**Устная словесность**

Волков А. А.

Устная речь противостоит всем остальным родам речи как естественное использование языка искусственному, поскольку и орудие и материал устной речи – человеческий организм и окружающая человека воздушная среда.

Человек становится членом общества, обучаясь устной речи, которая наряду с прямохождением, умением владеть руками, пищевыми и гигиеническими навыками, ношением одежды и т. п. является основой включения личности в культуру. Но устная речь имеет свои особенности, главные из которых – мгновенное затухание и ограниченная досягаемость голоса. Эти свойства устной речи неизбежно ограничивают ее сложность и объем. Устная речь усваивается по мере произнесения и потому требует быстрой сообразительности и длительного внимания даже при относительно простом построении, а необходимость хранить информацию в условиях устного общения предполагает запоминание больших массивов устного текста, которые могут храниться только в памяти.

Устная словесность существует в трех формах, которые обеспечивают единство и функционирование дописьменного общества и развитие культуры. Диалог представляет собой обмен высказываниями, объединяющими людей в ходе подготовки действий и самих действий. Молва представляет собой сообщения значимой для общества текущей новой информации по цепочке, а также объединяет речевой коллектив, поскольку постоянно поддерживает осведомленность его членов о действиях других и о текущих событиях. Фольклор представляет собой высказывания, содержащие постоянно значимую информацию, которые сохраняются и используются по мере надобности. Из форм устной словесности к культуре относится только фольклор, поскольку в его содержание входят обобщенный опыт, нормы поведения и правила создания и использования речи: диалога, молвы и самого фольклора. Этнос (народ), как культурная общность, характеризуется единой системой фольклора.

**Диалог: общие правила**

Диалог представляет собой обмен высказываниями, объединяющими людей в ходе подготовки действий и самих действий. Молва представляет собой сообщения значимой для общества текущей новой информации по цепочке и также объединяет речевой коллектив, поскольку постоянно поддерживает осведомленность его членов о действиях других и о текущих событиях. Фольклор представляет собой высказывания, содержащие постоянно значимую информацию, которые сохраняются и используются по мере надобности. Из форм устной словесности к культуре относится только фольклор, поскольку его в содержание входят обобщенный опыт, нормы поведения и правила создания и использования речи: диалога, молвы и самого фольклора. Этнос (народ) как культурная общность характеризуется единой системой фольклора. Наибольший интерес для риторики представляют диалог и фольклор: основные правила ведения диалога содержатся в системе пословиц. Эти правила сходны у всех народов.

**Общие правила ведения диалога .**

В диалоге положение слушающего более благоприятно, чем положение говорящего.

Обращение с речью предполагает, что слушающий прерывает любое дело или собственную речь, чтобы выслушать сообщение. Следовательно, говорящий несет ответственность за актуальность, значимость, уместность сообщения.

Если обращенная речь бессодержательна или не вызывает ответной мысли у слушающего, диалог может быть прерван, а дело может не состояться, за что ответственность несет говорящий.

Слушающий должен внимательно выслушать обращенное к нему высказывание.

Слушающий может ответить на вопрос либо сообщением, либо действием.

Слушающий может ответить на повествование либо новым сообщением, либо пересказом (третьему лицу), либо умолчанием.

Слушающий может ответить на побуждение либо действием, либо новым сообщением.

Слушающий может пересказать полученное сообщение другому лицу, если он не получил от говорящего специального запрета на пересказ.

Слушающий может ответить на сообщение действием, если оно специально не запрещено.

Говорящий должен тщательно отсеивать сообщаемую информацию: имеет преимущество тот, кто владеет информацией.

Последствия каждого высказывания должны быть обдуманы.

Каждое высказывание должно быть целесообразным: его создание говорящим исходит из замысла, а не из психологической реакции на обстоятельства.

Содержание и смысл высказывания определяются тоном, которым оно произнесено.

Сообщение должно быть уместным.

Сообщение не должно быть противоречивым.

Сообщение должно содержать новую информацию.

Сообщение не должно быть многословным.

Слушающему следует сопоставить сообщение говорящего с сообщениями на ту же тему, полученными от разных лиц.

Слушающий должен выделить истинные и ложные, правдоподобные и неправдоподобные высказывания.

Слушающий должен выделить приемлемые и неприемлемые для него высказывания.

