

RU

## Особенности обучения студентов юридических факультетов основам профессионально-ориентированной аргументации в рамках дисциплины «Риторика»

Анисимова Т. В.

**Аннотация.** Статья посвящена обоснованию необходимости обучения будущих юристов риторике как профессионально ориентированной дисциплине, нацеленной на повышение коммуникативной компетентности выпускника вуза. Анализ Федерального государственного образовательного стандарта (ФГОС) по юридическим специальностям показывает, что для выполнения многих заложенных в нем позиций необходимы не только юридические, но и риторические знания и умения, поскольку они реализуются с помощью речи. Этот факт требует полного описания той роли, которую должна выполнять риторика в процессе формирования коммуникативной компетентности будущего специалиста, а также тех приемов и методов, с помощью которых этот результат может быть достигнут. Научная новизна настоящего исследования заключается в характеристике способов формирования профессиональных коммуникативных навыков в курсе риторики на юридическом факультете на примере изучения темы «Аргументация». В результате обоснована необходимость использования компетентностного подхода при обучении риторической аргументации студентов – будущих юристов; определены аспекты, обязательные для изучения всеми будущими юристами, а также аспекты, актуальные для изучения студентами отдельных юридических специализаций в рамках темы «Аргументация».

EN

## Features of teaching the basics of professionally oriented argumentation to law students within 'Rhetoric' discipline

Anisimova T. V.

**Abstract.** This article substantiates the necessity to teach rhetoric as a professionally oriented discipline at the law university as this discipline is aimed at improving communication skills of future lawyers. The analysis of the Federal State Educational Standard on juridical branches proves that a future lawyer must have not only juridical skills but rhetorical ones which are realized on speech basis. This fact demands the detailed description of rhetoric role in the process of future specialist's communicative competence formation and the complete explanation of the strategies and methods for achieving the expected results. The scientific novelty of the study consists in characterizing the ways of the formation of professional communicative skills in the course of rhetoric at the law faculty by the example of the topic 'Argumentation'. As a result, the necessity of using the competence-based approach when teaching rhetorical argumentation at the law faculty of a university is substantiated; the author identified the argumentation aspects which should be learned by all the future lawyers and the argumentation aspects which are relevant for studying by the students of some special legal profile.

### Введение

Повышение требований к качеству образования выпускника вуза приводит к все более детальной проработке состава тех компетенций, которыми должен овладеть студент для того, чтобы стать полноценным специалистом. Как известно, А. В. Хуторской (2021) считает коммуникативные компетенции ключевыми (относящимися к метапредметному содержанию образования), которые выделяются на основе приоритетных целей образования, структуры деятельности обучающегося и в процессе приобретения социального опыта. В связи с этим наличие коммуникативной составляющей в образовании признается обязательным не только в тех случаях, когда речь идет о профессиях, связанных с постоянным взаимодействием в системе «человек —

человек» (менеджер, учитель, юрист, журналист и т. п.), но и по отношению ко многим другим профессиям (Гринько, 2021; Филатова, 2017; Ширяева, 2014), причем Т. О. Корнеевко (2022, с. 78) считает необходимым выделение профессиональной коммуникации в особую группу компетенций, формирующихся на основе интеграции общих и специальных коммуникативных компетенций.

Чаще всего под коммуникативной компетенцией ученые подразумевают «способность будущего специалиста выступать в качестве активного субъекта общения в своей профессиональной деятельности. Это умение общаться с различными людьми, убеждать их в справедливости своих идей, отстаивать свою профессиональную позицию, владеть коммуникативными умениями» (Бурцева, 2010, с. 52). Разумеется, указанная компетенция имеет междисциплинарный характер, поскольку свой вклад в ее формирование должно внести усвоение самых разных учебных предметов. Вместе с тем полагаем, что интегративной дисциплиной, объединяющей усилия всех преподавателей, работающих в этом направлении, является риторика – наука о способах различного воздействия на адресата с помощью речи. Именно в процессе изучения этой дисциплины должны вырабатываться те коммуникативные навыки, которые необходимы любому специалисту: умение целесообразно и непротиворечиво выражать свои мысли; грамотно вступать в общение с адресатом; подбирать аргументы, способные оказать воздействие именно на данную аудиторию; выбирать речевой жанр, соответствующий ситуации и задаче речи; строить высказывание в соответствии с требованиями этого жанра и т.п.

Несмотря на ведущую роль риторики в процессе формирования коммуникативной компетенции, количество выделяемых на нее часов постоянно сокращается, а кое-где ее совсем исключают из программы обучения, вводя отдельные фрагменты риторической подготовки в состав курса «Русский язык и культура речи». Очевидно однако, что эти предметы имеют довольно существенно различающиеся задачи. Целью изучения курса «Русский язык и культура речи» является повышение общей грамотности самого обучаемого: выработка у него навыков грамотных письма и речи, усвоение правил орфографии и грамматики, знакомство с нормами создания общеупотребительных деловых документов и т. д. Риторика имеет целью формирование у обучаемого навыка воздействия на другого человека (адресата): поиск способов взаимодействия и неконфликтного общения, построение стратегии аргументации и поиск соответствующих аргументов, усвоение правил создания речи в заданных жанрах и т. п. Кроме того, «Русский язык и культура речи» не имеет профессиональной ориентации, вследствие чего «можно констатировать, что предлагаемая Госстандартом программы дисциплины «Русский язык и культура речи» не в состоянии обеспечить качественную профессионально ориентированную коммуникативную подготовку студентов-юристов» (Косянова, 2008а, с. 10). В то же время риторика всегда направлена именно на профессионально ориентированное образование конкретного специалиста.

