

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
УЗБЕКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
МИРОВЫХ ЯЗЫКОВ**

Зарегистрировано
№ _____
2016 год «__» _____

«УТВЕРЖДАЮ»
Проректор по учебной работе
Нурматов А. _____
«__» _____ 2016 год

**РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
по дисциплине
«РИТОРИКА»**

Область знания: 100000 – «Гуманитарная область»
Область образования: 120000 – «Гуманитарные науки»
Направление образования: 5120100 – Филология и обучение
языкам (русский язык)

Ташкент – 2016

Рабочая учебная программа по дисциплине «Риторика» разработана в соответствии с типовой программой и рабочим учебным планом.

Составители: преподаватель Махсудова Ф. Б.

Рецензенты: к.ф.н., доцент Петрухина Н.М.

ст. преподаватель Родина И. В.

Рабочая учебная программа по дисциплине «Риторика» обсуждена на заседании кафедры (Протокол № __ 2016г. «__»_____) и рекомендована к утверждению на Ученом Совете факультета.

Завкафедрой русского языка

и литературы

—_____ Джуманова Д. Р.

Рабочая учебная программа по дисциплине «Риторика» одобрена на заседании Ученого Совета факультета (Протокол №__ «__»_____) и рекомендована для использования в воу.

Председатель Учёного Совета

_____ **Д. С. Кулмаматов**

Согласовано:

Начальник учебно–методического управления _____

Яриев У.Э.

Введение

Курс «Риторика» для направления образования бакалавриата 5120100 – Филология и обучение языкам (русский язык) дает представление об истории становления и формирования риторики как науки, ее методах, объектах и предметах изучения, а также дает возможность углубленного изучения объекта будущей педагогической специализации.

В процессе изучения курса студенты знакомятся с законами риторики, с основами мастерства публичного выступления, с искусством ведения беседы, спора, развивают творческие способности и навыки использования выразительно-изобразительных средств языка, умения правильного использования невербальных средств общения, а также различных типов дискурса в соответствии с поставленной речевой задачей и речевой ситуацией в целях эффективного процесса коммуникации.

Практическая часть направлена на выявление и закрепление знаний о теоретической основе риторики, о специфике использования современной методологии системной организации речевой деятельности.

Концепция курса выстроена в соответствии с требованиями Национальной программы по подготовке кадров, ориентированными на соответствие требованиям рынка труда и отвечающими запросам современного общества.

Цели и задачи изучаемой дисциплины

Лекции по курсу «Риторика» читаются на II курсах бакалавриата по направлению образования 5120100 – Филология и обучение языкам (русский язык). Программа курса ставит задачу - усвоение студентами современных языковых, социокультурных, риторических знаний, необходимых для формирования коммуникативной компетенции будущего специалиста (виды общения, вербальные и невербальные средства коммуникации, коммуникативные барьеры, принципы коммуникативного сотрудничества и т.д.).

Программа курса «Риторика» преследует цель практического усвоения студентами теоретических сведений по риторике, овладение ими мастерством устного выступления, культурой индивидуального и коллективного общения, выполнение правил речевого этикета в процессе повседневной, деловой и публичной речи, оказание им помощи в выработке собственного стиля, определение манеры общения с людьми, реализации своей индивидуальности в речи.

Требования, предъявляемые к знаниям, умениям и навыкам студентов

В ходе изучения данной дисциплины студенты должны:

получить знания

- по истории и теории дисциплины;
- о терминологическом и понятийном аппарате риторики;
- о содержательной основе процесса общения, системе речевых средств, усвоение которой обеспечило бы коммуникативную деятельность в ситуациях общения;

- об основных требованиях, предъявляемых к выбору темы, структуре ораторской речи, форме изложения материала;
- о правилах, соблюдение которых способствует эффективному ведению дискуссии, полемики;

овладеть умением

- ориентироваться в речевой ситуации, использовать оптимально уместные вербальные и невербальные средства для достижения контакта, взаимопонимания, решения определенной коммуникативной задачи;
- выразить мысль точно и образно, демонстрируя хорошие знания средств художественной выразительности;
- анализировать речевую ситуацию (реализация коммуникативной задачи, правильность речи, разнообразие средств, корректность поведения) и структурировать стратегию и тактику речевого поведения;

выработать навыки

- общения, учитывая адресата, коммуникативную задачу и обстановку общения, определять свои коммуникативные успехи и неудачи;
- ораторских выступлений.

Место дисциплины в структуре

Изучение данной дисциплины в соответствии с учебным планом проводится в 1 семестре. Изучение дисциплины «Риторика» связано с такими дисциплинами как «Теория литературы», «Современный русский язык», «История русской литературы», «Культура речи», «Стилистика» а также с общеобразовательными дисциплинами «Культурология», «Этика», «Эстетика», «Психология», «Педагогика».

Информационные

и педагогические технологии, используемые при изучении курса

В процессе обучения применяются как традиционные, так и новые информационные и педагогические технологии. В ходе занятий используются методические разработки, тексты лекций, художественная и критическая литература, электронные материалы, информация Интернет, наглядные видео и аудио материалы. Проведение занятий основывается на традиционных педагогических технологиях.

Для формирования практических умений бакалавров используются интерактивные методы обучения, направленные на индивидуализацию и дифференциацию процесса обучения:

- проблемное обучение;
- модульное обучение;
- игровые технологии.

Распределение учебных часов и тем по учебному курсу «Риторика»

№	Название и содержание темы	Всего часов	Лекции	Семинары	Самостоятельное образование
1	Риторика как учебный предмет	6	2		4
2	Классическая риторика	14	2		12
3	Риторика и речевое поведение человека	8	2	4	2
4	Законы современной общей риторики	6	2	2	2
5	Оратор и аудитория	8	2	2	4
6	Современное публичное выступление	12	2	4	6
7	Приемы запоминания речи (меморио)	2	2		
	Всего	56	14	12	30

Мониторинг и оценка знаний: наблюдение учебных занятий и результатов в системе непрерывного процесса обучения.

Знания студентов определяются по отдельным темам при помощи тестов или иных методов оценки знаний. В конце курса знания обучающихся оцениваются при помощи вариантов письменной работ. Текущий и промежуточный контроли предполагает использование опорных слов и понятий. В процессе обучения широко используются ресурсы глобальной сети Интернет.

Лекционные занятия

Риторика как учебный предмет. Предмет, цели и задачи курса риторики в системе филологического образования. Специфика риторики как науки. Общая и частные риторики. Общая риторика как наука об общих закономерностях речевого поведения, действующих в различных ситуациях общения, сферах деятельности, и практические возможности их эффективного использования.

Литература: О5,Д.8

Применяемые технологии: вводная лекция, вопросно-ответная беседа.

Классическая риторика. Становление риторики как науки. Зарождение русской риторики 13-19 века.

