

РИТОРИЧЕСКИЙ ЖАНР КАК ОСНОВА КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА

ГИМПЕЛЬСОН Елена Григорьевна

кандидат филологических наук, доцент

Волгоградский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации
г. Волгоград, Россия

В статье ставится вопрос о содержании коммуникативной компетенции. Автор приходит к выводу, что в ее основу должно быть положено освоение системой профессионально значимых для специалиста риторических жанров. В качестве примера правильного построения такой компетенции предлагается анализ «Юридической риторики».

Ключевые слова: риторика, риторический жанр, методика преподавания риторики, коммуникативная компетенция специалиста, риторическая компетенция.

В условиях трансформации российского образования все больше ученых говорят о необходимости усиления коммуникативной составляющей во всех профессиональных направлениях. Умение адекватно воспринимать, интерпретировать, воспроизводить и передавать речевую информацию является важнейшей компетенцией не только учителя, юриста или менеджера, но и врача, инженера, военного и т. п. Несмотря на это собственно научный подход к описанию этой компетенции встречается редко, ограничиваясь только требованием соответствия речи языковым нормам. Вместе с тем коммуникативная компетенция специалиста – это прежде всего способность в условиях профессионального взаимодействия влиять на поведение людей и работу организации. Владение речью должно обеспечивать специалисту возможность осуществлять свои профессиональные или должностные обязанности (руководить людьми, торговать, вести переговоры) и выражается в умении создавать воздействующие речевые произведения в соответствии с ситуацией, аудиторией и целями общения – риторические жанры.

Риторические жанры всегда обращены к конкретному адресату и имеют определённую коммуникативную цель – воздействие, которое проявляется в виде нового психологического состояния адресата – нового знания, настроения, согласия с новой точкой зрения, желания действовать предлагаемым образом. Только реализованное воздействие свидетельствует о коммуникативном успехе оратора, и риторический подход к жанру

предполагает описание всех его слагаемых, обладающих воздействующей силой, – от выбора темы до способа произнесения. Однако на практике исследование жанров в большинстве случаев сводится к описанию только их языкового воплощения (лексических и грамматических ресурсов), которое называется «лингвистически наиболее важным» в иерархии жанрообразующих параметров РЖ: «Все остальные нужны нам настолько, насколько они влияют на него» [12, с. 96]. Этот взгляд популярен и до сих пор, что проявляется в сведении профессиональной коммуникативной компетентности специалиста к овладению грамматической правильностью речи, речевыми типами (описание, повествование, рассуждение), а также к соответствию качественным показателям точности, ясности, логичности высказывания. По этому поводу хочется обратить внимание на то, что все перечисленные навыки не имеют никакого отношения ни к риторике, ни к профессионализму сотрудника. Так, если менеджер говорит и пишет безукоризненно грамотно, знает все тонкости делового стиля и не допускает речевых ошибок, он все равно не может считаться профессионалом, если не умеет эффективно *хвалить* и *критиковать* подчиненных, не может правильно обобщить все сказанное на совещании сотрудниками в рамках *речи-резюме*, не в состоянии коротко и внятно провести *инструктаж* нового сотрудника на рабочем месте и т. п. И напротив, если все эти навыки у менеджера выработаны, он будет считаться профессионалом, даже если допускает неко-

торые речевые ошибки и не в состоянии отличить *описание* от *повествования*. Таким образом, при определении набора речевых умений специалиста необходимо отталкивается от того круга обязанностей, который он должен осуществлять.