Сопоставив высказывания на ту же тему различных лиц, разделив истинные и ложные, приемлемые и неприемлемые сообщения, слушающий отделяет интересы говорящего от содержания его высказывания.

Бoльшая часть высказываний создается на случай. Но существуют высказывания, которые в силу различных причин - либо как совершенные по форме, либо как несущие ценную и общезначимую

Слушающий оценивает высказывание и интерес говорящего применительно к ситуации речи и на этом основании отделяет интересы говорящего от его намерений, так как интересы могут не совпадать с намерениями.

Выделив интересы и намерения говорящего, слушающий сопоставляет данное высказывание с другими высказываниями того же лица и определяет искренность, то есть добросовестность намерений говорящего.

С должным вниманием слушающий относится к суждениям говорящего о других лицах и о том, что они говорят: если ваш собеседник в не состоянии хранить секреты других, то он не в состоянии хранить и ваши секреты; если он недоброжелательно относится к другим, то, очевидно, он недоброжелательно относится и к вам.

Не меньшее внимание слушающий уделяет логическим и содержательным ошибкам говорящего: по этим ошибкам оценивается разум собеседника как способность понимания и суждения.

Ошибки в содержании речи слушающий связывает с отношением говорящего к собственным высказываниям (модальностью речи): говорящий может быть скромным, смиренным человеком, но может шутить, испытывать слушающего, намеренно вводить его в заблуждение относительно своих умственных способностей или информированности.

Из содержания речи собеседника следует отобрать положительную и пригодную информацию, которая будет основой ответного суждения.

**Частные правила ведения диалога: диалектический диалог**

Частные правила ведения диалога не исчерпывают весь арсенал риторических средств диалогической речи, и их ни в коем случае не следует рассматривать (в особенности это касается полемических приемов) как наставления. Эти правила полезно лишь учитывать, рассматривая их, подобно предупреждающим знакам уличного движения, как указание на возможные опасности и затруднения, но и на возможные решения. Здесь нет оценок приемов аргументации - пусть эти оценки сделает сам читатель, - важным представляется предупредить о тех проблемах, с которыми ритор может столкнуться в своей практике.

**Диалектический диалог .**

Диалектическим диалогом называется обсуждение проблемы, которое должно привести либо к общему ее решению, либо к определенному соотношению суждений о состоянии проблемы.

Диалектический диалог приводит к росту знаний, к расширению состава компетентных суждений, к расширению круга компетентных лиц.

Диалектический диалог предполагает нахождение истинного, правильного или оптимального решения, которое независимо от личных интересов или предпочтений участников диалога.

Добросовестность и честность участников диалога в поисках решения является обязательным условием его успеха.

В начале диалога должны быть выяснены и определены предмет и цели дискуссии и состав участников.

Диалектическая аргументация основана на правдоподобных положениях. Правдоподобными являются положения, которые рассматриваются как общепринятые, представляются правильными большинству, авторитетным лицам, специалистам.

Согласие о предмете диалога достигается выдвижением положений, согласованной постановкой проблемы и формулировкой тезиса. Диалектическим положением является правдоподобный вопрос, выражающий авторитетное мнение и предполагающий противоположный ответ ("если друзьям следует делать добро, то следует ли не делать им зла?"). Диалектической проблемой является мыслительная задача, разрешение которой ведет к установлению истины, к правильным решениям и действиям, к согласию противостоящих позиций или к определению позиции. Диалектическим тезисом называется предположение относительно решения проблемы, которое противополагается принятому кем-либо и нуждается в обосновании.

Состав и количество участников диалога определяются характером проблемы и составом мнений о ней. В диалоге могут участвовать (1) лица, которые представляют различные позиции; (2) лица, владеющие информацией - советники, эксперты, свидетели; (3) аудитория, заинтересованная в решении проблемы, если диалог - публичный.

После определения предмета, целей и общих условий диалога следует установить соглашение о доказательности приводимых доводов и определить позиции участников.

Основой диалектического диалога является конвенция об аргументации; конвенция об аргументации предполагает принятие и однозначное толкование топов определения (род, свойство, привходящее, тождество, признак, имя), правил построения определений, а также признание формальных правил построения и критики умозаключений. Эта конвенция может приниматься по умолчанию, но бывают случаи, когда собеседника приходится спрашивать: "Какие доводы вы считаете доказательными?"