Литература: О5,Д.5

Применяемые технологии: лекция-визуализация, фронтальная беседа
Риторика и речевое поведение человека. Речевое событие как основная единица речевого общения (коммуникации). Понимание дискурса. Типы дискурса. Основные составляющие речевой ситуации: 1) поток речевого поведения, складывающийся из вербального (словесного) поведения, акустического поведения, жестово-мимического поведения, пространственного поведения; 2) условия и обстановка, в которой происходит речевое событие. Выделение типов речевых актов (поступков) в соответствии с речевыми целями говорящего.

Применяемые технологии: обзорная лекция с элементами дискуссии
Литература: О5,Д6.

Законы современной общей риторики. Законы общей риторики как условия, обеспечивающие гармонию между основными участниками речевой ситуации – говорящим и адресатом.

Первый закон общей риторики – закон гармонизирующего диалога, предполагающий эффективное (гармонизирующее) речевое общение при диалогическом взаимодействии участников речевой ситуации.

Второй закон общей риторики – закон продвижения и ориентации адресата, при помощи которого слушатель с помощью говорящего должен быть сориентирован «в пространстве» речи.

Третий закон общей риторики – закон эмоциональности речи. Закон, требующий от говорящего работы чувства, субъективного переживания по поводу предмета речи и умения выразить свои эмоции в речи, сделать ее выразительно – экспрессивной.

Четвертый закон – закон удовольствия. Эффективная речь возможна тогда, когда говорящий ставит себе целью доставить радость слушателю.

Применяемые технологии: лекция – визуализация, мозговой штурм.

Литература: О6,Д 5.

Оратор и аудитория. Нравственная позиция оратора. Образ говорящего как система личностных качеств. Проявление в речи характера и личности человека. Три основные категории риторики: этос, пафос, логос, их роль в создании публичного высказывания. Индивидуальный речевой стиль оратора. Чувство аудитории и особенность его проявления в речи оратора. Приемы и средства установления контакта с аудиторией. Способы развития коммуникативности: самоубеждение, самоанализ, самоконтроль. Основные приемы управления вниманием аудитории. Модели аудитории.

Применяемые технологии: проблемная лекция , мозговой штурм.

Литература: О8,Д 5.

Современное публичное выступление. Античный риторический канон. Особенности ораторской речи. Основные правила диспозиции. Части (этапы) речи, их функции и задачи оратора. Работа над стилем речи (элокуция). Общие рекомендации по использованию риторических тропов и фигур, специальных риторических приемов, обеспечивающих эстетическое наслаждение.

Применяемые технологии: тематическая лекция с элементами визуальной лекции

Литература: О.6,Д 5.

Приемы запоминания речи (меморио). Исполнение речи с соответствующим использованием мимики, жестикуляции и голосовых данных оратора. Речь-рассуждение. Обязательные и необязательные части структуры строгой хрии. Виды хрии. Виды вопросов и ответов. Нечестные приемы в поведении полемистов.

Применяемые технологии: обзорная лекция с элементами эвристической беседы

Литература: О5,Д 5

Тематический план лекционных занятий

№	Название и содержание темы	Количество часов
1	Риторика как учебный предмет	2
2	Классическая риторика	2
3	Риторика и речевое поведение человека	2
4	Законы современной общей риторики	2
5	Оратор и аудитория	2
6	Современное публичное выступление	2
7	Приемы запоминания речи (меморио)	2
	Всего	14

Рекомендуемые темы практических занятий по курсу

Речевой этикет. Речевой этикет и культура общения. Разновидности речевого этикета. Средства установления контакта (формулы знакомства). Речевые формулы приветствия и прощания. Средства выражения благодарности, поздравления. Этикетные формулы выражения извинения. Речевые единицы тематических групп «просьба», «приказ», «совет».

Применяемы технологии: проблемная беседа, работа в малых группах

Литература:О.5, Д.6

Язык интонации, мимики, жестов. Функции интонации в языке и речи. Пауза, интенсивность, логическое ударение в интонационном оформлении высказывания. Специфика логического ударения. Расстановка логического ударения. Логическая пауза. Психологическая пауза. Мимика и жестикуляция оратора. Язык движений в публичной речи.

Применяемы технологии: коллоквиум, мозговой штурм, тонкие и толстые вопросы

Литература: О.5, Д.7

Логика речи. Логичность и доказательность. Логическая схема доказательства: тезис, аргумент, доказательство по способу рассуждения. Доказательство прямое и косвенное. Логическая аргументация.

Применяемы технологии: учебный диспут, скелет рыбы, кейс-стади

Литература: О5, Д.5

Собственно риторические средства. Логика – аналитические и эмоционально образные языковые средства. Стилистический синтаксис (градация, инверсия, аппеляция к собственным мыслям). Лексические приемы (тропы, сравнение, метафора, эпитет, гипербола).

Применяемы технологии: метод презентаций, технология толстых и тонких вопросов, скелет рыбы

Литература: О5, Д.7

Коммуникативность как важнейшее средство эффективной речи. Три важнейших средства эффективности речи: разговорность речи, зрительный контакт, голосовой контакт. Способы развития коммуникативности: самоубеждение, самоанализ, самоконтроль.

Применяемы технологии: учебный диспут, работа в малых группах, мозговой штурм

Литература: О.5., Д.6

Структура публичного выступления. Принципы выбора и расположения материала. Продолжительность речи. Структура речи и её цель. Части речи, их функции и задачи оратора. Риторический эскиз речи. Конкретизация общей цели. Активизация исторического сознания аудитории.

Применяемы технологии: проблемное обучение, ажурная пила

Литература: О.5, Д.7

Тематический план семинарских занятий по дисциплине «Риторика»

№	Название и содержание темы	Количество часов
1	Речевой этикет. Речевой этикет и культура общения. Разновидности речевого этикета.	2
2	Язык интонации, мимики, жестов.	2
3	Логика речи.	2
4	Собственно риторические средства	2
5	Коммуникативность как важнейшее средство эффективной речи.	2
6	Структура публичного выступления.	2

Основное содержание и формы организации самостоятельного образования

Самостоятельное образование предусматривает занятия студентов вне аудитории, направлено на развитие и закрепление теоретических знаний, полученных в ходе изучения теоретической части курса и навыков, приобретенных на практических занятиях. Самостоятельное образование предполагает поиск студентами дополнительной информации по тематике курса, ознакомление с научной литературой из основного и дополнительного списка.

