. Очевидно, нормы стереотипизации поведения (характерные для морали) были перенесены в область имущественных отношений и мер по обеспечению взаимной безопасности членов общества. Разрастание норм нравственности до сфер права для социума вполне закономерно, поскольку он всегда благоприятствовал разрастанию вторичных общественных структур в интересах регламентации и социализации растущего свободного времени.

#### **4.5 Семинарское занятие № 5 Речевая деятельность**

1. вида речевой деятельности
2. способа слушания

На семинаре обсуждаются:

- узловые темы курса, усвоение которых определяет качество профессиональной подготовки;

- вопросы, наиболее трудные для понимания и усвоения.

Обсуждение этих вопросов следует проводить в условиях коллективной работы, обеспечивающей активное участие каждого студента.

Различают четыре вида речевой деятельности: два из них производят текст – говорение, письмо, а другие – слушание (аудирование) и чтение – осуществляют восприятие.

Процессы говорения и слушания чрезвычайно сложны. Остановимся подробнее на процессе слушания. Как правило, мы не умеем слушать собеседника.

Различают 2 способа слушания: нерефлексивное (пассивное) и рефлексивное (активное).

Нерефлексивное (пассивное) состоит в умении не вмешиваться в речь говорящего своими замечаниями, в способности внимательно молчать. Этот способ требует значительного физического и психологического напряжения, определенной дисциплины. Нерефлексивное слушание обычно используется в таких ситуациях, когда один из собеседников глубоко взволнован, желает высказать свое отношение к тому или иному событию.

Рефлексивное (активное) заключается в активной обратной связи, оказании помощи в выражении мыслей. Этот способ особенно уместен, если партнер по общению ждет поддержки, одобрения, если необходимо глубоко и точно уяснить информацию.

Основными приемами рефлексивного слушания являются: выяснение, перефразирование, резюмирование, подтверждение контакта.

Выяснение, т. е. обращение к собеседнику за уточнениями, чтобы получить дополнительные факты, суждения. (Например, «Я Вас не понял. Не повторите ли еще раз?», «Что Вы имеете в виду?»).

Перефразирование – «передача» чужого, только что произнесенного высказывания в другой форме («Как я Вас понял...», «По Вашему мнению...», «Другими словами, Вы считаете...»).

Резюмирование – подведение итогов услышанного («Если обобщить сказанное Вами, то ...»,

«Вашими основными идеями, как я понял, являются...»)

Подтверждение контакта – приглашение высказываться свободно и непринужденно. При этом речь сопровождается репликами типа «Это интересно», «Да», «Понимаю Вас», «Приятно это слышать».

#### **4.6 Семинарское занятие № 6 Текст как продукт речевой деятельности**

Речевой жанр. Риторические каноны

##### **3.3.1. Вопросы к занятию:**

1. Публичная речь в системе речевой деятельности.
2. Риторика монолога. Монолог и диалог как основные типы речи
3. Роды и виды риторики: общая и частная риторика

##### **Краткое описание проводимого занятия:**

Заслушиваются выступления ответов на семинарские занятия, дополняют материал по вопросу. Студенты выступают с рефератами по теме, оформление их – по стандарту. Индивидуально студенты работают по карточкам, отвечая на вопросы самостоятельного изучения.

После выступления с рефератом организуется обсуждение. При ответах приветствуется умение самостоятельно ставить вопросы, вскрывать противоречия рассматриваемых явлений, видеть различные тенденции их развития. Студенты рассказывают о своём отношении к культуре быта, учебы, досуга, общения. В конце занятия подводятся итоги.

#### **4.7 Семинарское занятие № 7. История искусства спора**

1. История искусства спора в древнем востоке
2. История искусства спора в античности

История искусства спора восходит к Древним Индии и Китаю, а также к античной Элладе. В Афинах спор считался одним из наиболее почитаемых занятий и служил едва ли не главным средством демократического разрешения социальных противоречий. Нередко умение выиграть интеллектуальное состязание определяло судьбу человека, характер судебных и политических решений. Споры велись ожесточенные, и это искусство получило название эристики, по имени богини Эриды, считавшейся у греков носительницей раздоров и ссор.

Изменение нравственных основ спора, как уже отмечалось, связано с именем Сократа, противопоставившего эристике спор ради установления общезначимой истины, которую он отождествлял с добродетелью. Философ был убежден, что истина, объективно существующая как некое абсолютное знание, доступна человеку путем самопознания, и каждый должен к этому стремиться. Диалектический спор как сопоставление противоположных точек зрения об истине стал для Сократа способом философствования и интеллектуального бытия в целом. Он вел споры в манере: вопрос – утвердительный или отрицательный ответ – новый вопрос. В конце занятия подводятся итоги.

