

ОСНОВЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ РИТОРИКИ: ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ РАБОТА С ПРЕДМЕТОМ РЕЧИ

В статье раскрываются особенности предварительной работы с предметом речи в рамках юридической риторики.

Ключевые слова: предмет речи, юридическая риторика, инвенция.

Инвенция (в переводе на русский язык – “изобретение”) – это набор способов получения и предварительной систематизации какого-либо материала. Как раздел риторики, инвенция предполагает разработку проблематики, связанной с предметной областью речи, а именно с тем, о чем пойдет разговор.

Инвенция, по сравнению с другими разделами риторики, наиболее тесно связана с “миром вещей”, и в этом смысле фактически является переходом от неречевой действительности к речевой. Искусство получения материала, таким образом, предполагает, прежде всего, введение в речевой оборот некоторого количества фактов, почерпнутых в реальной действительности.

В повседневной реальности мы говорим о тех предметах и явлениях окружающего нас мира, которые, с нашей точки зрения, этого заслуживают. Построение речи всегда предполагает, что отбор некоторой группы предметов и/или явлений уже предварительно осуществлен. Так, только в редких случаях мы можем предложить кому бы то ни было “поговорить о чем-нибудь”. Но и такое предложение будет фактически означать, что у вас (то есть у вашего партнера и вас) есть, по крайней мере, несколько тем, которые предположительно могли бы стать предметом общего внимания.

Цель статьи – раскрыть особенности предварительной работы с предметом речи.

Риторика, как известно, сформировалась в ориентации на судебные речи как наука, обслуживающая потребности судопроизводства. Иными словами, “предметная область” риторики была изначально весьма четко обозначена. Вопросы, “о чем” говорить, стало быть, не возникало. Тем не менее, косвенным образом обращения говорящих к тому или иному “фрагменту действительности” были все-таки обусловлены важностью предмета. А чем определяется важность предмета?

Например, большое количество людей говорит о преступности, потому что это важно (интересно). А почему это важно (интересно)? Да потому, что это общераспространенное явление. Нет людей, поведение которых не отклонялось бы от норм. Но преступность – это ведь тоже явление, связанное с экстремальным отклонением от нормы. Потому оно и интересно, что типично.

Любая типология базируется на такой категории, как интерес. Примечательно исходное, латинское, значение этого слова. Interest в переводе с латинского означает “важно”. Именно это значение и задает направление в изучении того или иного объекта или явления действительности.

Интерес к чему бы то ни было изначально связан с ощущением “важности” этого “чего-то” в жизни общества. В хорошо известном риторам трактате Гельвеция “Об уме”, в частности, сказано: “Если физический мир подчинен закону движения, то мир духовный не менее подчинен закону интереса. На земле интерес есть всесильный волшебник, изменяющий в глазах всех существ вид всякого предмета”.

Отсюда и рекомендация классической риторики, в соответствии с которой обращение к теме всегда мотивируется (и должно быть мотивировано) социальным интересом. Только в этом случае оратора ожидает успех. Если придерживаться данной рекомендации, то, видимо, можно утверждать, что успех любого речевого взаимодействия тоже зависит от того, какого рода интересы движут собеседниками. Интересы эти, со всей очевидностью, должны быть общими.

Например, сколько бы вы ни убеждала своего партнера по речевой коммуникации в том, что соучастие с разделением ролей (одна из тем уголовного права) – это интересная тема, сколько бы ни аргументировали актуальность этой темы, в частности ссылками на то, что в любых групповых преступлениях существует разделение ролей, вероятность пробуждения в собеседнике острого интереса к этой теме остается ничтожно малой. Кроме того, единственного случая, когда ваш собеседник – следователь из УБОПа, и, стало быть, “соучастие, предполагающее разделение ролей между участниками организованной преступной группы” (а именно так определяется соучастие с разделением ролей в энциклопедических словарях и учебниках по уголовному праву) составляет для него предмет профессиональной деятельности.