Распределение учебных часов и содержание самостоятельного образования курсу «Риторика»

№	Название и содержание темы	Задания и рекомендации	Сроки выполнения	Количество часов
1.	Античная риторика.	Обзор современной библиографии, составление плана выступления на данную тему	1-2 неделя	2
2.	Риторическая школа в Древнем Риме.	Работа над разделами или темами дисциплины по специальной научной литературе: Темы для конспектирования: Античная риторика. Античное ораторское искусство: основные этапы развития. Относительность истины в риторике софистов. Риторический идеал софистов. Риторический идеал Сократа. Диалоги Платона «Горгий», «Софист», «Федр». «Риторика» Аристотеля. Античный	3-4 неделя	2

		<p>риторический идеал по Аристотелю. Риторическая школа в Древнем Риме. Риторический идеал Цицерона. Наставления Квинтилиана. Дальнейшие перспективы общественной потребности в ораторском искусстве и в формах его теоретического осмысления.</p>		
3.	<p>Из истории русской риторики. Красноречие в Древней Руси.</p>	<p>Отбор и конспектирование материала по темам: Из истории русской риторики. Красноречие в Древней Руси. Духовное красноречие. Гомилетика – искусство проповеди</p>	<p>5-6 неделя</p>	<p>2</p>
4.	<p>Творчество К.Туrowsкого. «Риторика» митрополита Макария – первый учебник по риторике.</p>	<p>Конспектирование</p>	<p>7-8 неделя</p>	<p>2</p>
5.	<p>Развитие жанров светского красноречия.</p>	<p>Конспектирование</p>	<p>9-10 неделя</p>	<p>2</p>
6.	<p>Влияние М. В. Ломоносова на формирование стилистики литературного русского языка.</p>	<p>Конспектирование</p>		<p>2</p>

7.	Русский риторический идеал в трудах М.В. Ломоносова, М.М.Сперанского, И.С.Рижского, А.Ф.Мерзлякова, А.И.Галича, Н.Ф. Кошанского.	Конспектирование	10-11 неделя	2
8.	Речевая культура цивилизаций Востока. Культура Египта. Риторические модели древности. Идеал речевых выступлений. Концепция речевого действия.	Конспектирование	11-12 неделя	2
9.	Риторические научные дисциплины XX века. Речевая коммуникация в условиях действия средств массовой информации. Теория речевых коммуникаций.	Конспектирование	12-13 неделя	2
10.	Деловое общение. Специфические особенности делового общения. Виды делового общения.	Конспектирование	13-14 неделя	2
11.	Беседа и ее разновидности. Обобщающие модели беседы. Принципы построения беседы и эффективности общения.	Конспектирование	14-15 неделя	2
12.	Деловые переговоры.	Конспектирование	15-16 неделя	2

	Организация и функции переговоров. Стратегия и тактика ведения переговоров. Тактические приемы, способствующие эффективному проведению переговоров. Национально-психологические особенности разных народов и различные модели поведения на переговорах.			
13.	Особенности современного риторического пространства.	Конспектирование	15-16 неделя	2
14.	Риторические особенности политического дискурса. Риторика и власть.	Конспектирование	16-17 неделя	2
15.	Риторика и СМИ. Пределы допустимого расстояния различных зон. Общественная зона как зона для общественных контактов поверхностного характера.	Конспектирование	16-17 неделя	2
Итого:				30

Информационно-методическое обеспечение курса

В процессе преподавания предмета используются электронные методы наглядности, мультимедиа, аудио и видео материалы. На практических

занятиях используются: работа в малых группах, мозговой штурм, кейс-стади, ажурная пила, скелет рыбы и другие.

Критерии оценивания знания студентов

Критерии оценивания знания студентов по данному курсу сообщаются на первом занятии. Система рейтинга по данному курсу строится в соответствии с действующим Госстандартом:

Текущий контроль - это метод оценивания и определения уровня практической адаптации знаний студента по изученным темам. Виды текущего контроля: устный опрос, беседа, контрольная работа, коллоквиум, проверка домашнего задания.

Промежуточный контроль - это метод оценивания и определения уровня практической адаптации и теоретических знаний студентов по окончанию определенного раздела учебной программы в течение семестра. Проводится два раза за семестр(письменная работа, устный опрос, тесты). Формы промежуточного контроля определяются спецификой предмета.

Итоговый контроль - это метод оценивания уровня теоретических знаний и практических навыков студентов по окончанию изучения курса в конце семестра. Проводится в форме письменной работы.

Промежуточный контроль проводится с участием комиссии, утвержденной заведующим кафедрой, и регламентируются нормативными документами о рейтинговой системе контроля знаний и оценивания студентов высшего образовательного учреждения. Итоговый контроль проводится в соответствии с нормативными документами высших образовательных учреждений.

Максимально возможное количество набранных баллов составляет 100 баллов. Из них на текущий контроль отводится 40 баллов, на промежуточный контроль- 30 баллов. Количество баллов на итоговый контроль составляет 30 баллов.

Примерная степень оценки знаний студентов

86 - 100	Отлично	Умение творчески мыслить, самостоятельно принимать решения, делать выводы; умение применять на практике теорию; свободное владение терминологическим аппаратом
71 - 85	Хорошо	Иметь представление об основных теоретических понятиях; умение самостоятельно анализировать, применять знания на практике;
55 – 70	Удовлетворительно	Иметь представление об основных теоретических понятиях,

		уметь пересказывать материал;
0 - 54	Неудовлетворительно	Не иметь представлений о предмете, не знать предмет.

Проходной балл по предмету составляет 55 баллов. Баллы ниже проходного не заносятся в рейтинговую книжку студента. Рейтинг студента по данному курсу определяется в соответствии с нормативными документами о рейтинговой системе контроля знаний и оценивания студентов высшего образовательного учреждения.

Текущий контроль

№	Виды контроля	Кол-во заданий	Контрольный балл	Кол-во накопленных баллов
1.	Устный опрос ТК 1	10	1	10
2.	Тестирование ТК 2	10	1	10
3.	Работа на семинарских занятиях ТК3		10	10
4.	Работа на семинарских занятиях ТК4		10	10
Всего			40	

Промежуточный контроль

№	Виды контроля	Кол-во заданий	Контрольный балл	Кол-во накопленных баллов
1.	«Понятийное» тестирование	15	1	15
2.	Письменная работа	1	15	15
Всего			30	

Итоговый контроль

№	Виды контроля	Кол-во заданий	Контрольный балл	Кол-во накопленных баллов
1.	Письменная работа	3	10	30
Всего			30	

Критерии оценивания итогового контроля

Итоговый контроль проводится в форме письменной работы по вариантам, состоящим из трех вопросов: одного теоретического и двух практических. Теоретический вопрос должен состоять из опорных слов, раскрывающих определенную тему. Практические вопросы направлены на выявление знания изученного материала и применения полученных

практических навыков. Каждый вопрос оценивается максимально в 10 баллов.