#### **4.8 Семинарское занятие № 8 Спор, дискуссия, полемика**

Сущность понятия спор. Его виды и проявления в процессе делового общения

Понятие деловой дискуссии

Сущность понятия полемика и ее разновидности.....

Принципы техники убеждения

Читая некоторые литературные источники и бороздя просторы Интернет-ресурсов, можно сделать вывод, что деловая межличностная коммуникация в основном проходит гладко, без каких-либо трудностей. Однако это далеко не так по причине того, что не всегда удается достичь взаимопонимание с оппонентом. В большинстве случаев приходится отстаивать собственную точку зрения и выслушивать противоположную позицию. Происходят случаи, когда «выяснение» отношений между партнерами происходит достаточно тяжело, по крайней мере для одной из сторон. Основной задачей является то, чтобы не позволить перерасти нормальному спору по деловым вопросам в межличностную конфронтацию.

#### **4.9 Семинарское занятие № 9 Умение убедить оппонента**

Языковые нормы устной речи

Особенности устных высказываний (беседа, дискуссия, диспут, лекция, доклад)

Дискуссия как вид полемики Слово "дискуссия" происходит от латинского *discussio* - рассмотрение, исследование. Под дискуссией обычно имеется в виду публичное обсуждение каких-либо проблем, спорных вопросов. Дискуссия часто рассматривается как метод, активизирующий процесс обучения, изучения сложной темы, проблемы, который вклинивается в контекст, например, семинарского занятия или делового общения.

Дискуссия как вид делового общения нередко отождествляется с полемикой и спором. Однако она не ведет к конфронтации, не разъединяет, а соединяет, т. к.

ее основными признаками являются организованность, упорядоченность, коллективная деятельность по прояснению истинности каждого положения, которое вынесено на обсуждение. Полемика – это вид языкового общения нескольких партнеров и в этом .

#### **4.10 Семинарское занятие № 10 Полемические приемы**

Различают доказательство прямое и косвенное.

Прямым называется доказательство, в котором тезис выводится из аргументов по правилам дедуктивных умозаключений. Ни каких дополнительных приемов рассуждения при этом не используется. Если аргументы истинны, то тезис из них следует с логической необходимостью и достоверностью.

Косвенным доказательством называют доказательство, в котором сначала доказывается антитезис, а затем, уже, убедившись в ложности антитезиса, доказывают истинность тезиса. Таким образом, косвенные доказательства начинаются с того, что выдвигается допущение, противоречащее тезису. Затем из этого предположения выводятся следствия, которые оказываются противоречащими ранее известным или доказанным истинным. Из ложности антитезиса выводится заключение об истинности тезиса.

К полемическим приемам относятся:

Критика аргументов, которая основывается на опровержении ложного тезиса оппонента достоверными фактами.

Принцип «быть врага его оружием» основан на использовании слов, принципов и доводов оппонента против него же. Студенты по желанию выступают с сообщениями, дополняют материал, рассказывают о биографии ученых-философах их взглядах. Выступления занимают по 7-8 минут. На семинарских занятиях осуществляется промежуточная оценка знаний студентов. Работа с учебной и справочной литературой.

**4.11 Семинарское занятие № 12** Активные формы обучения полемическому мастерству  
Доказательство - это основа убедительности рассуждений и выступления. Любое доказательство как логический прием, складывается из трех взаимосвязанных элементов: тезиса, доводов (аргументов) и способа доказывания (демонстрация).

Тезис - мысль или положение, истинность которого требуется доказать. Тезис всегда должен быть истинным, иначе никаким доказательствам не удастся его обосновать. При выдвижении тезиса руководствуются тремя правилами: 1) тезис должен быть четко сформулирован; 2) тезис должен оставаться одним и тем же в ходе всего доказательства; 3) тезис не должен содержать в себе логического противоречия.

Доводы (аргументы) - это различные формы доказательности истинности тезиса. В качестве доводов различают факт и мнение.

Факт - это действительное, невымышенное явление, событие, то, что произошло на самом деле. Факты существуют сами по себе, независимо от того, как их оценивают и используют в своих целях.

Мнение - это суждение, выражающее оценку, отношение, взгляд на что-либо. Мнения могут быть предвзятыми, необъективными, ошибочными, на них влияют социальные установки, личностные ориентиры, особенности характера, психическое состояние, уровень подготовки, степень осведомленности и многое другое.

Вступают на занятии по данной теме с рефератами, раскрывая мысли и взгляды философов эпохи Возрождения. Рассказывают биографию, представляют ответы слайдами. В конце семинарского занятия подводятся итоги и выставляются оценки.

