

СУДЕБНАЯ РИТОРИКА КАК КОМПОНЕНТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ЮРИСТОВ: К ВОПРОСУ О ЦЕЛЯХ И МЕТОДАХ ОБУЧЕНИЯ

Статья посвящена проблемам преподавания судебной риторики в высшей школе.

Анализируя данные анкетного опроса, проведенного среди студентов, автор приходит к выводу о необходимости усиления гуманитарной подготовки будущих юристов. В этом контексте осмысляются накопленные общей риторикой приемы доказательства, владение которыми служит необходимым основанием судебной речи. В частности, обращается внимание на высокий обучающий потенциал таких классических форм построения рассуждения, как хрия и топосы.

В качестве базового компонента судебной риторики автор статьи рассматривает современные теории аргументации, опирающиеся как на структуру логического доказательства, так и на систему принятых в обществе (или в группе) ценностных установок. Изучение связанных с ними «риторических эмоций» представляется важной задачей современной риторики, а их умелое использование в процессе коммуникации – свидетельством несомненного профессионализма говорящего.

The article “Judicial rhetoric as a component of legal experts training: the question of goals and training methods” is dedicated to the problem of teaching judicial rhetoric at the university.

Analyzing the data obtained from a questionnaire answered by the students, the author has come to a conclusion that it is necessary to intensify humanitarian training of legal experts to be. Hence the author conceptualizes the techniques of argumentation accumulated by general rhetoric and states that knowledge of it is an essential basis of judicial speech.

The author considers modern theories of argumentation that are guided by the structure of logical proof as well as by the system of values accepted by the community (or the group) to be the basic components of judicial rhetoric. Research in the field of “rhetoric emotions” connected with them is an important object of modern rhetoric, efficient use of them in the communication process is an evidence of undoubted professionalism of a speaker.

Судебная риторика в качестве обязательной дисциплины с недавнего времени вошла в учебные планы юридического факультета Сибирской академии государственной службы. В силу этого возникли существенные вопросы, связанные как с включением данного курса в систему речеведческих и профессиональных дисциплин, изучаемых юристами, так и с осмыслением методики обучения студентов искусству выступать на суде.

Для уточнения ответов на данные вопросы сорока восемью студентам третьего курса была предложена анкета, направленная на выяснение их потребностей в области коммуникативных навыков и риторических

предпочтений. Анализ анкетных данных позволил сделать следующие выводы.

Будущие юристы в достаточной степени сориентированы на обучение ораторскому мастерству, поскольку большинство из них собирается работать по специальности (38 из 48 опрошенных), планирует выступать в суде (27) и абсолютно все участники опроса считают необходимым преподавание судебной риторики для юристов.

Большие затруднения у респондентов вызвал вопрос о необходимых для них знаниях в области риторики и культуры речи. 37 человек не сумели ответить на данный вопрос, хотя дисциплина «Русский язык и культура речи» преподавалась у них на пер-

вом курсе, и студенты имели представление о ее содержании. Девять положительных ответов были общими и весьма приближенными. На наш взгляд, это свидетельствует о слабой гуманитарной подготовке будущих юристов и об отсутствии преемственности в образовательном процессе.

Характерное противоречие обнаружили ответы на вопросы анкеты: «Какие умения и навыки вы хотели бы приобрести?» и «Кого и почему вы считаете лучшим оратором XX века?». Среди риторических умений и навыков, которые вызвали заинтересованность у студентов, лидировали способность доказательно и убедительно (21), правильно (11), грамотно (7), четко и структурированно (6), свободно, без заранее подготовленного текста (6), красиво (5) и профессионально (3) говорить. Между тем, отвечая на второй вопрос, респонденты отдали предпочтение тем ораторам, которые отличаются, по их мнению, эмоциональностью, экспрессивностью, умением привлечь внимание и повести за собой, простотой и доступностью речи. В их числе оказались (в порядке убывания отданных за них голосов) В.Жириновский (15), А.Гитлер (8), В.Путин (3), Г.Явлинский (3), А.Кони (2), Ф.Плевако (2) и получившие по одному голосу В.Ленин, И.Сталин, Ф.Кастро, Г.Падва, Г.Резник, Э.Радзинский, В.Познер, М.Задорнов. Одиннадцать человек не назвали никаких имен, затрудняясь ответить на поставленный вопрос.