Формулировка диалектической проблемы предполагает наличие позиций (положений или тезисов сторон), которые взаимно отрицают друг друга в смысле, требующем определения.

Диалектическая проблема должна быть четко определена и сведена к лемматическому вопросу (или... или... или...).

Следует найти, указать и согласовать условия правильности или истинности ответа на лемматические вопросы (т.е. построения условных категорических и разделительных умозаключений применительно к данной проблеме).

Диалектическое положение должно быть четко определено и сведено к общему вопросу (является ли...?), на который можно дать обоснованный однозначный ответ ("да" или "нет").

Каждое диалектическое положение или тезис должны получить определенное значение и пониматься однозначно.

Для определения значения положений или тезисов следует установить значение терминов в соответствии с правилами определения понятий.

Следует установить родо-видовые отношения, присущие и привходящие качества и свойства, признаки терминов.

Следует установить условия синонимии, полисемии и антонимии терминов.

Чтобы выяснить значение положений, следует определить условия их истинности или ложности, используя противопоставленные им положения.

Значение положений и тезисов должно оставаться постоянным в ходе диалога, если стороны не согласились об их изменении.

В основной части диалога стороны предлагают обоснование своих позиций и опровержения позиций оппонентов.

Планирование диалектического диалога предполагает построение сложного умозаключения (эпихейремы или сорита, в основе которых лежит силлогизм, условно-категорического или индуктивного умозаключения) как линии обоснования положения - основы тактики рассуждения - и нахождение аргументов для обоснования каждой посылки сложного умозаключения, лежащего в основании аргументации.

Главная проблема диалога (1) рассматривается на предмет обоснования (2) исходя из основных видов аргументов (этических, рациональных, основанных на структуре реальности, персональных); (3) для каждого из аргументов устанавливается дедуктивная или индуктивная схема применительно к конкретному содержанию проблемы; последовательность аргументации определяется в соответствии с общими правилами ведения диалога исходя из (4) наиболее вероятной последовательности вопросов, которые может предложить собеседник; и (5) оптимальной последовательности рассмотрения проблемы, которая вытекает из найденного основного умозаключения диалога.

Для каждого положения основного умозаключения следует найти доводы, не только правильные, но и максимально доступные и убедительные для оппонента.

Для диалектического диалога не рекомендованы любые формы аргумента к человеку, но возможны аргументы к опыту (т.е. не рекомендуются утверждения типа: "Вы утверждаете то-то, потому что вам это выгодно или потому что вы не понимаете проблему", но возможны утверждения типа: "Ваш собственный опыт свидетельствует о том-то").

Доводы, которые находятся для каждого положения, следует проанализировать на предмет возможных возражений и предусмотреть как контраргументы на возражения, так и запасные доводы.

Диалог может строиться как обоснование позиции каждой из сторон с последующим обсуждением доводов (параллельное обсуждение) или как последовательное выдвижение позиций с разбором и обсуждением каждой из них (последовательное обсуждение). Выбор тактики диалога определяется сложностью проблемы и числом предложенных решений.

Параллельное обсуждение предполагает четкое определение альтернатив решения, столкновение и анализ доводов в ходе дискуссии.

При определении тактики диалога следует обратить внимание на состав проблемы и разделить ее решение на этапы, формулируя вспомогательные положения.

Предпочтительно такое разделение проблемы от более очевидных к менее очевидным для оппонента частям, при котором достигается последовательное согласие. Согласившись с первым аргументом, оппонент легче согласится со вторым и т. д.

По завершении каждого этапа аргументации следует побудить оппонента сформулировать свое согласие с выводом .

Последовательное обсуждение предполагает выдвижение в ходе обсуждения альтернативных и вспомогательных положений и доводов и достижения согласия относительно вспомогательных положений.

Следует отмечать и указывать любое нарушение оппонентом правил ведения диалектического диалога.

При опровержении следует помнить о гомерическом правиле аргументации: соединенное оппонентом разделять, разделенное - соединять.

Возражая оппоненту, лучше всего использовать принимаемые им топы, положения и ходы аргументации.

Каждое высказывание оппонента следует тщательно анализировать на предмет возможных ошибок и софизмов слов, мыслей и содержания.

Следует добиваться от оппонента точных формулировок его положений и доводов.