Таким образом, предмет, который “движет” вами как говорящим, должен, по крайней мере, вписываться в поток так называемых “тем на слуху” для ваших слушателей. Понятно, что чем менее индивидуальный интерес представляет предмет обсуждения, тем выше потенциальных собеседников находится в вашем распоряжении, и тем выше вероятность того, что случайно выбранный вами кандидат в собеседники захочет поддерживать предлагаемое ему речевое взаимодействие.

Итак, общение между оратором и аудиторией происходит там, где есть интерес высокого уровня общности, достаточный для того, чтобы поддерживать общение. Где нет общего интереса – там нет и общения, а значит, и речевого взаимодействия между оратором и аудиторией.

Выбор целевой аудитории

Второй вопрос инвентии – выбор целевой аудитории.

Если бы данная закономерность действительно формулировалась так просто, инвентия, может быть, и вообще была бы не нужна: достаточно было бы порекомендовать любому говорящему выбирать предмет, соответствующий общественному, в худшем случае – групповому, интересу, и успех коммуникации был бы обеспечен. Но рекомендации такой инвентия, тем не менее, не давала.

Объяснялось это, прежде всего, тем, что предложенная выше закономерность отнюдь не определяла уровня продуктивности речевого контакта.

Дело в том, что предмет, применительно к которому наблюдается общественный интерес, далеко не всегда известен говорящему в той же степени, в какой ему обычно известен предмет его индивидуального интереса. И если по поводу того же соучастия с разделением ролей, составляющего предмет вашего личного интереса, вы можете говорить часами напролет, то по поводу такого “предмета” общественного интереса, как типичные преступления в США, вашей речевой энергии может хватить не более чем на пять минут.

Инвенция, в частности, учит: любой говорящий имеет сильные стороны в том, что касается владения определенной предметной областью. В этом случае главной его задачей становится, прежде всего, определить, какое место данная предметная область занимает относительно предметных областей, приковывающих к себе общественный интерес.

Например, шансов переоценить общезначимость “соучастия с разделением ролей” у нас, например, вообще нет либо их мало. Это означает, что говорящему с самого начала следует отдавать себе отчет в том, что предметная область, в которой он силен, принадлежит к разряду крайне узких. Если это действительно так, то возможностей соединить область своего индивидуального интереса с областью общественного интереса крайне мало. А потому необходимо выбирать аудиторию, представляющую определенные профессиональные и групповые интересы (скажем, аудиторию следователей УБОПа), или собеседников, индивидуальные интересы которых совпадают.

Таким образом, вопрос о выборе “фрагмента действительности” как предмета разговора (речи) превращается в вопрос о выборе целевой аудитории. Именно аудитория становится той “средой”, в которой может или не может существовать ваш “предмет”. А значит, минимум представлений об аудитории, который от вас требуется, прежде чем вы начнете говорить, – это осознание того, до какой степени в принципе данная аудитория является пригодной для вас “средой”.

Уже здесь может показаться, что вы с вашим “соучастием с разделением ролей” совсем безнадежны и что у вас нет никакой возможности приспособить предмет индивидуального интереса к интересу общественному. Однако вывод этот весьма преждевременный: инвенция тем и была хороша, что не предполагала безнадежных ситуаций. И более того: спасение ваше, с точки зрения инвенции, могло быть не в том, чтобы найти одного-двух понимающих вас следователей УБОПа, а в том, чтобы всего-навсего превратить узкий предмет в широкий и приспособить его к потребностям целевой аудитории.

Суть заключается в том, чтобы, не перевоспитывая аудитории, изменить вид предмета, причем изменить его не столько для аудитории (для нее предмета этого пока так и так нет!), сколько для вас самих. Для этого надо представить себя на месте слушателя и преобразовать предмет так, чтобы вы в роли воображаемого слушателя слушали сами себя.

Некоторые узкие профессионалы своего дела считают, что если “Это интересно для меня”, то это значит, что “Это интересно вообще”. Поразительно, но подлинные знатоки в той или иной узкой области знаний, как правило, хуже всего могут представить свою область знаний посторон-

ним. Эти подлинные знатоки практически не способны варьировать содержание интересующей их предметной области, ибо данная область становится для них “неприкосновенной”, “священной”. А это и проявляется в том, что освещаться она может исключительно в тех же самых выражениях, которые однажды были (может быть, даже успешно!) найдены для нее.