С одной стороны, в качестве признаков образцовой речи студенты называют ее логичность, убедительность, правильность, четкость, с другой стороны, более результативной и эффективной они признают речь яркую, выразительную, эмоциональную.

Из этого противоречия вырастает вопрос о целях и методике преподавания риторики в вузах вообще и судебной риторики в частности.

Представляется необходимым усиление гуманитарной подготовки студентов на юридических факультетах. В данном случае мысль А.Ф.Кони о том, что у юриста общее образование должно идти впереди специального, кажется весьма актуальной. Введение в современной России суда присяжных

настоятельно диктует свои требования к выпускникам юридических вузов и факультетов. Они должны обладать не только профессиональными знаниями в области права, но и умением применить эти знания, выступая в суде с убедительной и яркой речью.

Это требование входит в противоречие с практическим положением дел в области культуры речи. Сегодня образовательные учреждения обучают, в основном, письменной речи, в то время как устная речь становится результатом стихийного влияния на языковую личность разнонаправленных процессов, происходящих в сфере коммуникации. Развитие навыков устной речи затруднено многими обстоятельствами, характерными для современной социокультурной ситуации в России. Среди них следует назвать распространение экранной культуры, сокращение доли классических текстов в формировании речевого тезауруса личности, распространение нелитературных форм языка, жаргонных и просторечных слов и конструкций в обиходной речи, влияние рекламных текстов. Все это особенно характерно для молодежной субкультуры. В результате у студентов возникают большие затруднения в связном и последовательном изложении мыслей, предварительно не записанных на бумаге.

Полагаем, что изучению судебной риторики должны предшествовать не только курс русского языка и культуры речи, но и курсы логики и общей риторики. Умение рассуждать последовательно и непротиворечиво является необходимым фундаментом любого судебного выступления. «В основании судебного красноречия лежит необходимость доказывать и убеждать, т.е. иными словами, необходимость склонять слушателей присоединиться к своему мнению», — подчеркивал А.Ф.Кони [3, с.429].

Риторика накопила огромный потенциал приемов обучения искусству рассуждать и доказывать, которые полезно и целесообразно использовать в контексте современных задач образования. В качестве примера укажем на тренировочные возможности классической хрии и ее разновидностей, позволяющих дисциплинировать мышление и

стимулировать привычку рассуждать самостоятельно.

Весьма продуктивной в ходе обучения судебной риторике может стать и работа с топосами, актуальную трактовку которых предложили авторы учебного пособия «Современная деловая риторика» Т.В.Анисимова и Е.Г.Гимпельсон. «Поиск топосов, – отмечают они, – это содержательный отбор аргументов, основывающийся на той системе ценностей, которая принята в данной аудитории» [1, с.93]. Выстраивая систему логического доказательства, следует учитывать ценностные предпочтения аудитории или собеседника, апеллировать не только к их разуму, но и к чувству. Подобное единство рационального и эмоционального воздействия на оппонента актуально и для судебного оратора. «Спросим себя: что лежит в основании правосудия? Справедливость. Что такое справедливость? Есть ли это рассудочная способность или чувство? Мы говорим: способность памяти, способность к языкам, математические способности, но – чувство, а не способность справедливости», – подчеркивает известный теоретик и практик судебного красноречия П.С.Пороховщиков [4, с.264]. Опора на универсальные и групповые топосы помогает сделать логическое доказательство психологически убедительным.