Рекомендуемая литература

Основная

1. Закон Республики Узбекистан «Об образовании». - Т., 1997.
2. Конституция Республики Узбекистан. - Т., 1993.
3. Национальная программа по подготовке кадров. - Т., 1997.
4. Каримов И. А. Узбекистан на пороге XXI века. - Т., 1997.
5. Михальская О.В. Основы риторики. - М.: Дрофа, 2002.
6. Мастерство устной речи. Под ред. Голубкова В.В. – М.: Просвещение, 2000.
7. Максимов В.И. Точность и выразительность слова. – М.: Просвещение, 1999.
8. Никольская С.Т. Основы искусства красноречия. – СПб.: Просвещение, 2007

Дополнительная

1. Введенская Л.А. Человеческое слово могуче... - М.: Просвещение, 1984.
2. Аксенов В.Н. Искусство художественного слова. - М.: Просвещение, 1998.
3. Анализ художественного текста: Сб. статей/ Под ред. Н.М.Шанского. – М.: Наука, 1997.
4. Введенская Л.А., Павлова Н.Г. Культура и искусство речи. Современная риторика. – Ростов-на-Дону, 1995.
5. Волков А.А., Фадеева Е.А. Воплощение замысла в лекции. – М., 1989.
6. Далецкий Ч. Практикум по риторике. – М., 2001.
7. Кохтев Н.Н. Основы ораторской речи. – М., 1992.
8. Рождественский Ю.В. Теория риторики. – М., 2003.

Лекция 1. Риторика как наука и учебная дисциплина.

1. Красноречие, ораторское искусство, риторика, теория убеждающей коммуникации – как этапы развития науки о речи.
2. Риторический канон. Понятие риторического идеала.
3. Основные категории риторики: этос, пафос и логос.
4. Риторика как комплексная дисциплина.

В современном обществе множество людей причастны к решениям ключевых проблем в области экономики, политики, науки, образования и т.д. В условиях возросших возможностей самоопределения личности устная речь приобретает особое значение. XXI век по всем прогнозам должен стать гуманитарным, то есть таким, где ведущую роль будет играть культура, духовность, утверждающие достоинство и ценность человеческой личности. Ораторское искусство имеет глубокие корни в гуманитарной традиции человечества. Сегодня спрос на риторические идеи, умения огромен. Назрела необходимость во всеобщем риторическом образовании. Риторика требует осмысленного отношения к речи. Сознательное отношение к слову поможет сделать человека здравомыслящим, способным ладить и договариваться с другими людьми. Как отмечал Б.Шоу, государство – сообщество разумных индивидов, наделенных «божественным даром членораздельной речи», и управляться оно должно с помощью разумных методов, которые основаны не на «команде», приказе, а на убеждении словом. Всякое руководство на любом участке в значительной мере вершится через общение, через контакты с людьми. С древнейших времен люди стремились понять, в чем секрет воздействия живого слова. Врожденный ли это дар или результат длительного, кропотливого обучения и самообразования? Ответ на многие вопросы дает особая наука – риторика. Авторитет этой науки в древности, ее влияние на жизнь общества и государства были столь велики, что ее называли «искусством управлять умами» (Платон) и ставили в один ряд с искусством полководца и поэта. Цицерон говорил, что «есть два искусства, которые могут поставить человека на самую высокую ступень почета: одно – искусство полководца, другое – искусство хорошего оратора». Об этом же говорил и Плутарх: «Искусство речи как бы второе тело, орудие, незаменимое для мужа, который не намерен прозябать в ничтожестве и безделии».

Слово «риторика» каждый из нас воспринимает по-разному. Для одного оно ассоциируется с желанием овладеть ораторским искусством, для другого – оно выступает как синоним пустословия, красноречия, третий – воспринимает слова «риторика», «красноречие», «ораторское искусство» как синонимы. Рассмотрим соотношение между этими понятиями.

Древнейшее из них – красноречие – «красная (красивая) речь». Когда мы бываем особенно красноречивы? Когда нас что-то особенно «задевает», есть интерес в убеждении. Отсюда можно сделать вывод, что красноречивость – это природный дар, которым в разной степени наделен любой человек. Такой

дар можно определить как врожденную способность к созданию более или менее «заразительной» речи, которая воспринимается как идущая к сердцу и ведомая сердцем. Истинно красноречивый человек всегда выражает то, что он чувствует сам, в истинность чего он безусловно верит. Обращаясь прямо к сердцам своих слушателей, он не нуждается ни в каких особых приемах, законах. Эффективность его речи определяется искренностью обращения к слушателям.

Искренность и стремление к общению – важные условия успеха оратора, но они не могут заменить умения. Знаменитый американский актер Джефферсон однажды точно заметил: «Произнести яркую речь – одно дело, а произнести ее ярко – другое». Оратор уже не обязательно должен чувствовать и испытывать сам то, что он внушает другим. Но он должен точно представлять себе, что могут или должны почувствовать, осознать или сделать слушатели при восприятии его речи. Он должен рассуждать над тем, при каких обстоятельствах, для какого типа слушателей и для достижения каких целей уместны те или иные приемы, средства убедительности речи. Этим он отличается от просто красноречивого человека. Это уже искусство – «ораторское искусство», мастерство. Оратор должен выделять приемы красноречия, анализировать их уместность и путем подражания воссоздавать их в собственной речи с учетом возрастных, умственных, эмоционально-волевых и других качеств и возможностей своих слушателей. Действенность речи оратора определяется уже совершенством освоенных им через подражание речевых навыков и умений, творческой способностью включать их в общение в любой момент, когда это потребует реальная обстановка выступления.

Навыки, необходимые для подготовки и произнесения речи, приемы и способы убеждения различной аудитории, умение управлять собой и слушателями и еще множество других навыков и умений дает – риторика. Многие руководства по риторике рекомендуют закрепить за этим термином «риторика» два смысла – узкий и широкий. С одной стороны, у нас по-прежнему нет другого термина для названия комплексной науки, изучающей ораторское искусство. Оно – предмет «риторики» в узком понимании. С другой стороны, объектом риторики могут быть любые разновидности речевой коммуникации, рассмотренные под углом зрения осуществления заранее выбираемого воздействия на получателя сообщения (слушателя). Это – предмет «риторики» в широком смысле.

Современная трактовка риторики расширяет ее до теории убедительной коммуникации. Именно такое понимание риторики дается у В.И.Аннушкина, А.К.Авеличева: «Риторика – это наука о способах убеждения, разнообразных формах преимущественно языкового воздействия на аудиторию, оказываемого с учетом особенностей последней и в целях получения желаемого эффекта»; «наука об условиях и формах эффективной коммуникации». А.К.Михальская в книге «Основы риторики» отмечает: «Современная риторика – это теория и мастерство эффективной (целесообразной, воздействующей, гармонизирующей) речи». Предметом

современной риторики служат общие закономерности речевого поведения, действующие в различных ситуациях общения, сферах деятельности, и практические возможности использования их для того, чтобы сделать речь эффективной.

Риторика - это наука о способах создания речевого поступка. Чтобы добиться результата в речевой деятельности, надо владеть искусством убеждения. А это целая наука, у которой есть свои законы. Не знающий эти законы хорошо понимает то, о чем он говорит, но не осознает, что же он своей речью делает. Поэтому создается целая система практической тренировки необходимых умений и навыков, обеспечивающих на деле высокий уровень мастерства взаимодействия оратора и аудитории. Понятие «риторика» значительно шире понятия «ораторское искусство». Оно охватывает широкий спектр знаний, умений и навыков от возникновения идеи до непосредственного речевого процесса.