Необходимость сохранения риторики как самостоятельной дисциплины в программе обучения студентов становится особенно очевидной, если проанализировать Госстандарт с точки зрения востребованности риторических компетенций выпускника для реализации поставленных в Госстандарте задач. Так, ФГОС высшего образования по специальности 45.05.01 «Правовое обеспечение национальной безопасности» (URL: <https://fgos.ru/fgos/fgos-40-05-01-pravovoe-obespechenie-nacionalnoy-bezopasnosti-1138/>) требует, чтобы юрист (выпускник вуза) был готов решать среди прочих и такие профессиональные задачи как:

- обоснование и принятие в пределах должностных обязанностей решений, а также совершение действий, связанных с реализацией правовых норм;
- оказание юридической помощи, консультирование по вопросам права;
- оказание помощи физическим и юридическим лицам в защите их прав и законных интересов;
- поиск, получение, анализ и оценка информации, имеющей значение для реализации правовых норм;
- организация работы малых коллективов и групп исполнителей в процессе решения конкретных профессиональных задач;
- преподавание юридических дисциплин в организациях, осуществляющих образовательную деятельность;
- осуществление правового воспитания.

Понятно, что и работа в малых группах, и обоснование решений, а часто и поиск информации осуществляется с помощью речи. Тем более сугубо риторическими являются задачи консультирования по вопросам права, преподавания юридических дисциплин и осуществления правового воспитания, которые требуют владения не только правовыми знаниями, но и знаниями о том, как понятно, убедительно и целесообразно донести имеющуюся информацию до адресата.

Далее задачи, для решения которых обязательно необходимы риторические навыки, находят отражение в формулировках компетенций, причем не только среди универсальных (УК-3; УК-4) или общепрофессиональных (ОПК-4; ОПК-5; ОПК-6), но и среди профессиональных (ПК-8; ПК-12; ПК-23, ПК-24). Наличие указанных компетенций подтверждает вывод о том, что «коммуникативная подготовка студентов-юристов в системе вузовского обучения является базовой, основополагающей, потому что именно она обеспечивает качественную работу всех остальных сторон профессиональной деятельности юриста» (Косянова 2008б, с. 9).

Реализация всех перечисленных выше компетенций требует всестороннего и полноценного изучения механизма построения высказывания в определенном жанре и риторической аргументации тезиса с учетом не только постулатов логики, но и особенностей и ценностей адресата. Об этом пишут многие исследователи, которые, несмотря на сокращение часов на риторику, на протяжении многих лет продолжают поиск новых эффективных методик ее преподавания (Баландина, Кураченко, 2012; Откидыч и др., 2019; Ухова, Зимица, 2015).

Таким образом, актуальность исследования обусловлена парадоксальностью имеющейся в настоящее время ситуации: с одной стороны, все более точное формулирование в ФГОС разнообразных коммуникативных

компетенцией, требующих от выпускника владения различными риторическими навыками общения как в группах, так и индивидуально; с другой стороны, сокращение (или даже исключение из программы) часов на риторику, дисциплину, в задачу которой входит интеграция усилий всех преподавателей по выработке этих навыков. Эта ситуация требует тщательного и всестороннего анализа той роли, которую должна выполнять риторика в процессе формирования коммуникативной компетентности будущего специалиста, а также тех приемов и методов, с помощью которых этот результат может быть достигнут.

Поставленная цель требует решения следующих задач:

- охарактеризовать особенности формирования профессиональных коммуникативных навыков в курсе риторики на юридическом факультете на примере изучения темы «Аргументация» (поскольку это одна из самых сложных тем);
- обосновать необходимость использования компетентностного подхода к обучению риторической аргументации студентов – будущих юристов;
- определить аспекты темы «Аргументация», обязательные для изучения всеми будущими юристами, а также аспекты указанной темы, особенно актуальные для изучения студентами отдельных юридических специализаций.

Для решения поставленных задач использовались следующие методы: анализ нормативных и учебно-методических документов; теоретический анализ и синтез концепций преподавания риторики в вузе; метод педагогического моделирования; метод ранжирования; метод контент-анализа текстового материала; сравнительный и ретроспективный анализ и др.