Авторы указанного выше пособия заметили, что российской риторике неизвестны ценностные ориентиры нации и, соответственно, задаваемые традицией и ситуацией эмоции. Вместе с тем они привели последовательность характерных для американцев «риторических эмоций», которую выделили А.Монро и Д.Эйнингера: «стремление к успеху, стремление к приобретению и сохранению, жажда приключений и перемен, чувство товарищества и привязанности, стремление к созиданию, любопытство, почтительность, зависимость, инстинкт разрушения, терпеливость, страх, агрессивность, стремление к подражанию и конформизм, независимость и самостоятельность, преданность, гедонизм, жажда власти, гордость, преклонение, отвращение, половое влечение, сочувствие, щедрость» [1, с.111].

Изучение «риторических эмоций» представляется актуальной и важной задачей современной риторики, поэтому часть вопросов в уже упомянутой анкете была направлена на исследование ценностных установок студентов. Принимая во внимание качественный состав аудитории, приведем полученные данные, которые хоть и не могут претендовать на универсальное значение национальных «риторических эмоций», однако вполне показательны для групповой характеристики студенческой молодежи.

На первом месте в иерархии ценностных установок оказались ценности семейной жизни и связанное с ними счастье в личной жизни – «благополучная, счастливая, большая семья», «удача в личной жизни». Подобные ответы дали 27 респондентов.

Второе место в ряду предпочтений отдано карьере, стремлению к успеху, связанному с представлением о хорошей работе и достойном заработке (26).

Весьма актуальными для аудитории оказались ценности здоровья – своего и близких людей. По степени распространенности ответов они вышли на третье место (16).

Стремление к материальному достатку и финансовой независимости продемонстрировали 15 человек («полное материальное благополучие», «иметь квартиру», «иметь машину», «финансовая состоятельность»).

Для десяти опрошенных главной ценностью оказалась любовь, стремление «найти любящую подругу», «найти вторую половинку», «красивую и умную жену».

Ценности образования в студенческой аудитории заняли шестое место. Пять человек хотят получить «два высших образования», «выучить иностранные языки», «стать юристом».

Для четверых важны путешествия и перемены.

Особое внимание обращают на себя альтруистические ценности, отразившиеся в таких желаниях, как «уничтожение всего ядерного оружия в мире», «мир во всем мире», «чтоб в мире не было терроризма», «чтоб не было неизлечимо больных людей», «удачи всем влюбленным», «чутко ощущать

этот мир, предполагая его значимые события и изменения».

Знание «риторических эмоций» аудитории принципиально важно, поскольку оно помогает оратору вызвать не только интеллектуальное, но и эмоциональное сопереживание, а значит, достичь эффективного результата речевой деятельности.

Известно, что разные виды аргументации так или иначе ориентированы на систему ценностей адресата [2, с.103-104]. Логическая аргументация, рассчитанная на рациональную стратегию, опирается на уже сложившиеся ценности собеседника. Эмоциональная – предполагает непосредственное эмоциональное воздействие с помощью готовых лозунгов, подобранных с учетом устойчивой системы ценностных координат аудитории (собеседника). В ходе диалектической аргументации учитывается разница между системами ценностей адресата и адресанта, и рациональными средствами осуществляется поиск компромисса. Прибегая к порождающей аргументации, говорящий стремится создать и (или) уничтожить ценностные категории в сознании адресата, ак-

тивизируя и логико-понятийные, и образно-эмоциональные стратегии обработки информации.

Умелое использование в процессе коммуникации ценностных установок аудитории и сформированных на их основе «риторических эмоций» является свидетельством профессионализма говорящего. Полагаем, что отмеченные студентами в качестве лучших ораторы XX века и продемонстрировали подобный профессионализм, обращаясь к национально ориентированным эмоциям и ценностям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анисимова Т.В., Гимпельсон Е.Г. Современная деловая риторика. Учебное пособие. М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2002.
2. Губаева Т.В. Язык и право. Искусство владения словом в профессиональной юридической деятельности. М.: Норма, 2004.
3. Русская риторика: Хрестоматия / Авт.- сост. Л.К.Граудина. М.: Просвещение: Учеб. лит., 1996.
4. Сергеич П. (Пороховицков П.С.) Искусство речи на суде. Тула: Автограф, 2000.