Далее задаемся вопросом: какие именно речевые умение, а главное какие жанры речи он должен освоить, чтобы успешно осуществлять свою профессиональную деятельность? Ответ на этот вопрос поможет сформировать портрет его коммуникативной личности. Например, одной из востребованных ситуаций делового общения в системе потребительской кооперации является торговая ярмарка-выставка. Это специально организованное мероприятие, для которого актуальными жанрами являются *речь на открытии*, которую произносит организатор (руководитель) выставки и которая имеет целью объяснить смысл, значение и цель события; *презентация* товара – информационная речь о его свойствах и качествах с явно выраженной сверхзадачей побуждения к его приобретению; *консультация* – речь, дающая более полную информацию по возникшим конкретным вопросам; *совет* – убеждающая речь, имеющая целью помочь человеку выбрать наилучший для него вариант решения проблемы; *рекламная речь*, призывающая к приобретению товара. Это речевое событие для облегчения его освоения в процессе обучения может быть поделено на мини-ситуации – *торжественную презентацию* (открытие), *торговую презентацию*, *личные продажи*, *консультирование*, каждой из которых соответствует «своя» речь. Жанровая компетентность позволит специалисту-профессионалу (руководителю-менеджеру, товароведу, продавцу) выбирать речи точно по ситуации.

Интерес к детальному изучению жанров и описанию их структуры появился в конце XX века, когда стали появляться работы, в которых формулировались принципы и последовательность работы над жанрами (5; 6; 9 и др.). В целом, можно считать установленным, что для освоения системы жанров следует использовать риторические правила, известные еще со времен Аристотеля, впервые сформулировавшего последовательность работы над речью.

1. Ситуация общения – это повторяющийся фрагмент делового взаимодействия людей. Поскольку большая часть жанров привязана к определенному речевому событию, установление этого события является исходным пунктом оценки специфики жанра. Например, в области права: *допрос*, *очная ставка*, *консультирование*, *судебное заседание* и пр.

2. Адресант и адресат речи. Статус адресанта накладывает обязательства на выбор жанра. Так, *требование* или *приказ* может использовать только руководитель; *речь-предложение* или *обращение* подчеркивают официальный статус участника делового мероприятия; *консультация* или *инструктаж* подчеркивают компетентность специалиста в рассматриваемом вопросе и т. п. С другой стороны, учет разнообразных характеристик адресата является непременным условием эффективности речи.

3. Целевая установка. В соответствии с классификацией речей по цели, все жанры могут быть разделены на информационные (*объяснение*, *инструктаж*), эпидейктические (*поздравительная речь*, *благодарность*), убеждающие (*совещательная речь*, *речь-критика*) и призывающие к действию (*просьба*, *рекламная речь*). Каждый из этих родов речи требует своих средств воздействия и предъявляет специфические требования к композиции речи.

4. Типичное содержание. Каждый жанр имеет свое конкретное назначение, которое должно быть реализовано в речи. Так, содержанием *поздравительной речи* является похвала имениннику, содержанием *доклада* – новая, никому не известная информация; содержанием *инструктажа* – система правил или предписаний (а также запретов), устанавливающих порядок и способ осуществления чего-либо.

5. Аргументация. Этот пункт отсутствует у Аристотеля, однако современные авторы считают необходимым его включать, поскольку и сам отбор доводов и построение всей системы аргументации часто зависят от специфики выбранного жанра. Особенно это заметно в области права, где аргументация обязательно включает нормативно-ценностный элемент, указывающий на соответствие конституционным и юридическим нормам, регламентирующим критерии оценки как самого обсуждаемого деяния, так и его юридиче-

ской квалификации (см. об этом [4]). Именно иерархия ценностей, положенная в основание аргументации позволяет выстроить «систему координат» жанра и «выбрать правильную тактику убеждения: если ценности, которые объединяют оратора и аудиторию, относятся к более высокому уровню, а те, что их противопоставляют, – к более низкому, это создает основу для выработки общей позиции» [3, с. 12].

6. Композиция текста. Каждый жанр имеет типичную для него структуру, усвоение которой позволяет быстрее и проще сориентироваться в ситуации общения и создать подходящую речь. Так, если оратор знает, что *речь-предложение* должна состоять из трех частей (1. важная для коллектива проблема – 2. рекомендуемый оратором механизм ее решения – 3. выгоды и преимущества, ожидаемые от принятия предлагаемого), то в процессе собраний сможет без затруднений создать такую речь даже экспромтом.