Теоретической основой исследования послужили многочисленные работы, в которых разрабатываются отдельные аспекты практико-ориентированного компетентностного подхода к обучению студентов разных специальностей. Так, в литературе подробно описываются как общепедагогические методы профессиональной подготовки будущего специалиста: компетентностный (В. И. Байденко, Э. Ф. Зеер, И. А. Зимняя, В. В. Сериков, С. Б. Серякова, А. В. Хуторской), интегративный (Т. Г. Браже, А. Я. Данилюк, Е. Е. Макарова, В. Н. Мезинов, Ю. Н. Семин, Ю. С. Тюнников), личностно-деятельностный (Л. И. Божович, Е. В. Ковалевская, А. Н. Леонтьев, В. М. Мясищев, А. Маслоу, С. Л. Рубинштейн); так и специальные методы, направленные на выработку коммуникативной компетенции: освоение системы жанров речи (М. М. Бахтин, В. С. Библер, Г. И. Богин, М. Бубер, М. Байрам, Дж. Колли), повышение коммуникативной (А. А. Бодалев, М. С. Каган, В. А. Кан-Калик, А. К. Маркова, Л. А. Петровская, И. И. Рыданова) и языковой культуры (Д. С. Лихачев, Т. А. Токмина, О. Б. Миронова, Д. Ниренберг, С. Поль, Л. В. Щерба); формирование языковой личности на основе реализации ею стратегий и тактик речевого общения (Г. И. Богин, В. И. Карасик, Ю. Н. Караулов, Е. С. Кубрякова, А. А. Леонтьев, И. И. Халеева). Среди ученых, занимающихся внедрением принципов риторики в педагогический процесс назовем В. И. Аннушкина, А. А. Волкова, Н. А. Ипполитову; разрабатывающих общие основы риторической аргументации – Ю. Н. Варзонию, А. А. Ивину, Г. Г. Хазагерова; описывающих принципы юридической аргументации – А. С. Александрову, Н. Н. Ивакину, В. П. Москвину.

Несмотря на такое обилие литературы, единые требования к содержанию риторики как учебного предмета все еще не выработаны. Тридцатилетний опыт обучения студентов риторике в различных вузах и создание авторского комплекса по юридической риторике, включающего учебник, сборник заданий и методические рекомендации для преподавателя, дает нам право поделиться некоторыми соображениями о требованиях, предъявляемых к методике преподавания этой дисциплины юристам, а также примерами заданий, которые мы используем для реализации этих требований.

## Основная часть

Для полноценного формирования у студентов коммуникативной компетентности, в полной мере соответствующей ФГОС, необходимо сначала выделить те требования, которые предъявляются ко всем специалистам каждой профессии, и требования, предъявляемые к каждой конкретной специализации внутри этой профессии. Так, любой юрист должен уметь грамотно аргументировать свое мнение; консультировать адресата по правовым вопросам; взаимодействовать с партнерами в малой группе; грамотно вести дискуссию; владеть минимальным набором жанров делового общения (*мнение, речь-предложение, критика, возражение* и др.) и т. п. Далее в зависимости от конкретной специализации этот перечень дополняется вариативной частью, в которую включается набор тех риторических навыков, которые необходимы именно для данной профессии.

Во многих учебниках по риторике (в том числе и рекомендованных к внедрению в обучение в вузе) риторическая аргументация полностью отождествляется с доказательством и сводится к фрагментам из учебников по логике, в которых цитируются законы логики и описываются правила построения силлогизма. Тогда практические задания по своему содержанию далеко выходят за рамки риторики и выглядят, например, так: *Постройте логическое определение понятия «береза». Постройте родо-видовую классификацию понятия «книга»* и т. п. (анализ учебников по риторике см. в (Анисимова, 2022)).

Такой подход не учитывает, что и в самой логике уже несколько десятилетий происходит переоценка ценностей. Если до середины XX века она ориентировалась только на точные науки, то затем в центре ее интересов оказался естественный язык. Начинает разрабатываться логика действий и событий, динамическая и ситуационная логика. Приходит понимание неединственности рационального подхода к аргументации, в результате

чего намечается «определенный кризис культуры рациональной аргументации, уменьшение престижа рационального, утрата им абсолютного приоритета перед альтернативными способами познания, и, как следствие, трактовка рационального как одной из многих возможных основ аргументации» (Микиртумов, 2006, с. 240).

Риторическое понимание аргументации существенно отличается от логического и базируется на теории аргументации, созданной Х. Перельманом, который еще в середине прошлого века пришел к выводу, что для юридической сферы не подходят сугубо логические приемы доказывания, поэтому здесь аргументация должна носить гораздо более эмоциональный характер и опираться на «Риторику» Аристотеля. «Предмет теории аргументации – изучение языково-логической (дискурсивной) техники, нацеленной на пробуждение и укрепление коллективной готовности аудитории воспринять предлагаемые ей положения» (Perelman, 1979, p. 74). Именно Х. Перельман сформулировал важнейшее требование риторики: необходимость учета особенностей конкретной аудитории – того адресата, на которого оратор хочет повлиять. Отсюда следует вывод: в речевой практике невозможны универсальные высказывания, одинаково интересные любому адресату, здесь все строится на «контакте умов», любая аргументация опирается на иерархию ценностей и предпочтений слушателей. При этом основная цель аргументации – добиться добровольного согласия аудитории с утверждениями оратора по спорному вопросу.

В соответствии с таким подходом обучение студентов риторической аргументации должно ориентироваться не на логическое доказательство, а на риторическое убеждение, более характерное для общественной практики. При этом, конечно, нет надобности рассматривать на занятиях все аспекты неориторики. Вполне достаточно сосредоточиться на четком разведении доказательства, убеждения и внушения, а также на знакомстве с принципами построения речи в каждом из этих видов воздействующей речи.

Доказательство ориентируется только на объект, согласие (даже понимание) адресата в данном случае не учитывается. Оно опирается на логические способы рассуждения и включает строгие рациональные виды аргументов. Эту форму можно использовать только в тех случаях, когда речь идет об объективной истине, существующей отдельно от человека и не зависящей от воли и желания людей. Так, можно доказать, что балка из нового материала выдержит положенную нагрузку; что использование определенного удобрения повышает урожайность овощей и т. п. Однако если речь идет об общественной практике, то в ней нет объективных истин, здесь все строится на выборе и предпочтениях адресата. Нельзя доказать аудитории, что ей следует посмотреть новый фильм или проголосовать за нашего кандидата, нельзя с помощью доказательства побудить записаться в секцию бокса или стать донором крови, поскольку во всех таких случаях аргументация опирается на желания, интересы и вкусы людей, а не на объективную истину. Чтобы они пошли в кино или на избирательный участок, они должны *захотеть* сделать это.