Риторическая теория возникла в древности и развивается до сих пор как обобщение мастерства красноречия, осмысления риторической практики современности. Современная риторика рассматривает проблемы наилучшего взаимопонимания между людьми в процессе общения, коммуникации, конструктивного решения возникающих конфликтов.

Риторика делится на общую и частную. Ядром современной общей риторики является тот путь от мысли к слову, который в классической риторике описывается как совокупность ряда этапов (или как канон риторики – совокупность правил, приёмов; то, что твердо установлено; стало традиционным, общепринятым; нечто, служащее нормативным образцом. Перечислим эти этапы: Инвенция (лат. *inventio*) – или “нахождение, изобретение”, умение изобрести содержание речи, осмыслить и продумать содержание речи; второй этап – Диспозиция (лат. *dispositio*) – расположение изобретенного, структура, композиция речи; третий этап – Элокуция (лат. *elocutio*) – словесное оформление речи, украшение ее, выбор т.н. “цветов красноречия” – специальных фигур и тропов, служащих украшению и эстетическому наслаждению речи; четвертый этап – Меморио (лат. *memorio*) – запоминание речи, умелое использование приемов, помогающих запомнить подготовленный материал для публичной речи и, наконец, пятый этап - Акцио (лат. *actio*) – само произнесение речи, этап, теснейшим образом связанный с техникой речи и жестами, мимикой и позой оратора в процессе произнесения речи. По мнению Цицерона, вся деятельность оратора предстает в этих пяти частях. Это как бы образец (парадигма) мыслительной и речевой деятельности.

Предметом общей риторики является также теория аргументации (связанная с искусством ведения спора), сюда же входят учение о риторе, знания о речевом поведении и национально-культурных традициях речевого поведения, что очень важно в процессе общения.

В деятельности человека есть особые области, которые называют сферами «повышенной речевой ответственности», потому что в них ответственность человека за свое речевое поведение, за умение (или неумение) владеть

словом необычайно велика. Это диплома-тия, медицина, юриспруденция, журналистика, услуги и т.п. Для этих областей, успех в ко-торых особенно связан с речью, разработаны (в основном пока еще за рубежом) так называемые частные риторики. Частные риторики, в отличие от общей, изучают законы эффективной речи, действующие в областях «повышенной речевой ответственности». Здесь же рассматривается и искусство составления писем. В каждой культуре складываются особые и вполне определенные представления о том, как должно происходить речевое общение. Приобщая к общим правилам речевого пове-дения и речевого произведения, риторика дает и общие представления о прекрасном – обще-эстетическому и этическому идеалам, сложившимся исторически в данной культуре. Риторический идеал – это система наиболее общих требований к речи и речевому поведению, исторически сложившаяся в той или иной культуре в определенное время и отражающая си-стему ее эстетических и этических ценностей. Система эта закономерна и исторически обу-словлена. Поэтому история риторики рассматривается именно как история возникающих, развивающихся и сменяющих друг друга риторических идеалов.

Как любая наука, риторика имеет свои основные законы и категории. Законы мы рас-смотрим позднее, центральными же категориями риторики являются этос, пафос и логос.

Этосом принято называть те условия речи, которые слушатель предлагает оратору, это как бы нравственные начала речи, нравственная характеристика самого оратора. Нрав-ственные начала касаются темы речи и связаны со временем, местом ведения речи, опреде-ляя часть содержания речи. Риторический этос основан на фундаментальном принципе риторики: слово является поступком, осознанным действием, цель которого изменить мысли или деятельность других людей. Пафосом принято называть эмоции, чувства, воодушевляющие оратора, способность сформировать нужные эмоции у слушателей, связанные с замыслом, целью речи. Пафос ограничивается с одной стороны этосом, то есть может развиваться лишь в тех пределах места, времени, этичности темы, которые предлагаются получателем речи оратору. Если оратор призывает к справедливости, то он не должен вызывать, например, чувство зависти (следует учитывать этические условия речи). Другим ограничением пафоса являются словесные средства, которыми располагает создатель речи для установления контакта со слушателем. Логосом (мысль, заключенная в речи, и слово, выражающее ее) принято называть словесные средства, использованные оратором в данной речи при реализации замысла ее. Логос требует использовать такие понятия, слова, которые были бы доступны слушателю данной речи. Для общения, согласия, убедительности речи требуется такая форма ее выражения, при которой высказывание может быть понято, обсуждено и оценено. Логос также связан с этосом (этичность аудитории обнаруживается в отношении к слову – слушатель должен свободно, самостоятельно и ответственно принять решение о согласии или несогласии с оратором, а для этого необходим обмен

мнениями) и пафосом(этичный оратор использует эмоции, которые совместимы с условиями общения).

Три основные категории риторики – этос, пафос, логос – находятся в связи друг с другом и как бы переходят одна в другую.

Ораторское искусство шлифуется, доводится до совершенства не только усвоением правил и образцов красноречия великих ораторов, но и постоянным непрекращающимся ду-ховным обогащением личности оратора. Недаром древние говорили: «Красноречие – дитя знаний» (Цицерон).

Важнейшими стимулами развития риторики выступают те области гуманитарного и социального знания, которые имеют прямое отношение к процессу человеческого общения вообще и в особенности – к речевому общению. Схема общения довольно проста: оратор – процесс речевого взаимодействия и взаимовлияния – слушатели. Но она вызывает целый ряд вопросов: кто такой оратор? Что, как, с какой целью он говорит? Кто такие слушатели и каковы их демографические, профессиональные и иные характеристики? Как установить контакт со слушателями? Какие средства убеждения следует использовать? И многое-многое другое. Эти вопросы требуют ответа, но риторическая наука вряд ли может справиться с ни-ми собственными силами. На помощь ей приходят другие науки.

Теория Коммуникаций Философия Логика Этика

Педагогика Эстетика Психология Социальная
психология

Журналистика Филология Лингвистика Социология

Сценическое искусство Этнолингвистика

Эта схема достаточно условна. Она указывает на контакты, связи и области взаимо-действия риторики и этих разделов знания. Схема не закончена, открыта для любых допол-нений и изменений.