Общие положения легче опровергаются контрадикторными примерами.

При выдвижении оппонентом положений в виде частных суждений следует побуждать его формулировать их в виде общих суждений, а затем приступать к опровержению.

В преимущественном положении находится не тот, кто выдвигает тезис первым, а тот, кто формулирует приемлемое решение последним. Поэтому в диалектическом диалоге предпочтительно предоставить первое слово оппоненту.

Возражающий находится в преимущественном положении до тех пор, пока он не сформулировал свой тезис.

Как только возражающий сформулировал свой тезис, он становится защищающим, и все использованные им приемы аргументации могут быть обращены против него.

Наилучшей тактикой диалектического диалога является такая формулировка проблемы, при которой возможны три позиции, две из которых принадлежат оппонентам: в таком случае ритор выступает в роли возражающего и последовательно присоединяющегося к обоим оппонентам, чтобы в конце диалога предложить свою точку зрения, обосновать которую как оставшийся выход из проблемы будет значительно легче.

При завершении диалектического диалога необходима рекапитуляция, то есть обобщенная формулировка решения проблемы, а если общее решение не принято, - формулировка позиции согласия и позиций расхождения, которую принимают все участники обсуждения.

**Частные правила ведения диалога:полемический диалог**

Цель полемического диалога - выиграть спор.

В полемическом диалоге участвуют: спорящие стороны (оппоненты) и аудитория.

Содержание полемического диалога - утверждение и защита принятой позиции, опровержение и отвержение позиции оппонента.

Задача полемического диалога - привлечение аудитории на свою сторону и отторжение ее от оппонента.

Участников полемического диалога объединяют предмет спора и заинтересованность в аудитории.

Аудитория является арбитром полемики; выигрывает полемику не тот, кто победил противника в споре, а тот, к кому присоединилась аудитория.

Поэтому проигравший полемику будет обязательно, выигравший - не обязательно.

Оппоненты в полемическом диалоге противостоят как личности, несущие в себе различные мировоззренческие позиции, присоединение к личности означает и присоединение к мировоззрению.

Владение предметом спора, изучение аудитории и оппонента - условие успешного ведения полемики.

Полемист должен уметь сохранять спокойствие в любой ситуации спора.

Образ полемиста должен быть привлекательным и авторитетным.

Полемист должен обладать приятным и громким голосом.

Полемист должен быть мужественным, волевым и решительным человеком.

Внимание к собственным словам и формулировкам особенно важно в полемическом диалоге.

Следует проявлять сдержанность в словах и выражениях, каждое из которых может быть обращено против вас.

Хорошая память на факты и на людей обязательна для полемиста.

Быстрая реакция - важнейшее свойство полемиста.

Трезвая самооценка состоит в умении выбрать по силам оппонента и тему спора.

Суждения полемиста вытекают из его замысла, а не из высказываний оппонента.

Следует остерегаться пустых споров по всякому поводу: спор компрометирует, а полемист не должен производить впечатление заядлого спорщика.

Слово православного полемиста не вызывает таких эмоций, как зависть, ненависть, соревновательность, корыстолюбие, эгоизм, тщеславие, но это не означает, что его слово связано только с положительной эмоцией. Святитель Филарет Московский сказал: Любите врагов ваших, сокрушайте врагов отечества, гнушайтесь врагами Божиими".

Честность православного полемиста означает, что его вероисповедная позиция цельна, неизменна и непреклонна: он открыто исповедует веру; но честность означает также предметную и речевую компетентность, духовно-нравственную значимость предмета полемики.

Скромность православного полемиста означает, что он свидетельствует не о своих риторических способностях, талантах и знаниях, но об истине христианства.

Доброжелательность православного полемиста означает, что он стремится не угодить аудитории, но способствовать ее духовному просвещению; православный полемист ведет повышающую аргументацию.

Предусмотрительность православного полемиста означает безупречную добросовестность, последовательность и принципиальность в полемике, использование техники аргументации, которая этически совместима с предметом спора и не ведет к компрометации идей, которые он отстаивает.

Уверенность в своей правоте и в своих силах - обязательное качество полемиста.

Полемист должен быть готов пострадать за правду.

Стиль и содержание речи, манера поведения, общие места и характер доводов, применяемые полемистом, должны сближать его с аудиторией, для которой ритор должен быть своим, а не чужим.