Между тем, очевидно, что применительно к разным категориям слушателей должны существовать разные способы развертывания одной и той же темы. И это не столько потому, что разные категории слушателей в разной степени проявляют интерес к теме. Гениальным открытием инвенции было то, что уровень общественного интереса к той или иной теме есть, прежде всего, вопрос актуализации.

Как это понимать – вопрос актуализации? Это следует понимать следующим образом: общественно неинтересных (и вообще неинтересных) тем не существует, существуют лишь неправильно поданные темы.

Примеры использования инвенции

Например, вас, как представителя так называемой широкой общественности, не интересует “механизм имплементации норм международного права в национальное”, поскольку в вашей личной жизни “механизм имплементации норм международного права в национальное” не только не является предметом забот, но и просто не занимает никакого места: вы вообще не знаете, что это такое. А потому приглашение вас к разговору о “механизме имплементации норм международного права в национальное” поставит вас в тупик: приглашение такое вы можете принять из любопытства, но не по причине индивидуального интереса к теме. Значит ли это, что вас вообще не следует приглашать к разговору о “механизме имплементации норм международного права в национальное”? Определенно, нет.

Есть некоторая вероятность, что, например, “включение Украины в Евросоюз” интересует вас чуть больше, чем “механизм имплементации норм международного права в национальное”: вы, по крайней мере, знаете, что “включение Украины в Евросоюз” – это какой-то процесс, происходящий сегодня. Однако приглашать вас к обсуждению “включения Украины в Евросоюз” тоже небезопасно: вы можете сослаться на неосведомленность в данной области знаний и не принять приглашения. “Включение Украины в Евросоюз” не является в вашей жизни вопросом первостепенной важности. Получается, что к разговору об включении Украины в Евросоюз вас тоже не имеет смысла приглашать? Воздержимся от ответа и попробуем продвинуться еще немного дальше.

Проблема “возможностей улучшения качества жизни” вас как обывателя, в первую очередь, конечно, не волнует, однако сказать, что проблема эта находится за границами ваших интересов вообще, было бы неправильно. Так, вы с интересом можете выслушать сообщение о том, что можно “сделать” с показателями уровня жизни при продуманной государственной политике. Более того, вы, скорее всего, даже попытаетесь и сами “сделать” что-нибудь подобное. Видимо, вы примите приглашение к разговору о возможностях улучшения качества жизни, правда, только в том случае, если

вам на момент этого разговора вообще нечем будет больше заняться. Следует ли приглашающему терпеливо ждать, когда такой “момент праздности” наступит в вашей жизни? Оставим пока и этот вопрос без ответа.

Зададим лучше вот какой вопрос: почему вас интересуют возможности улучшения качества жизни, пусть даже только хоть в какой-то степени? Ответ очевиден: потому что вас вообще интересуют возможности человека (обоснования данного положения предьявлять, видимо, ни к чему). Разумеется, это не означает, что вы очертя голову броситесь участвовать в разговоре “Давайте обсудим возможности человека!”, поскольку возможности человека интересуют вас в проекции на конкретного человека, то есть, например, на вас самого (если поблизости в данный момент нет более подходящей и интересной для вас кандидатуры, которая в принципе легко может оказаться поблизости, но данный вопрос мы оставим в стороне).

Итак, если вам, скажем, в не слишком неблагоприятной обстановке (например, не в вагоне метро, когда вы приготовились к выходу) задан вопрос, можете ли вы улучшить качество жизни, отказавшись от ряда вредных (неэкологических) продуктов, вы будете очень даже не прочь попытаться. Хотя бы только и из так называемого спортивного интереса, то есть из желания узнать, до какой степени это для вас достижимо. Разумеется, попытка, скорее всего, удастся не слишком, но это определенно будет попытка осуществить улучшение качества жизни в миниатюре, которая – после данной попытки – перестанет быть для вас “совершенно чужой” и, может быть, даже покажется крайне интересной.