Таким образом, полноценное описание определенной профессиональной риторики возможно только в том случае, если она кроме общей характеристики соответствующего вида дискурса содержит и описание всех жанров, востребованных в профессиональной речи конкретного специалиста (см., например, [11]). В нашей практике главная проблема, мешающая проводить работу по риторике по этому принципу, состоит в том, что доля качественных, профессионально написанных учебников по риторике мала. При этом если деловая (управленческая) и педагогическая риторики описаны довольно подробно и при желании можно найти все необходимые для организации полноценного учебного процесса материалы, то юридическая риторика (несмотря на обилие литературы) всегда получала однобокое толкование, поскольку отождествлялась с судебной риторикой (в уголовном судопроизводстве). Вместе с тем современный юрист редко принимает участие в суде присяжных или в громких судебных процессах (где только и требуется произнесение развернутых судебных речей). Все другие профессионально значимые юридические ситуации в юридических риториках, как правило, отсутствовали, поскольку их описание весьма сложно для филолога.

Практически первым учебником по юридической риторике, где предпринята попытка последовательно и всесторонне проанализировать реальную коммуникативную компетенцию юриста, стало учебное пособие Т.В. Анисимовой «Юридическая риторика», выпущенное КФ СПбУ МВД России [1]. Оно состоит из трех частей. В первой части рассматривается общая процедура построения речи, начиная от выбора темы и заканчивая произнесением речи. При этом во всех параграфах особенно подробно описываются те аспекты риторической теории, которые важны именно для юристов. Так, в параграфе «Замысел речи» акцент делается на соотношении между характером адресата и задачей речи в праве; в параграфе «Аргументация» – на соотношении рациональных, эмоциональных и этических компонентов аргументации и их роли в юридической практике; в параграфе «Модель риторического жанра» – на принципах и последовательности описания риторических жанров, необходимых для работы юриста и т. п. Отдельно и весьма подробно рассматриваются особенности манипуляции в деловом общении и формы ее нейтрализации; а также виды и характер спора, особенности построения дискуссии и аргументация своей позиции.

Во второй части описываются жанры, необходимые в рамках делового общения. Эта часть нужна в любой профессиональной риторике, поскольку особенности речи на *совещании* или в разнообразных *деловых беседах*, а также специфика речевого поведения в конфликтной ситуации должны быть известны каждому работающему человеку, независимо от его конкретной профессии.

Наибольший интерес представляет третья часть учебного пособия, посвященная рассмотрению собственно профессиональной речи юриста. Эта часть включает три раздела: «Риторические формы добывания юридически значимой информации», «Риторические формы распространения юридически значимой информации» и «Риторические формы интерпретации юридически значимой информации». Кроме общей характеристики каждого из перечисленных видов юридической речи, в этой части подробно описываются и конкретные жанры юридической ре-

чи: *допрос, профилактическая беседа, консультирование, судебная речь* (как в уголовном, так и в гражданском судопроизводстве).

Нам трудно судить о том, как будет оценена книга юристами, однако очевидно, что написание учебников по частным риторикам должно идти именно по этому пути: они не могут заполняться культурой речи, стилистикой и другими сугубо лингвистическими знаниями. Их следует строить исходя из тех профессиональных действий, которые положено совершать соответствующему специалисту, и опираясь на те компетенции, которые рекомендует осваивать ФГОС. Так, формирование компетенции ОК-5 («способность предупреждать и конструктивно разрешать конфликтные ситуации») предполагает обязательное включение в «Юридическую риторику» параграфа «Речевое поведение в конфликтной ситуации», компетенции ПК-24 («способность осуществлять правовое воспитание») – параграфов «Профилактическая беседа» и «Лекция», а ОК-7 («способность вести полемику и дискуссии») – параграфа «Виды и формы спора» и т. п.