Нет необходимости говорить о важности философского образования и философского видения мира. Об этом уже давно было сказано великими ораторами и теоретиками красно-речия. Философия формирует критический и одновременно конструктивный тип мышления. Риторика как рациональная дисциплина всегда опиралась на разум, аргументировала свои идеи. Аристотель построил свою риторику на прочном фундаменте созданной им формальной логики, которая формирует дисциплину мышления, обостряет критическую функцию ума, исключает бездоказательные, голословные

суждения, совершенствует полемическое мастерство оратора. Хотя основной вопрос риторики – вопрос о том, как произнести речь, ее занимают вопросы и о том, как и кем воспринимается речь, кто и почему пришел слушать оратора. Отсюда ясна роль психологии, которая своими средствами исследует механизм взаимодействия оратора и аудитории, предъявляет целый ряд требований к поведению и подготовке оратора, умению сочетать рациональное с эмоциональным, с разных точек зрения – возраста, профессии, однородности и др. – анализируется аудитория, ее отношение к оратору. В своих речах оратор убеждает в чем-то аудиторию, призывает ее к чему-то, информирует, разъясняет что-либо, учит, то есть занимается теми проблемами, которые относятся к педагогике, хотя цели оратора и учителя различны. Социология исследует важнейшие основы человеческих отношений: образ жизни, привычки, духовные ценности, национальные особенности, верования и т.д. Без знания и понимания структуры общества вряд ли можно разобраться в множестве идей, взглядов, убеждений, интересов. Ораторские речи, составляя часть духовной жизни общества, отражают всю эту сложнейшую мозаику жизни. Наиболее тесными узами связана риторика с филологией и лингвистикой. Общим объектом их исследования является язык как важнейшее средство человеческого общения. Риторика даже трактовалась как теория любой речи – устной и письменной, поэтической и прозаической. Одним из важнейших понятий, общих для филологии и риторики, является культура речи. Различия национально-культурных традиций речевого общения и поведения, возможные способы наладить взаимопонимание, избежать ошибок, связанных с иными национальными традициями, помогает этнолингвистика. В теории коммуникации для риторики особенно важна диа-логическая трактовка речи, рассчитанная на понимание, согласованность участников диалога. Не меньшее значение имеет этика, эстетика, теория сценической речи. Мы еще будем говорить об этичности самого оратора и его выступления; о том, что речь должна соответствовать красоте как основной категории эстетики; любой выступающий как актер должен знать основы сценической речи: для того, чтобы вас мог слышать целый зал или отдельные слушатели необходимы правильное дыхание, хороший голос, четкая дикция, соответствующая роду и жанру речи мимика, жесты, поза оратора.

Нередко возникает спор: каждый ли человек может стать хорошим оратором? Спор этот не нов: он ведется на протяжении всей истории ораторского искусства. Мнения расходятся: одни считают, что только природные данные могут сделать человека оратором, другие утверждают, что «ораторами становятся» в процессе изучения основ ораторского искусства и применения их на практике. Знаменитый древнеримский оратор Марк Туллий Цицерон произнес знаменитое: «Поэтами рождаются, ораторами становятся». Он был уверен, что с поэтическим талантом человек рождается, а оратором можно стать, если приложить к этому некоторые усилия. Выдающийся судебный оратор А.Ф.Кони высказался по этому поводу так: «... если под красноречием разуметь дар слова, волнующий и увлекающий

слушателя красотой формы, яркостью образов и силой метких выражений, то для этого нужно иметь особую способность, частью прирожденную, частью же являющуюся результатом воспитательных влияний среды, примеров, чтения и собственных переживаний...Поэтому невозможно преподать никаких советов, исполнение которых может сделать человека красноречивым. Иное дело уметь говорить публично, то есть быть оратором. Это умение достигается выполнением ряда требований, лишь при наличии которых можно его достичь». Таким образом, Кони А.Ф. считал, что следует различать красноречие как дар, данный от природы, и умение говорить публично, которое приобретает в результате повседневной практики. Действительно, хорошим оратором может стать только тот, кто стремится к этому, кто много работает над собой, своими возможностями, своими приобретенными и природными данными – голосом, дыханием и т.д. Эти же мысли подтверждает и один из современных исследователей ораторского искусства Е.А.Ножкин, утверждая, что «ораторское искусство лишь условно называется искусством, в значительной степени – это деятельность, овладеть которой можно, если даже у человека нет для этого особых данных... всякий грамотный человек в результате упорного труда может овладеть основами ораторского искусства, т.е. умением произносить речь перед аудиторией доходчиво, увлекательно и убедительно». Вся история риторики является подтверждением этих высказываний.

Лекция 2. История античной риторики, развитие теории красноречия в средние века и Новое время.

1. Зарождение и расцвет ораторского искусства в Древней Греции.
2. Красноречие Древнего Рима.
3. Особенности ораторского искусства в средние века и Новое время.

Риторика – одна из древнейших наук. В различные времена она занимала большее или меньшее место в развитии общества, ценилась выше или ниже, но никогда не исчезала. В развитии риторики явно видны преемственность традиций, взаимовлияние культур, учет национальных особенностей, и в то же время – ярко выраженный общегуманистический характер.

Объективной основой зарождения ораторского искусства как социального явления стала насущная необходимость публичного обсуждения и решения вопросов, имевших общественную значимость. История свидетельствует, что важнейшим условием проявления и развития ораторского искусства, свободного обмена мнениями по жизненно важным проблемам, движущей силой критической мысли являются демократические формы правления, активное участие свободных граждан в политической жизни страны. Не случайно говорят, что «риторика – дитя и условие демократии». Свобода слова, равенство свободных граждан требовали от них хорошего владения словом для того, чтобы обосновать свою точку зрения, убедить в ее

правильности других, отстоять ее, опровергая мнение оппонента или оппонентов. Наиболее активно ораторское искусство развивается в переломные эпохи в жизни общества, помогая спланировать людей вокруг общего дела, воодушевляя и направляя их.

Итак, красноречие стало искусством в условиях рабовладельческого строя, который создал определенные возможности для непосредственного влияния на разум и волю сограждан с помощью живого слова оратора. Расцвет риторики совпал с расцветом демократии, когда ведущую роль в государстве стали играть три учреждения: народное собрание, народный суд, Совет пятисот. Публично решались политические вопросы, вершился суд. Чтобы привлечь на свою сторону народ (демос), надо было представить свои идеи наиболее привлекательным образом. В этих условиях красноречие становится необходимым каждому человеку.

Первые упоминания об ораторах относятся к временам гомеровской Греции. Гомер – первый учитель красноречия для древних греков. В «Илиаде» мы находим описание различных типов ораторов. Родоначальниками риторики были классические софисты 5 в. до н.э., высоко ценившие слово и силу его убеждения. Следует отметить, что отношение к софистике и к софистам было двойственным и противоречивым, что отразилось даже в понимании слова «софист»: вначале оно обозначало мудреца, человека талантливого, способного, опытного в каком-либо искусстве; затем, постепенно, беспринципность софистов, их виртуозность при защите противоположных точек зрения привело к тому, что слово «софист» приобрело отрицательную окраску и стало пониматься как лжеумрец, шарлатан, хитрец.