Внушение обращается к чувствам, эмоциям и ценностям адресата и ставит целью заставить его поступить рекомендуемым образом. Оно опирается на психологические способы воздействия и использует только эмоциональные виды аргументов. Типичным примером внушения является телевизионная реклама, построенная на стремлении вызвать у потребителей горячее желание купить именно рекламируемый товар, несмотря на полное отсутствие у него ощутимых преимуществ перед аналогичными товарами. Для многих профессий эмоциональное воздействие на адресата является необходимым, однако осуществляется не так прямолинейно и навязчиво, как в рекламе. Так, И. А. Мартыненко и Н. Н. Карандашева указывают как на одну из важных компетенций юриста умение «считывать происходящее, чувствовать настроенность людей, анализировать их действия и эмоции и выстраивать благоприятную атмосферу для совместной деятельности, что отражается на конечном результате» (2021, с. 127). Таким образом, в профессиональном общении под внушением понимается аргументация, опирающаяся на ценности (интересы, вкусы, потребности и т. п.) адресата и имеющая целью налаживание долгосрочных контактов для осуществления совместной деятельности.

Убеждение занимает промежуточную позицию между доказательством и внушением, содержит как рациональные, так и эмоциональные элементы. В отличие от доказательства, убеждение строится на субъективной истине (т. е. на том, что считает верным, правильным конкретный человек), опирается на мировоззрение как оратора, так и адресата, общие ценности, особенности взаимодействия, т. е. имеет личностный характер. В отличие от внушения, которое строится исключительно на чувствах и эмоциях, убеждение предполагает кроме того наличие определенного разумного основания (т. е. адресат хочет выполнить предлагаемое, но его согласие основано не просто на эмпатии: он принимает решение осознанно, и может объяснить, почему именно принимает). Анализ убеждающей речи обязательно включает исследование предъявляемой в речи системы ценностей, поскольку основные приоритеты поведения человека всегда опираются на систему его ценностных ориентаций (Анисимова, 2008).

Итак, общая для всех будущих юристов (независимо от их специализации) часть содержания темы «Аргументация» нацелена на решение следующих задач:

- усвоение принципиальных различий между доказательством, убеждением и внушением;
- усвоение набора рациональных и эмоциональных аргументов, оценке их уместности, назначения, степени эффективности и сочетаемости в той или иной ситуации;
- усвоение принципа отбора аргументов для каждой конкретной аудитории с обязательным учетом ее взглядов, вкусов и опорой на ее ценности;
- четкое понимание соответствия видов аргументов специфике выбранного жанра.

Решение указанных задач является обязательным при изучении риторики на любом факультете (не связано с профессией обучаемых), потребуется независимо от того, преподается ли риторика будущим юристам, журналистам или педагогам. Особенности коммуникации соответствующего специалиста могут отражаться

только на тех акцентах, которые расставляются преподавателем при рассмотрении особенностей аргументации. Так, если речь идет о будущих маркетологах, упор должен быть сделан на формы внушения и отграничение манипулятивных форм аргументации от допустимых. Если же перед нами будущие юристы, больше внимания необходимо уделить рациональным стратегиям построения речи (об особенностях построения аргументации в разных сферах общения – (Пригарина, 2008; Анисимова, Аксенова и др., 2014)).

Далее этот базовый набор знаний и умений дополняется вариативной частью, состав которой полностью зависит от конкретной специализации будущего юриста. В первом приближении все эти специализации можно разделить на три блока.

*В первый блок включаются юридические специализации, по которым готовят выпускников учебные заведения МВД: следователи, оперативные работники, дознаватели. Здесь доминантой коммуникации является добывание информации (преимущественно из общения с другими людьми). В связи с этим наиболее востребованными риторическими жанрами являются опрос, допрос, интервью, беседа. При описании этих жанров акцент делается на косвенных формах добывания информации в ситуации когда собеседник не может сообщить всю необходимую информацию, поскольку он не специалист в области права; не хочет/боится сообщать информацию; намеренно обманывает юриста. В рамках этого блока подробно рассматриваются особенности речевого поведения в конфликтной ситуации, в частности обязательно должны быть описаны формы ораторской предосторожности. С целью иллюстрации использования этих форм предлагаем студентам фрагменты диалогов, где они успешно реализуются, и анализируем способы добывания информации.*

*В казино совершено убийство и найдены наркотики. Управляющая отрицает свою причастность к распространению наркотиков, но следователь подозревает, что это она организовала их поставку. Решают допросить одну из молодых официанток казино. Ее доставляют в следственный комитет два грубых оперативника.*

*Следователь: Кто вас обидел? Они?! Ну что такое? Вы что себе позволяете? Смирно! Кругом! Вон отсюда! (Отеческим тоном.) А в чем дело? Что такое? Почему слезы? Что они вам сказали?*