**4.12 Семинарское занятие № 13** Этапы создания текста. Диспозиция

**Вопросы к занятию:**

1. Работа над содержательной стороной устного публичного монолога
2. Систематика целей речи
3. «Общие места» (топы) как смысловые идеи развертывания темы
4. Способы «размножения идей»
5. Тема и ее деление на подтемы

**3.11.2.Краткое описание проводимого занятия:**

Ответы на вопросы семинара занимают 5-6 минут. Студенты выступают с дополнениями. В обязательном порядке используют демонстрационный материал. Можно использовать технические средства для прослушивания музыкальных произведений. По окончании занятия повторяются выводы, проследив логику их построения.

Студенты выступают с ответами на вопросы семинара. Слушают дополнения, задают вопросы выступающему. Используется индивидуальная форма опроса и групповая – ответы на проблемные вопросы данной темы. На тесты отвечают письменно.

#### **4.13 Семинарское занятие № 14 Этапы создания текста. Элокуция**

##### **Вопросы к занятию:**

1. Устность речи и средства ее достижения;
2. Диалогизация и способы диалогизации, включение приемов диалогизации.

##### **3.13.2.Краткое описание проводимого занятия:**

При ответах приветствуется свобода мышления, умение самостоятельно ставить вопросы, вскрывать противоречия рассматриваемых явлений, видеть различные тенденции их развития.. Поэтому желательной стороной занятий является сомнение, критика привычных устоявшихся догм, стереотипов мышления, убедительная аргументация своей точки зрения.

На занятии соблюдается культура дискуссии, умение выслушать оппонента, терпимость к новой, нестандартной точке зрения по рассматриваемому вопросу.

Сообщение студентов должно занимать по времени не более 5-6 минут.

На семинаре идёт не проверка подготовки к занятию, а степень проникновения в суть материала, обсуждаемой проблемы. В семинаре участвует вся группа. На этом занятии используется межпредметная связь с дисциплиной – русский язык и культура речи.

Студенты готовят семинарские вопросы слайдами. Выступления с рефератами может быть представлено в разных формах: тезисно, полностью. В конце занятия выставляются оценки.

#### **4.14 Семинарское занятие № 16 Тема: Подготовка к публичному выступлению. Аргументация**

##### **Вопросы к занятию:**

1. Понятие об аргументе, виды аргументов (аргумент логический и аргумент-факт, аргумент в художественной форме)
2. Способы представления аргументов; выработка и проверка аргументов

##### **Краткое описание проводимого занятия:**

Ответ на семинаре должен отличаться ясностью и четкостью изложения, чтобы этого достаточно рекомендуем составлять конспект ответа. На семинаре возможно дополнение к ответам других студентов. В конце занятия выставляются оценки.

#### **4.15 Практическое занятие № 16 Тема: Основные жанры и виды речей**

##### **Вопросы к занятию:**

1. Деловой диалог: pragматическая установка, этические обязательства, логические требования, композиционные стандарты, речевые умения участников, способы повышения деловой результативности
2. Непринужденная беседа: фактическая установка, тематический состав и композиция, права и обязанности собеседников, клише гармонического общения
3. Жанры полемики: дискуссия, спор, свара

##### **Краткое описание проводимого занятия:**

Сообщение студентов должно занимать по времени не более 5-6 минут.

На семинаре идёт не проверка подготовки к занятию, а степень проникновения в суть материала, обсуждаемой проблемы. В семинаре участвует вся группа. На этом занятии используется межпредметная связь с дисциплиной – русский язык и культура речи. В конце занятия выставляются оценки.

#### **4.16 Семинарское занятие № 17 Речевая культура делового человека**

1. Понятие и слагаемые культуры речи
2. Требования к речи

Грамотность, логичность и эмоциональная окраска речи сегодня являются обязательными условиями любого делового общения. Деловые люди должны владеть техникой непосредственного контакта и уметь обращаться со словом. Эта способность является составной частью общей культуры человека, его образованности.

Выступление на совещании, заключение договора, посредническая и рекламная деятельность - все это требует красноречия, т.е. умения ясно и убедительно выражать свои мысли. Косноязычному бизнесмену трудно сделать карьеру. Один известный американский специалист по деловой риторике писал: "Не допускайте того, чтобы через ваши речевые недостатки собеседники нарисовали ложную картину ваших способностей. Заставьте вашу речь работать на вас". Сегодня многим деловым людям, к сожалению, не хватает таких знаний и умений. И деловая риторика ориентирована на то, чтобы ознакомить их с правилами верного обращения со словом, с техникой его использования не только и публичном выступлении, но и в процессе слушания, и в ходе полемики, спора.

В результате изучения материала студент читатель должен:

- знать основные нормативы деловой риторики, специфику речевой коммуникации и психологические механизмы влияния на партнера;
- уметь работать с информацией, выстраивать диалогичное общение с партнерами и убеждать в споре;
- владеть навыками публичного выступления, активного слушания, деловой полемики и устранения барьеров общения.