Аудитория чувствует и признает компетентность и авторитет полемиста, образ которого в глазах аудитории можно сформулировать так: "Он такой же, как мы - один из нас, он стремится к нашему благу и ему можно верить, но он знает и умеет больше нас, он всегда знает что делать, поэтому он человек, за которым можно следовать без опасения".

Выигрыш спора может означать означает проигрыш в глазах аудитории.

Хороший полемист понимает оппонента и аудиторию и владеет техникой аргументации так, что может просчитать собственные ходы и ходы противника.

Полемист должен в совершенстве владеть языком, на котором ведется спор; спектр речевых средств, которые он использует, должен быть широким и разнообразным.

Полемист должен в совершенстве владеть речевой интонацией, уметь варьировать темп, паузацию, громкость речи и тембр голоса.

Умение ставить вопросы имеет большое значение: полемист ставит оппоненту такие вопросы, которые поставила бы аудитория, если бы умела; оппонент, принужденный отвечать на вопросы, чувствует себя в зависимости и в опасности. Иногда полемический диалог выигрывается одной постановкой вопросов.

Сильными являются те доводы, которые считает сильными аудитория.

Сильными являются те доводы, которые ставят в тупик оппонента.

Сильными являются те доводы, которые побуждают противника оправдываться.

В полемической аргументации число доводов определяется составом аудитории: каждая часть аудитории должна услышать те доводы, к которым она готова присоединиться.

Основные доводы должны быть рассчитаны на наиболее влиятельную часть аудитории.

Не следует приводить доводы и делать высказывания, которые оскорбляют верования или нравственное чувство аудитории.

Организация полемического диалога в современных условиях (и в классической практике) предполагает использование различных фактур речи и видов словесности: наступление на полемического противника может производиться в массовой информации, в печати, в различных видах устного общения.

Проведение полемической кампании позволяет подготовить и сформировать общественное мнение и группы поддержки, а аргументацию к каждому типу или группе аудитории - подтвердить ссылкой на аргументацию в другой группе или на общественное мнение.

Полемика с разных сторон деморализует оппонента, который не знает, откуда будет нанесен следующий удар.

Наиболее чувствительны полемические удары изнутри группировки оппонента.

Неоценимую роль в полемике играют свидетельства бывших сторонников оппонента.

Следует быть готовым к тому, что в реальной полемической аргументации оппонентом будут использованы любые приемы, которые он сочтет эффективными.

Формулировка положения, которое полемист выдвигает и защищает, должна быть понятной, воспроизводимой и привлекательной.

Предложения полемиста должны быть актуальными, реалистичными и оптимистичными.

Предложения и аргументы должны повышать самосознание аудитории и внушать ей уверенность в своих силах.

Сколь бы опасной или неприятной ни была ситуация, о которой идет речь, полемист видит возможность успешного решения проблемы.

В полемической аргументации используются все виды аргументов, но наибольшее значение имеют обычно аргументы к авторитету, к человеку, к реальности, к личности, из рациональных аргументов наиболее сильными оказываются прагматический аргумент в его различных формах и аргумент к невыносимости ("так жить нельзя, что угодно лучше нынешнего положения"); наименее сильными являются сложные аргументы, предполагающие компетентную оценку высказываний. Так, чтобы убедить аудиторию в том, что Земля вращается вокруг Солнца, лучше указать на великого ученого Галилея, чем приводить математические выкладки, которые доказательны, но неубедительны.

Самыми сильными аргументами являются факты, которыми не владеет оппонент и которые ему неизвестны, но которые аудитория склонна рассматривать как правдоподобные и желательные.

Сообщаемые факты должны быть привлекательны для аудитории и свидетельствовать о ее высоком достоинстве.

Сообщая отрицательные факты, полемист стремится не возлагать на аудиторию ответственность за них.

Сообщая положительные факты, полемист стремится поставить их в заслугу аудитории.

Полемист стремится перенести спор в ту предметную область, которой владеет он и которой не владеет его полемический противник. Но эта предметная область должна быть интересной и актуальной для аудитории.

Опровержение противника начинается с компрометации пафоса, который выставляется в смешном виде, либо представляется лицемерным или неуместным в зависимости от полемической задачи.

Затем полемист переходит к логосу, показывая недостатки речи и софизмы аргументации противника.