Теорию риторики активно разрабатывал философ-софист Протагор из Абдер во Фракии. Он одним из первых стал применять диалогическую форму изложения, при которой два собеседника высказывают противоположные взгляды. Появляются платные учителя – софисты, которые не только обучали практическому красноречию, но и составляли речи для нужд граждан. Софисты постоянно подчеркивали силу слова, проводили словесные баталии между выразителями различных взглядов, состязались в виртуозности владения живым словом. Основателем софистической риторики считают Горгия (485-380 гг до н.э.) из Леонтии в Сицилии. Вот как пишет о его риторической деятельности известный философ А.Ф.Лосев, опираясь на античные источники: «Он первый ввел тот вид образования, который готовит ораторов, специальное обучение способности и искусству говорить и первый стал употреблять тропы, метафоры, аллегории, инверсии, повторения, апострофы... Берясь обучать всякого прекрасно говорить и будучи, между прочим, виртуозом краткости, Горгий обучал всех желающих риторике с тем, чтобы они умели покорять людей, «делать их своими рабами по доброй воле, а не по принуждению». Силою своего убеждения он заставлял больных пить такие горькие лекарства и претерпевать такие операции, принудить к которым их не могли даже врачи». Горгий определял риторику как искусство речей.

Риторический идеал софистов обладал следующими особенностями:

1. Риторика софистов была «манипулирующей», монологической. Главным было умение манипулировать аудиторией, поразить слушателей ораторскими приемами; 2. Риторика софистов была риторикой словесного состязания, борьбы. Спор, направленный обязательно на победу одного и поражение другого, - вот стихия софиста; 3. Целью спора софистов была не истина, а победа любой ценой, поэтому господствует не содержание в речи, а «внешняя форма».

Лисий – представитель судебного красноречия, в совершенстве владел искусством рассказа, обладал ярким, но вместе с тем простым языком, учитывал особенности устной речи: богатство интонаций, точный адрес и т.п. Исократ – представитель торжественного, пышного красноречия; писал речи, обучал ораторскому искусству молодежь. Классическая греческая риторика была увенчана поистине трагической фигурой политического и судебного оратора Демосфена (384-322 гг до н.э.). Природа не наделила его ни одним из качеств, необходимых оратору. Боленый ребенок, опекаемый вдовой-матерью, он получил скверное образование. У Демосфена был неясный, шепелявый выговор, частое дыхание, нервный тик, т.е. масса недостатков, мешающий ему стать оратором. Ценой огромных усилий, постоянного и упорного труда он добился признания современников. Обстоятельства вынудили его стать оратором: он был разорен недобросовестными опекунами. Активно взявшись за отстаивание собственных прав через суд, он стал брать уроки у известного специалиста Исея, работать над избавлением от своих недостатков и в конце концов выиграл процесс. Но при первом появлении на публике он был осмеян и освистан. С этого момента начинается преодоление – самая характерная черта в судьбе и личности Демосфена.

Чтобы сделать дикцию четкой, он брал в рот камешки и так читал на память отрывки из произведений поэтов; упражнялся он и в произнесении фраз во время бега или подъема на крутую гору; старался научиться говорить несколько стихов подряд или какую-нибудь длинную фразу, не переводя дыхания. Учился актерской «игре», которая придает речи стройность и красоту; чтобы избавиться от подергивая плечом во время речи, подвешивал острый меч таким образом, чтобы он колот плечо и так избавился от этой привычки. Любую встречу, беседу он превращал в предлог и предмет для усердной работы: оставшись один, он излагал все обстоятельства дела вместе с относящимися к каждому из них доводами; запоминая речи, затем восстанавливал ход рассуждения, повторял слова, сказанные другими, придумывал всевозможные поправки и способы выразить ту же мысль иначе. Он лепил себя сам, доводя до совершенства то, что так небрежно исполнила природа.

Главным средством Демосфена-оратора становится его умение увлечь слушателей тем душевным волнением, которое испытывал он сам, говоря о положении родного полиса в эллинском мире. Пользуясь вопросно-ответным приемом, он искусно драматизировал свою речь. Диалогическую форму

своих выступлений Демосфен иногда дополнял рассказами, в патетических местах своих речей декламировал стихи Софокла, Еврипида и других известных поэтов античного мира. В целом мышлению Демосфена присущи ирония, искрящаяся и прерывающаяся в самые патетические моменты его речей; активно использовал антитезу (противопоставление), риторические вопросы; слогу его присущи благозвучие, преобладание долгих слогов, которое вызывало ощущение плавности. Всем способам выделения смысла Демосфен предпочитал логическое ударение, поэтому ключевое слово он ставил на первое или последнее место в периоде; средством смыслового выделения служит и употребление нескольких, чаще всего пары, синонимов, обозначающих действие: пусть говорит и советует; радоваться и веселиться; плакать и лить слезы. Часто использовал гиперболу, метафоры, мифологические образы и исторические параллели. Речи аргументированы, ясны по изложению. Главным противником Демосфена был македонский царь Филипп – Демосфен написал восемь «филиппик», в которых разъяснял афинянам смысл захватнической политики Македонца. Когда Филипп получил один из текстов речи Демосфена, то сказал, что если бы он слышал эту речь, то голосовал бы за войну против себя. Результатом убедительных выступлений Демосфена стало создание антимакедонской коалиции греческих полисов. Проиграв войну с наследниками Александра Македонского, афиняне были вынуждены подписать очень тяжелые условия мира и вынесли смертные приговоры ораторам, побуждавшим их к войне против Македонии. Демосфен нашел убежище в храме Посейдона, но его настигли и там. Тогда он попросил дать ему немного времени, чтобы оставить письменное распоряжение домашним и выпил яд из тростниковой палочки, которой писали древние греки. Так закончились дни величайшего мастера древнегреческого красноречия, которого греки звали просто «оратор», как звали Гомера просто «поэт». Однако слава Демосфена не умерла вместе с ним. Древние бережно сохранили более 60 его речей, обширное его жизнеописание составил Плутарх, сопоставив его биографию с жизнью выдающегося оратора Рима Марка Туллия Цицерона. Лучшей эпитафией Демосфену могли бы стать его собственные слова: «Не слово и звук голоса ценны в ораторе, но то, чтобы он стремился к тому же, к чему стремится народ и чтобы он ненавидел или любил тех же, кого ненавидит или любит родина».

На основе развивающегося ораторского искусства стали делаться попытки теоретически осмыслить принципы и методы ораторской речи. Так зародилась теория красноречия – риторика. Наибольший вклад в теорию красноречия внесли Сократ (470-399 гг. до н.э.), Платон (428-348 гг. до н.э.) и Аристотель (384-322 гг. до н.э.).