*Девушка: Они сказали, что ведут на допрос. Я же ни в чем не виновата!*

*С.: Что вы, какой допрос! Успокойтесь. Хотите леденец. Вас как зовут?*

*Д.: Таня.*

*С.: Танечка! Вы на них не сердитесь! Они с преступным элементом работают, черствеют душой. Ну-ну, все. Вы ведь с мамой живете?*

*Д.: Да.*

*С.: Я вам завидую. Это не то, что одному. С мамой лучше. А то с нашей работой никакую живность не завести: ни собаку, ни кошку. Ее ни выгулять вовремя, ни покормить. Ну, сдохнет с голоду.*

*Д.: А как же жена?*

*С.: А я муж, который объелся груш. Начинать сначала поздно, старый я.*

*Д.: Ладно вам, никакой вы ни старый. Все на себя наговариваете.*

*С.: Да? Спасибо. Вы в казино давно работаете.*

*Д.: Вторую неделю.*

*С.: А кто вас туда устроил?*

*Д.: Тетя Нина, Нина Вахтанговна. Моя мама с ней в одном классе училась.*

*С.: Вот как! Нино – такая интересная женщина! Я ее видел несколько раз: она такая эффектная! А какая она внутри? Расскажите.*

*Д.: Это мама ее хорошо знает. А я ее только по Кутаиси помню. Мы там жили когда-то. Я к деду Вахтангу в аптеку бегала. А тетя Нина – дочь его, она ему помогала. Ну а потом деда Вахтанга убили. Люди говорили, что за наркотики. Только тогда весь Кутаиси наркотиками торговал.*

*С.: Таня! Мне необходимо познакомиться с вашей мамой.*

*Д.: (пугается) Зачем?*

*С.: Она такая же красивая, как вы? Ну вот я хотел... Простите, что в рабочее время... Простите, что я вас перебил. Продолжайте.*

*Д.: Ну что, продолжать? Потом она Весницкого встретила, замуж вышла, в Тбилиси переехала. Дядя Сережа химиком был. Очень большие надежды подавал. Ну а потом, уже они в Москву переехали.*

*С.: И вы потом в Москву переехали?*

*Д.: Ну что вы, мы в Москве только недели две как. (Х/ф «Марш Турецкого», 1 сезон. Фильм 3 «Опасно для жизни».)*

Здесь, чтобы расположить к себе свидетельницу, следователь сначала говорит о жизни: *с мамой хорошо..., собаку не завести..., старый я...* Потом переходит к интересующей его теме: к казино (*давно работаете?, кто устроил?*), но это все равно выглядит как продолжение разговора о жизни. Когда оказывается, что Таня хорошо знакома с подозреваемой, начинает расспрашивать о ней, однако тоже в тоне «о жизни», без намеков на подозрения в преступлениях. Когда выясняется, что мама лучше знает подозреваемую, следователь выражает желание познакомиться с мамой, однако чтобы не разрушить доверительных отношений со свидетельницей, намекает, что с романтической целью. Таким образом, вуалирование истинной цели беседы и истинного интереса следователя является эффективным средством ораторской предосторожности, которое помогает расположить свидетеля к откровенности.

Для всех жанров, активных в этом блоке, ведущей формой аргументации будет внушение, причем не в тех простых примитивных формах, которые высмеял А. П. Чехов в рассказе «Случай из судебной практики», а в формах, характерных для профессионалов, работающих со сложным, критически настроенным (или даже конфликтным) контингентом.

Второй блок составляют *юридические специализации* гражданских университетов, выпускники которых чаще всего становятся юрисконсультами различных фирм и учреждений или работают в юридических консультациях для населения. Основу их речевой компетенции составляют информационно-просветительские жанры, с помощью которых юрист распространяет необходимую адресату правовую информацию. Это прежде всего *консультация*, которая должна быть описана максимально подробно и вариативно, поскольку этот жанр активен в речи любого юриста, независимо от его собственной специализации. Кроме того рассматриваются *мнение, комментарий, просветительская лекция*. На периферии этого блока компетенций находятся жанры не собственно юридические, но необходимые для многих юристов, которые должны уметь работать с прессой (*интервью, заявление для прессы, правовой комментарий*), владеть некоторыми педагогическими навыками и даже писать научные статьи на правовую тему. Для этого блока наиболее востребованной является рациональная сторона аргументации. Здесь, конечно, используется не логическое доказательство, а убеждение (поскольку речь ориентируется на потребности и интересы адресата, а не на объективную истину), однако это весьма строгая и рациональная форма убеждения.

В третий блок входят *юридические специализации* учебных заведений, ориентированных на судебную практику. Здесь на первый план выходит умение интерпретировать информацию в соответствии со своей процессуальной позицией. В круг изучаемых жанров, наряду с традиционными *обвинительной и защитительной* речами в уголовном процессе, обязательно должны быть включены и выступления в гражданском и арбитражном суде (Тарасов, Шарипова, 2015). Этот блок обычно в наших юридических риториках считается центральным, а иногда и полностью отождествляется с юридической риторикой в целом, однако в действительности лишь небольшой процент выпускников юрфаков в дальнейшем имеет дело с судебной практикой, причем чаще всего не уголовной, а гражданской. Основная же масса юристов может попасть в суд только в качестве свидетелей или экспертов. Тем не менее некоторые вузы указывают такую специализацию своих выпускников, следовательно, должна быть проработана и методика их риторического образования. В этом блоке характер аргументации может быть описан как полноценное убеждение, где рациональная и эмоциональная составляющие имеют равное значение. Здесь акцент делается на стратегиях: продумывании линии воздействия на адресата (который воспринимается как критически настроенный, сложный, но все-таки не конфликтный) с целью постепенного склонения его на свою сторону. Полагаем, что изучать аргументативные стратегии следует на примерах только современных выступлений, а не на примерах из речей Ф. Н. Плевако, С. А. Андреевского и других выдающихся дореволюционных ораторов. Их речи в отдельных случаях можно приводить в пример (или использовать интересные фрагменты из них), однако нельзя сделать основным материалом для обучения. Это связано с тем, что судебная практика с тех пор очень изменилась, поэтому многие приемы, активно применявшиеся в речах того времени, сейчас выглядят «как запыленные цветочки на старинной шляпке престарелой дамы» (Иванова, 1992, с. 45).