Завершающей частью полемики является опровержение этоса противника: свойства оппонента, противоположные ораторским нравам, представляются как нравственная причина принятой им позиции.

Опровержение этоса не должно иметь характер прямого называния свойств конкретного лица, противоположных ораторским нравам, но может указывать на них.

Полемист должен быть готов к тому, что оппонент будет использовать ловушки и софистическую технику аргументации.

К ловушкам относится группа эристических приемов, основанных на выведении аргументов против оппонента из слов или действий самого оппонента.

Использование аргумента к человеку, например, связывание позиции оппонента с его интересами или истинными намерениями, использование прежде сказанных слов или совершенных действий оппонента как несовместимых с его нынешними словами и выведение отсюда суждения о его недобросовестных намерениях или беспринципности.

Использование неудачных формулировок и выражений оппонента.

Столкновение противников и использование суждений одних против суждений других.

Компрометация источников информации оппонента.

Прямое противопоставление оппонента аудитории: "Такие достойные люди как вы не могут принять это мнение"; "Интеллигентный человек не может быть националистом".

Противопоставление оппонента аудитории использованием общего места: "Все нравственные люди считают..."; "Безнравственные люди говорят или поступают так-то.."; "Такое-то учение отражает реальные интересы преступников..."; "Современная наука признает эволюцию как несомненный факт...."; "Объективный наблюдатель видит..."; "Станете ли вы утверждать это в присутствии вашей матери?" и пр.

Наклеивание ярлыка, то есть связывание слов оппонента с позицией или словами одиозной фигуры: "То, что вы утверждаете (далее идет формулировка), - фашизм".

Противопоставление оппонента аудитории и объединение с ней использованием эналлаги местоимений и глагольных форм: "мы" - "они".

Использование заимословий от лица аудитории, авторитетного для нее человека или учения.

Использование суггестивной техники, создающий образ оппонента: постоянное употребление рядом, но без явной грамматической и смысловой связи, слов или выражений, характеризующих оппонента, и слов с резко отрицательным для аудитории значением, например, слова "вор" и имени оппонента в расположенных близко и даже сходных синтаксически предложениях.

Прямая апелляция к аудитории: "Посмотрите на этого человека: на ваших глазах от совершает то-то и то-то...".

Использование прямой характеристики оппонента: "Этот человек известный лжец".

Использование против оппонента свидетелей или обвинителей из его аудитории - самое сильное средство.

Организация групп поддержки.

Утверждение собственного авторитета: "Мы всегда говорили...", "Вы знаете меня как защитника ваших интересов...".

Провокацией называется намеренное побуждение оппонента совершить действия или высказаться в невыгодном для него смысле с последующим использованием этих слов или действий: "На воре шапка горит!" - вор хватается за шапку.

Прямой провокационный вопрос или побуждение: "Вы считаете нас преступниками?"; "Так вы отрицаете нравственность?"; "Продолжайте отрицать нравственные устои общества, и оно, наконец, увидит, что вы собой представляете на деле. Как вы оправдаетесь?".

Провоцирующее заявление, которое представляет собой побуждение к действию с последующей оценкой этого действия.

Использование фигуры ответствования от лица оппонента: "Наши оппоненты утверждают..." и далее идут слова, которые вкладываются в уста оппонента; а в завершение может следовать вопрос к оппоненту, который предполагает его самооправдание. - "Он оправдывается, значит, виноват" с последующим развитием темы. Это сильный полемический прием, парирование которого весьма затруднительно.

Реверсией высказываний и аргументов называется обращение против оппонента его обвинений или суждений ("сам такой") вместо ответа на них по существу: "Я принял бы предложение персов, если бы был Александром" - "Я бы также принял, если бы был Парменионом".

К реверсии относится аргумент к незнанию: "Если вы утверждаете, что наши идеи плохи, сделайте лучше, чем мы, или приведите более убедительные доводы".

К приемам деморализации относится воздействие на оппонента словом, разрушающее его способность вести полемику.

Угрозы: "Если вы будете настаивать на вашем мнении, вас ждут неприятности...".

Вызовы: "Попробуйте доказать ваш тезис и вы сами увидите, что он несостоятелен".

Упреждение вывода: "Я не хочу загонять вас в угол, потому что следующий мой довод добьет вас окончательно".