Особенно полезным и необходимым в наших условиях представляется именно параграф, посвященный выработке умения спорить, поскольку польза от его тщательного изучения

может быть получена уже в процессе обучения студентов. Многие авторы рекомендуют использование *дискуссии* как эффективного интерактивного метода обучения на занятиях в вузе (см., например, [7, с. 112; 8, с. 115]). Вместе с тем никто не учит студентов правилам и приемам ведения дискуссии. Это приводит к тому, что вместо содержательного спора на занятиях имеет место вялый обмен мнениями. Вдумчивое обучение сосредоточенному спору предполагает ознакомление как с формой построения спора, так и с приемами отбора содержания для него. В процессе работы над формой следует отрабатывать умение находить пункт разногласия и формулировать антитезис спора, взаимодействовать с оппонентом по мысли и не уклоняться от тезиса на протяжении спора, находить убедительные аргументы и правильно располагать их в речи и т. п. [2, с. 118]. В процессе работы над содержанием важно научить студентов «определять сущность и содержание предмета», сначала производить «анализ исследуемого предмета или процесса, и только вслед за анализом-познанием предложить его оценку», помнить, что серьезные споры возможны только «на базе систематического самообразования людей, их стремления постоянно учиться искать истину» и т. п. [10, с. 91].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Анисимова Т.В.* Юридическая риторика. – Калининград: Калининградский филиал Санкт-Петербургского университета МВД России, 2024. – 250 с.
2. *Анисимова Т.В.* Актуальные проблемы современной теории спора и требования к ее преподаванию в вузе // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2023. – № 4(74). – С. 113-119.
3. *Анисимова Т.В.* Исследование системы ценностей подсудимого как способ объяснения мотивов преступления // Общество и человек. – 2011. – № 1(2). – С. 12-14.
4. *Анисимова Т.В.* Назначение ценностного аргумента в системе судебной аргументации // Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики. – 2008. – № 10. – С. 78-83.
5. *Анисимова Т.В.* К вопросу о типологии жанров речи // Языковая личность: жанровая речевая деятельность: Тезисы докладов научной конференции (Волгоград, 06-08 октября 1998 года). – Волгоград: Волгоградский государственный социально-педагогический университет, 1998. – С. 4-6.
6. *Дементьев В.В.* Фатические и информативные коммуникативные замыслы и коммуникативные интенции: проблемы коммуникативной компетенции и типология речевых жанров // Жанры речи. – Саратов: Колледж, 1997. – С. 34-44.
7. *Жигалова Е.А., Аракелян Г.Л., Фадеева В.В.* Содержательная характеристика интерактивных методов и форм организации образовательной деятельности в рамках профессиональной переподготовки сотрудников органов внутренних дел // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2022. – № 2(68). – С. 110-113.

8. Копылова Г.К. Особенности проведения дистанционных занятий по учебной дисциплине «Психология» в период пандемии // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2021. – № 2(64). – С. 113-116.
9. Седов К.Ф. Анатомия жанров бытового общения // Вопросы стилистики. – 1998. – Вып. 27. – С. 9-20.
10. Сердобинцев К.С. Философия. Методологические и прогностические возможности анализа общественного развития // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2020. – № 1(59) – С. 90-93.
11. Теоретические основы PR-риторики: монография / Т.В. Анисимова, А.В. Аксенова, М.В. Мухина, Е.С. Рыженко. – Волгоград: Изд-во Волгоградского государственного университета, 2014. – 511 с.
12. Шмелева Т.В. Модель речевого жанра // Жанры речи. – Саратов: Колледж, 1997. – С. 88-98.

THE RHETORICAL GENRE AS THE BASIS OF A SPECIALIST'S COMMUNICATIVE COMPETENCE

GIMPELSON Elena Grigoryevna

Candidate of Sciences in Philology, Associate Professor
Volograd Cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation
Volograd, Russia

The article raises the question of the content of communicative competence. The author comes to the conclusion that it should be based on the development of a system of rhetorical genres that are professionally significant for a specialist. The analysis of «Legal Rhetoric» is offered as an example of the correct construction of such competence.

Keywords: rhetoric, rhetorical genre, methods of teaching rhetoric, communicative competence of a specialist, rhetorical competence.