Какие же упражнения и задания целесообразно использовать на занятии для выработки у студентов умения подбирать аргументы в речи, влиять на адресата именно в рамках выбранного вида воздействия? Чаще всего с этой целью используются упражнения, составленные из фрагментов текстов, содержащих те или иные аргументы. Задание состоит в том, чтобы отыскать эти аргументы и определить их вид. Разумеется, такие упражнения имеют право на существование на начальном этапе освоения материала, однако при этом необходимо соблюдать ряд требований:

- текст должен быть достаточно объемный, чтобы было понятно, какой именно тезис аргументирует оратор;
- фрагмент должен быть взят из риторического высказывания (речи, разговора, частного письма), а не из газеты или мемуаров, причем должно быть понятно (или отдельно оговорено в задании), к кому именно оратор обращается.

Указанные требования к подбору заданий обусловлены тем, что риторические аргументы нежелательно анализировать вне зависимости от ситуации и адресата речи. Обучаемые нередко оценивают те или иные доводы из упражнений как слабые, а речи как неубедительные на основе своих собственных ощущений («я бы ни за что не согласился, если бы мне это сказали»). По этому поводу всегда нужно объяснять, что не бывает универсальных аргументаций, одинаково убедительных для любого адресата. Каждый раз следует оценивать речь по тому, убедительна ли она для той аудитории, которой предназначалась, в той ситуации, которая тогда сложилась.

Гораздо более эффективными для достижения запланированного результата представляются задания, в которых студенты сами произносят законченные речи, включающие те или иные виды аргументов.

На первом этапе освоения системы средств воздействия для усвоения студентами самой структуры аргументации и выработки умения подыскивать доводы для речи полезно использовать традиционную форму хрии. Классический вариант хрии был разработан Н. Ф. Кошанским и предложен в его «Риторике», по которой учились в начале XIX века. Здесь хрией называется речь, включающая несколько «общих мест», необходимых для придания высказыванию достоверности и убедительности. Традиционно в составе хрии выделяются такие основные части, как: вступление, причина, противоположение, подобие, пример, свидетельство, заключение. Однако следует помнить, что слишком буквальное следование классической традиции ведет к излишней формализации обучения. Кроме того, нежелательно превращать хрию в школьное сочинение: абстрактное рассуждение, не имеющее никакой конкретной цели и не адресованное никакой конкретной аудитории. Гораздо более полезно каждый раз сообщать, кого и зачем мы будем убеждать в своей правоте. Тогда во вступлении кратко обрисовывается ситуация, в которой оказался оратор. Далее формулируется тезис речи (то суждение, которое необходимо аргументировать), приводятся 2-3 аргумента (с учетом ценностей

адресата!) в пользу его правильности и делается вывод о целесообразности (полезности, выгоды) предлагаемого для адресата. Так, например, классическая хрия, предложенная еще М. В. Ломоносовым, на тему *Корень учения горек, а плод его сладок* приводится во многих учебниках. Она не предназначается никакому конкретному адресату и строится как абстрактное рассуждение.

Предлагаем задание: представьте себе какую-либо жизненную ситуацию, в которой вам понадобилось выступить на тему, предложенную Ломоносовым. Перестройте текст в соответствии с особенностями адресата. Выполняя это задание, обучаемые во вступлении представляют ту ситуацию, которая кажется им подходящей, например: *Я слышал, что ты хочешь бросить университет, поскольку тебе очень тяжело учиться. Я думаю, что ты совершаешь самую большую ошибку в своей жизни.* Далее составляется остальной текст, в целом соответствующий классической модели, но обогащенный современными примерами и опирающийся на ценности адресата.

На втором этапе освоения студентами системы средств воздействия переходим к созданию собственных аргументированных высказываний на примере более актуальных для обучаемых ситуаций. Например: *Выступите с речью на одну из предложенных тем. Следите за тем, чтобы аргументация опиралась на ценности адресата.*

1. (к студентам своей группы) Участие в работе научного кружка позволяет лучше учиться.
2. (к сотрудникам предприятия, протестующим против нововведения) Переход на двухсменную работу принесет выгоду не только владельцу, но и всем нам.
3. (к преподавателям кафедры) Прививка от гриппа (ковида) поможет сохранить ваше здоровье.
4. (к предполагаемому спонсору) Помощь в ремонте школьной спортплощадки хорошо отразится на имидже вашего предприятия.
5. (к сотруднику отдела, которого нужно отправить на курсы повышения квалификации) Получение дополнительной квалификации – залог успешности вашей карьеры.