Аргумент к состоянию оппонента: "Вы согласились бы со мной, если бы не положение, которое вы занимаете"; "Вы были бы более последовательным, если бы не ваш страх перед прямой дискуссией"; "Ваш вид показывает, что вы не уверены в своих силах".

Аргумент к позиции оппонента: "Вы не поняли моих слов"; "Вы не изучили вопрос по существу".

Аргументы к собственному авторитету: "Поживите с мое - узнаете..."; "Я, профессор, не понимаю, что вы говорите...".

Подавление оппонента голосом, взглядом, техникой речи, ироническим тоном и видом, насмешкой, интонацией.

Сбивающие вопросы и реплики во время речи оппонента: "Говорите по существу вопроса"; "А что такое гамбургский счет?"

Прямая обструкция речи оппонента: топот ног, крики из зала, аплодисменты, свист, вывешивание плакатов, организованные разговоры в зале во время речи, распространение во время выступления листовок и пр.

Подавление оппонента многоречием.

К подстановкам относятся полемические приемы, искажающие смысл слов оппонента и вводящие аудиторию в заблуждение относительно высказываний или намерений оппонента.

Подмена общего места ("Вам выгодно говорить о нравственности"): "Что ж радуйтесь о прибыли, копите вы золото индийское, янтарь из дальних Сард, но знайте: Полиника убитого я не предам земле..." .

Перенесение ответственности: "Виноват не А, который ударил, а Б, который вел себя вызывающе".

Фигура незнания: "Мы не имеем достаточной информации, чтобы судить об этом".

Фигура умолчания, то есть игнорирование высказываний оппонента.

Фигура общего мнения: "Об этом никто ничего не знает"; "Это неправдоподобно"; "Народ вас не поймет".

Фигура отвержения: "Это не аргумент", "Это тривиально", "Этот довод приводили тысячу раз".

Отказ от ответа: "На подобные слова я не отвечаю".

Подмена говорящего: "Это слова такого-то, а не ваши".

Подмена высказывания или его смысла: например, изображение патриотизма как шовинизма; "Я это давно говорил..."; "Я этого не утверждал, вы меня не поняли"; "Прежде вы говорили иначе..."; "Вы всегда утверждали то-то и то-то...".

Подмена модальности: "Вы мне приказываете!"; "Это администрирование!".

Обычные софизмы слов и мыслей.

Частные правила ведения диалога: совещательный диалог и диалог в управлении.

Продолжение речи в одной фактуре снижает ее информационную ценность.

Необоснованное расширение аудитории в одном виде словесности снижает информационную ценность речи.

Недостаточность знаний и речевой компетентности аудитории снижают информационную ценность речи.

Чем ниже компетентность аудитории, тем легче она принимает и одобряет новые идеи.

Неуместность диалога в отношении к целям и интересам аудитории уничтожает информационную ценность речи.

Развитие диалога по одному предмету в различных фактурах речи и видах словесности повышает информационную ценность речи.

Развитие диалога по делу предполагает различие мнений и модальности (отношения к предмету речи) высказываний.

Чем выше степень компетентности и опыта участников диалога в проекте определенного рода, тем выше их сопротивление новым идеям или проектам того же рода.

Принятие кругом компетентных специалистов новых идей зависит от положительного воздействия на них общественного мнения и заинтересованных в проекте сил.

Обсуждение и реализация новых идей предполагает их общее одобрение компетентными специалистами и перенесение обсуждения в новую аудиторию и в новые виды словесности.

**Совещательный и командный диалог.**

Руководитель, ведущий и организующий диалог: (1) создает замысел - определяет цели и задачи проекта, сроки и способы его реализации; (2) собирает совещание сотрудников и подбирает исполнителей; (3) ставит перед ними конструктивные задачи, определяя последовательность и сроки их исполнения; (3) собирает совещания на каждом этапе работы и выслушивает доклады исполнителей, корректируя как работу каждого из них, так и их совместные действия; (4) разбирает и оценивает принятые решения и ход реализации проекта. Это значит, что руководитель непрерывно ведет диалог с сотрудниками.

Основа планирования управляющего диалога состоит в правильном определении сроков завершения дела - достижения и обсуждения конечных и промежуточных результатов.