Попытаемся понять, что произошло с большинством из нас на протяжении разговора “об улучшении качества жизни”. Произошло следующее: предмет вашего индивидуального (правда, все-таки случайного) интереса – “механизм имплементации норм международного права в национальное” – каким-то образом превратился в предмет общественного интереса. Каким образом? Очень просто: мы подыскали “мостик” для целевой аудитории. Ведь всем известно, что частью процесса повышения качества жизни является изменение режима питания, не так ли? Но изменить режим питания можно лишь в том случае, когда мы можем отличить более экологические продукты от менее экологических, не так ли? Именно так. А как их отличать? По маркировкам на упаковке. А как побудить производителей к тому, чтобы они информировали покупателей о качественном составе продуктов на упаковке? Конечно, при помощи норм права. Такие нормы права есть в Европе, не так ли? Есть. А в Украине они могут быть? Да, могут. Но для этого необходимо видоизменить нормы украинского законодательства в соответствии с нормами европейских стран. Такое внедрение в украинское законодательство законодательных норм европейских стран и есть имплементация. А способы, которыми она происходит, и есть “механизмы имплементации норм международного права в национальное”.

Итак, в обозначенном примере мы реализовали одну из главных рекомендаций инвенции: она касалась того, как индивидуальный интерес может быть “сопряжен” с интересом общественным: нужный говорящему предмет

перестраивается таким образом, чтобы оказаться в поле зрения говорящего, после чего искомая ступень градации (доступная пониманию слушателей) переносится по горизонтали в конкретную – данную “речевую ситуацию”, с учетом присутствующих.

Выводы. Общение между оратором и аудиторией происходит там, где есть интерес высокого уровня общности, достаточный для того, чтобы поддерживать общение. Где нет общего интереса – там нет и общения, а значит, и речевого взаимодействия между оратором и аудиторией.

Список использованной литературы

1. Андреев В. И. Деловая риторика. Практический курс для творческого саморазвития делового общения, полемического и ораторского мастерства / В. И. Андреев. – Казань, 1993.
2. Апресян Г. З. Ораторское искусство / Г. З. Апресян. – Москва, 1978.
3. Бернацкий Г. Г. Культура политической дискуссии / Г. Г. Бернацкий. – Львов, 1991.
4. Васильева А. Н. Основы культуры речи / А. Н. Васильева. – Москва, 1990.
5. Дюбуа Ж. Общая риторика / Ж. Дюбуа, Ф. Эделин, Ж.-М. Клинкаенберг и др. – Москва, 1986.
6. Кохтев Н. Н. Ораторская речь: Стиль и композиция / Н. Н. Кохтев. – Москва, 1992.
7. Кохтев Н. Н. Основы ораторской речи / Н. Н. Кохтев. – Москва, 1992.
8. Эрнст О. Слово предоставлено вам: Практические рекомендации /по ведению деловых бесед и переговоров / О. Эрнст. – Москва, 1988.

Стаття надійшла до редакції 08.09.2014.

Заставська Л. П. Основи юридичної риторики: попередня робота з предметом мовлення

У статті розкрито особливості попередньої роботи з предметом мовлення в межах юридичної риторики.

Ключові слова: предмет мовлення, юридична риторика, інвенція.

Zastavskaya P. The Basis of Legal Rhetoric: Preliminary Work with the Subject of Speech

Communication between the speaker and the audience takes place where there is a high level of community interest, sufficient to maintain communication. Where there is no public interest - and there is no communication, and hence the verbal interaction between the speaker and the audience.

Invention, in particular, teaches any speaker has strengths in regard to the possession of a particular subject area. In this case his main task is, above all, to determine what place this subject area is relatively subject areas, to engage the public interest.

The choice “fragment of reality” as a subject of conversation (speech) becomes the question of the choice of the target audience. It becomes the audience that “the environment”, which may or may not be your “thing.” So, at least representations about the audience that you have to do before you start to say - is to realize the extent to which, in principle, this audience is suitable for you, “medium”.

The key is to not re-educating the audience, change the appearance of the object, the change is not so much for the audience (for her subject that until so and so is not!), But for yourself. For this we need to present themselves at the listening position and convert the object so that you as an imaginary listener listening themselves.

Key words: the subject of speech, legal rhetoric Invention.