Наконец, на заключительном этапе освоения студентами основ аргументации используются кейс-задачи – проблемные ситуации, из которых с помощью правильно сформулированных высказываний обучаемые могут найти приемлемый выход. Например, для студентов – будущих юристов мы предлагаем следующие задания (Анисимов, Мельниченко, 2009):

**Золотой зуб Соловья-разбойника.** *«Ну, вот ты и попался, – злобно скалился Соловей-разбойник. – Сейчас как свисну, ты свалишься с лошади, и я вытащу из твоих карманов все деньги». Реализовать свое намерение Соловей не успел, поскольку Илья Муромец, изловчившись, ударил его по зубам, связал веревкой и доставил в Киев на суд князя. Однако адвокат Соловья-разбойника настаивал на том, что Илья превысил пределы необходимой обороны, нанеся его подзащитному средней тяжести вред здоровью, выбив ему единственный свистящий зуб. Проанализируйте ситуацию. Выступите с речами 1) адвоката Соловья, 2) адвоката Ильи, с тем, чтобы князь мог принять правильное решение.*

Несмотря на шуточный характер таких задач, решать их следует вполне серьезно. Это относится как к юридическому, так и к риторическому аспектам. Риторика – это наука о *форме* речи, о принципах ее построения. Выработанные в процессе обучения и усвоенные формы в дальнейшем могут быть наполнены любым содержанием. Так, например, шуточная инструкция на тему «Как помыть слона в ванне» по структуре, правилам отбора аргументов, языковым особенностям не должна ничем отличаться от вполне серьезной инструкции на тему «Как сделать табурет». Задача учебного предмета «Риторика» (как, впрочем, и учебных предметов из сферы юриспруденции) состоит в выработывании шаблонов поведения в определенных жизненных и профессиональных ситуациях, поскольку учесть все конкретные ситуации, которые могут встретиться в жизни будущего специалиста, невозможно.

В качестве домашнего задания по теме «Аргументация» предлагаем студентам анализ рассказов русских писателей, в которых в живой и занимательной форме представляются те или иные риторические ситуации. Это задание позволяет в наглядной художественной форме продемонстрировать пользу от усвоения принципов и правил построения риторической аргументации. Особенно много рассказов, подходящих для таких заданий, можно найти у А. П. Чехова. Так, весьма полезно проанализировать рассказ «Дома», поскольку в нем с замечательной точностью показано, как трудно найти именно тот аргумент, который оказал бы воздействие на конкретного слушателя. Герой рассказа, прокурор Быковский, обнаруживает, что его семилетний сын курит, и пытается побудить его отказаться от этого занятия. В поисках такого довода, который показался бы убедительным ребенку, он рассматривает три пласта аргументов: нериторическое воздействие (физическое наказание и подарки) отвергается им как неприемлемое и, действительно, приводит не к убеждению, а к применению хитрости и обману со стороны слушателей; второй уровень – логическое воздействие – кажется прокурору наиболее подходящим, правильным, но не действует ни на его сына, ни на присяжных, ни во многих других ситуациях; и, наконец, он находит третий уровень – эмоциональное воздействие при помощи образов, картин и примеров, которое и помогает ему добиться успеха. Следовательно, важно не «подделываться под язык адресата» (с чего отец начинает разговор), а опираться на ценности, присущие конкретной аудитории. Причем эта мысль работает и в том случае, когда перед оратором один слушатель, и тогда, когда он выступает перед большой аудиторией. Не случайно герой рассказа проводит для себя аналогию между беседой с сыном и выступлением перед присяжными в суде. В результате анализа этого текста обучаемые должны придти к следующим выводам. Во-первых, отбор аргументов прежде всего зависит от особенностей аудитории, к которой обращается оратор с речью. То, что может показаться интересным и убедительным одному, оставит равнодушным другого. Поэтому, отбирая доводы для речи, следует подумать

о вкусах, психологических особенностях и политических пристрастиях своих слушателей. Во-вторых, отбор аргументов зависит от статуса оратора. То, что хорошо для педагога и прокурора, не может позволить себе сказать отец. В-третьих, отбор аргументов обусловлен ситуацией общения и жанром речи. То, что можно сказать в митинговой речи, совсем не годится на собрании трудового коллектива. Аналогичным образом можно проанализировать и другие произведения.

## Заключение

Итак, вырабатываемые в рамках риторики коммуникативные навыки, необходимые для представителей конкретной профессии, должны быть поделены на общепрофессиональные и специфические для каждой специализации. Если речь идет о юристах, то работа над темой «Аргументация» не может сводиться к пересказу классической теории, описанной в «Логике», и ограничиваться доказательством. Риторическая аргументация строится по своим законам. Каждая мысль, которую оратор хочет донести до слушателей, сделать их достоянием, ввести в систему их убеждений, должна быть понятна и *убедительна для них*. Чем ближе аргументация к жизненному опыту слушателей и соответствует ситуации, тем лучше она подействует, тем легче дойдет до ума и сердца человека. Именно этим тезисом мы руководствуемся при работе со студентами и полагаем, что наиболее эффективными для усвоения указанной темы оказываются те задания, в которых моделируются реальные жизненные ситуации (самих студентов или других людей, которым следует оказать помощь), а также типичные ситуации, характерные для их будущей профессии.