Сроки завершения дела определяются исходя из содержания проекта; состава и возможностей исполнителей, их сработанности; состояния и характера функционирования каналов информации, связывающих всю организацию в систему.

Наименование проекта содержательно связано с метафорой, лежащей в его основе, и имеет принципиальное значение для успеха его реализации.

Идеи выдвигаются и реализуются конкретными людьми, перспективной является идея, которая может быть эффективно обоснована и реализована в ходе диалога, поэтому отбор продуктивных идей и решений есть отбор риторов.

Подбор и взаимное соответствие исполнителей играют решающую роль в реализации проекта.

Каждый проект предполагает свой состав и группировку участников и исполнителей.

Количество ответственных исполнителей (и, соответственно, составляющих проекта) не должно превышать количества пальцев на руке руководителя.

Риторическое изобретение в деловом проекте предполагает анализ внутренней и внешней среды управления, их гармонизацию и целенаправленное изменение.

Состав исполнителей проекта подразделяется на три основные группы: (1) менеджеров, (2) консультантов-экспертов, (3) связей с общественностью.

Группа менеджеров действует в среде управления (в рамках организации), участвует в принятии решений - в выработке и корректировке проекта, но не ведет диалог во внешней среде; группа консультантов действует вне среды управления и участвует в принятии решений, но не участвует в работе организации; группа связей с общественностью действует в среде управления и вне среды управления, но не принимает участия в принятии решений.

Реализация проекта предполагает речевые действия во всех основных фактурах речи (устная, письменная, печатная речь, массовая коммуникация).

При реализации проекта используются только необходимые виды словесности.

В управляющем диалоге используются устные и графические виды информации . Умение правильно строить и анализировать графические документы является главным показателем культуры делового общения.

Графические документы осмысливаются и оцениваются посредством устной речи. Всякий графический документ, используемый в совещании, должен быть интерпретирован в ходе устного диалога.

Устная речь, связанная с графическими документами, должна быть правильной, точной, ясной, лаконичной, предметной.

Всякое новое высказывание в диалоге встречает речевое сопротивление безотносительно к тому, насколько оно совместимо с интересами и целями других участников диалога.

Дебатированием называется обмен устными высказываниями в управляющем диалоге, приводящий к принятию решения.

Каждое высказывание в управляющем устном диалоге должно непосредственно относиться к делу, учитывать предшествующие высказывания и способствовать развитию диалога.

Участники совещания являются одновременно ответственными исполнителями частей проекта.

В ходе дебатирования проекта применяется восходящая по степени старшинства участников (авторитетности, ответственности, уровня полномочий, званий) очередность высказываний: старшие не должны мешать младшим высказывать свои суждения. Речь каждого участника совещания протоколируется; каждое мнение протоколируется, обсуждается и авторизуется.

После завершения проекта суждения по делу каждого из участников совещания анализируются; те суждения, которые привели или могли бы привести к лучшему решению дела, дают основание для повышения в должности их авторов.

Руководитель проекта формулирует решение лично, не прибегая к голосованию и не добиваясь единого мнения участников совещания.

Желательно, но не обязательно, чтобы решение руководителя было обосновано приемлемыми для участников совещания и исполнителей аргументами.

Каждому ответственному исполнителю должна быть поставлена четкая и определенная задача с указанием сроков и этапов исполнения.

Такие конкретные задачи должны быть обоснованы руководителем и согласованы с исполнителями.

Принятые решения не обсуждаются и являются обязательными к исполнению.

Контроль за исполнением решений осуществляется постоянно путем анализа отчетной документации, личных бесед с ответственными исполнителями и персоналом, анализа внешней информации о ходе дел.

Совещание должно быть конфиденциальным, ответственность за конфиденциальность совещания несет каждый из его участников.

Периодичность и глубина контроля определяются степенью сложности заданий и личными качествами ответственных исполнителей.

По завершении каждого этапа реализации проекта следует провести совещание с оценкой результатов, корректировкой и определением конкретных общих и индивидуальных задач.

В ходе делового диалога руководитель контролирует правильность и корректность высказываний с точки зрения этоса, логоса и пафоса речи и постоянно стремится к повышению речевой и деловой компетентности сотрудников.

По завершении проекта обязательны отдельная беседа с каждым из ответственных исполнителей, а затем общее совещание с разбором и оценкой действий всех его участников и подведение итогов.