Эти общие принципы построения аргументации в речи должны далее дополняться специфическими, необходимыми для обучения юристов той или иной специализации. Так, для будущих следователей, оперативных работников и т. п. профессий, ориентированных на добывание информации, основной упор должен быть сделан на усвоение принципов речевого поведения в конфликтной ситуации и на освоении методов косвенного получения информации. Для будущих юрисконсультов и сотрудников юридических консультаций для населения, т. е. профессий, ориентированных на распространение правовой информации, важно освоить набор жанров, актуальных в этой сфере, и набор рациональных аргументативных стратегий. Что касается специализаций, ориентированных на судебную речь, то в их основе лежит требование интерпретации информации, для чего необходимо сделать акцент на выработке навыка поиска и разумного сочетания рациональных и эмоциональных компонентов аргументации для получения полноценного убеждения.

## Источники | References

1. Анисимов А. П., Мельниченко Р. Г. Вредные учебные задачи по юридическим дисциплинам. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2009.
2. Анисимова Т. В. Назначение ценностного аргумента в системе судебной аргументации // Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики. 2008. № 10.
3. Анисимова Т. В. Современный учебник по риторике для вузов: проблемы, композиция, текст // Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики. 2022. № 4. <https://doi.org/10.29025/2079-6021-2022-4-240-251>
4. Анисимова Т. В., Аксенова А. В., Мухина М. В., Рыженко Е. С. Теоретические основы PR-риторики: монография. Волгоград: Волгоградский гос. университет, 2014.
5. Баландина Л. А., Кураченкова Г. Ф. Риторическая компетенция как основа эффективной деятельности преподавателя вуза // Гуманитарные науки. 2012. № 4.
6. Бурцева Л. К. Коммуникативная компетентность в структуре общей профессиональной компетентности // Совет ректоров. 2010. № 3.
7. Гринько З. И. Формирование коммуникативной компетентности бортпроводников в процессе профессиональной подготовки // Перспективы науки. 2021. № 12(147).
8. Иванова С. Ф. Искусство диалога или Беседы о риторике. Пермь: ЗУУНЦ, 1992.
9. Корнеев Т. О. педагогические условия для формирования профессионально-коммуникативной компетентности будущих учителей средствами цифрового образовательного пространства // ЦИТИСЭ. 2022. № 4(34). <http://doi.org/10.15350/2409-7616.2022.4.07>
10. Косянова О. М. Государственный образовательный стандарт о качестве подготовки коммуникативной компетентной личности юриста-профессионала // Наука и школа. 2008а. № 4.
11. Косянова О. М. Коммуникативная компетентность как одна из основ качественного профессионального образования студентов правовых специальностей // Наука и школа. 2008b. № 1.
12. Мартыненко И. А., Карандашева Н. Н. Влияние уровня эмоционального интеллекта на образовательную и профессиональную деятельность юриста в современных условиях // Известия Юго-Западного гос. университета. Серия: Лингвистика и педагогика. 2021. Т. 11. № 2.
13. Микиртумов И. Б. Рациональная аргументация и чуждый ей дискурс // Мысль: Журнал Петербургского философского общества. 2006. Т. 6. № 1.
14. Откидыв Е. В., Мальцева О. Н., Киселева М. С. Риторика в современном вузе: методика обучения студентов разных направлений подготовки // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2019. Т. 12. Вып. 9. <https://doi.org/10.30853/filnauki.2019.9.83>

15. Пригарина Н. К. Аргументация судебного дискурса: риторический аспект: монография. Волгоград: Перемена, 2008.
16. Тарасов А. А., Шарипова А. Р. Роль юридической риторики в кадровом обеспечении современной юриспруденции // Вестник Южно-Уральского гос. университета. Серия: Право. 2015. Т. 15. № 3.
17. Ухова Л. В., Зимина Л. И. Внедрение инновационных образовательных технологий в практику преподавания риторики студентам нефилологических специальностей // Ярославский педагогический вестник. 2015. № 6. С.
18. Филатова Л. Э. Динамика коммуникативной компетентности студентов-музыкантов // Фундаментальные и прикладные исследования современной психологии: Результаты и перспективы развития / отв. ред. А. Л. Журавлёв, В. А. Кольцова. М.: Ин-т психологии РАН, 2017.
19. Хуторской А. В. Методология инновационной практики в образовании. М.: Ридеро, 2021.
20. Ширяева К. Коммуникативная компетентность в системе факторов профессионального становления специалиста аграрного сектора // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. 2014. № 4 (89).
21. Perelman Ch. Logic and Argumentation. Krondey, 1979.

### Информация об авторах | Author information



**Анисимова Татьяна Валентиновна**<sup>1</sup>, д. филол. н., проф.

<sup>1</sup> Санкт-Петербургский университет МВД России (филиал) в г. Калининграде



**Anisimova Tatiana Valentinovna**<sup>1</sup>, Dr

<sup>1</sup> St. Petersburg University of the Ministry of Internal Affairs of Russia – Branch in Kaliningrad

<sup>1</sup> [atvritor@yandex.ru](mailto:atvritor@yandex.ru)

### Информация о статье | About this article

Дата поступления рукописи (received): 27.01.2023; опубликовано (published): 31.03.2023.

**Ключевые слова (keywords):** риторика; обучение риторической аргументации; компетентностный подход; коммуникативные навыки; методика преподавания риторики; rhetoric; teaching rhetorical argumentation; competence-based approach; communicative skills; methods of teaching rhetoric.