Сократ – выдающийся мастер бесед-диалогов, изобрел диалектику как искусство вести рассуждения, спор, беседу. Главными рычагами сократовской диалектики были ирония – способ критического отношения к догматике, прием Сократа, который прикидывался незнающим с тем, чтобы поймать и уличить своего собеседника в незнании, и майевтика (пови-

вальное искусство, родовспоможение). Ирония заключалась в умении философа остроумной системой вопросов и ответов загнать противника в логический тупик. Его ирония добродушна и деликатна: «Ведь не то, что я, путая других, сам во всем разбираюсь, - нет, я и сам путаюсь и других запутываю. Так и сейчас – о том, что такое добродетель, я ничего не знаю, а ты, может быть, и знал раньше до встречи со мной, зато теперь стал очень похож на невежду в этом деле. И все-таки я хочу вместе с тобой поразмышлять и поискать, что это такое – добродетель». Далее подключалась майевтика и вопросно-ответным методом с помощью логики и диалектики способствовала рождению истины. Чаще всего вопросы, задаваемые Сократом, формулировались так, что на них можно было получить только однозначный и заранее предсказуемый ответ. При всей кажущейся простоте речь Сократа была не только по существу, но и по форме довольно изощрена. Свои речи Сократ не записывал, но из диалогов его ученика Платона мы имеем представление о характере и содержании этих речей, о влиянии их на слушателей.

Платон совершенствовал искусство диалога. Платоновские диалоги остроумные, логично построенные, по внешнему впечатлению загадочные, возбуждали интерес к предмету спора или беседы. Платон обогатил живую публичную речь приемами и формами полемики, с помощью иносказаний и метафор сделал ее язык ярким и выразительным. В диалоге «Те-этет» высказываются различные соображения об ораторском искусстве в связи с вопросами о мудрости и постижении истины. Философ осуждал «пустословие» тех, кто своей речью заискивает перед народом, не стремясь к истине. По мнению Платона – риторика есть сноровка, умение, ловкость, которым можно научиться, развить в себе. А прилагать такую сноровку можно с различными целями – добрыми и злыми. Очевидна этическая направленность платоновских диалогов : красноречие должно быть честным и высоконравственным, деловым, а не пустословным, должно убеждать слушателей, приобщая их к знаниям. Платон считал, что оратор – носитель просвещения. Обобщая опыт риторики, он приходит к выводу о двух родах способностей, необходимых оратору. Первый – это способность охватить все общим взглядом, свести к одной идее все, что разбросано повсюду. Это дает оратору возможность сделать ясным предмет поучения. Второй – способность подразделять все на виды, составные части. Подчеркивается необходимость единства анализа и синтеза в ораторском искусстве. Любая речь, отмечает Платон, должна быть составлена как живое существо: у нее должны быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны соответствовать друг другу и целому. Платон одним из первых заговорил о психологии слушателей: «Поскольку сила речи заключается в воздействии на душу, тому, кто собирается стать оратором, необходимо знать, сколько видов имеет душа...» В диалогах «Горгий» и «Федр» закрепляет понимание риторики как науки убеждать. Многие свои идеи он передал своему ученику Аристотелю.

Современник Демосфена Аристотель подвел итог развитию классического греческого красноречия в трактате «Риторика», написанном около 330 г. до н.э. В отличие от технических руководств, написанных прежними риториками, построенными по принципу хрестоматии, где лучшие образцы риторического искусства предназначались для заучивания наизусть, Аристотель создал стройное теоретическое учение о принципах достижения прекрасного в области словесного творчества. Это единственное древнегреческое произведение по риторике, дошедшее до нас в целостном виде. Положения, сформулированные в этой книге, не потеряли своего значения до наших дней.

В самом начале своего труда Аристотель сформулировал цель риторики: она должна помогать человеку склонить другого к чему-либо или отговорить его от чего-нибудь. Поэтому риторика необходима как в делах, касающихся обыденных потребностей отдельного человека, так и в делах государственного значения.

Рассматривая способы убеждения, используемые оратором, Аристотель делит свой труд на три части (книги). В первой части рассматривается предмет риторики в системе других наук, а также рассматриваются три вида речей: совещательные или политические; судебные; эпидейктические или торжественные. Дело речей совещательных – склонять или отклонять; что касается судебных речей – их дело обвинять или оправдывать; эпидейктические речи хвалят или порицают. У каждого рода речи есть своя цель: польза и вред в совещательной; прекрасное и постыдное в речах торжественных; справедливое и несправедливое в судебных.

Риторика определяется как искусство убеждения, способность находить возможные способы убеждения в каждом конкретном случае. Определяя риторику как вспомогательную дисциплину, связанную с политикой, Аристотель установил общие законы красноречия, независимо от содержания речи.

Во второй книге Аристотель предлагает ораторам по сравнению с предшественниками много нового и в области техники риторики: «...преувеличение, сравнение всего более подходят к речам эпидейктическим, потому что здесь оратор имеет дело с деяниями, признанными за неоспоримый факт, ему осталось только облечь их величием и красотой. Что же касается примеров, притчи, басни, то они наиболее подходят к речам совещательным, потому что мы произносим суждения о будущем, делая предположения на основании прошедшего. Энтимемы наиболее пригодны для речей судебных, потому что прошедшее, вследствие своей неясности, требует указания причины, доказательства. Судебное красноречие требует умения вести полемику, уверенно опровергать доводы противника».

Здесь же Аристотель рассматривает средства убеждения, которые разделяет на: 1) логические; 2) нравственные; 3) эмоциональные. Во второй части автор характеризует личные качества и особенности оратора, с помощью которых он может вызвать доверие у слушателей и таким образом вернее

достичь своей цели. Это – разум, добропорядочность, твердое состояние духа. Анализируется и аудитория, на которую собирается воздействовать оратор, пробуждая в их душах те или иные страсти (эмоции). Таким образом, вторая книга является учением о принципах построения ораторской речи, о создании образа оратора.

В третьей книге «Риторики» Аристотель рассматривает стиль и построение (композицию) речи, размышляет о приемах, усиливающих экспрессивность речи. Он признавал достоинством речи ее ясность, уместность, а реальный путь для достижения этих качеств он видел в сближении ораторской речи с разговорной речью. Исследуя вопрос, откуда черпаются изящные и удачные выражения, Аристотель говорит о роли метафор, пословиц, шуток, указывает, что каждому роду речи соответствует особый стиль. Далее философ выделяет четыре части речи: предисловие, рассказ, доказательство, заключение.

Предисловие он сравнивает с прелюдией в музыке. Анализируя рассказ, Аристотель указывает, что он должен быть изложен не весь сразу, а по частям. Рассматривая структуру доказательств, автор исследует способы убеждения, подчеркивая конкретность доказательств. В заключении, считает Аристотель, оратору необходимо прежде всего постараться расположить слушателей к себе; следует разжечь страсти слушателей, а также напомнить, для чего была произнесена речь.

Риторический идеал Сократа, Платона, Аристотеля можно определить как:

- 1) диалогический: не манипулирование людьми, а побуждение их мысли – вот цель речевого общения и деятельности говорящего;
- 2) гармонизирующий: главная цель разговора – не победа любой ценой, а объединение сил участников общения для достижения согласия;
- 3) смысловой: цель разговора между людьми, как и цель речи – поиск и обнаружение истины.

Основные «инструменты» нахождения истины - ирония и майевтика Сократа, умение так строить диалог, чтобы наводящие вопросы привели в результате беседы к рождению истины.

Временем Аристотеля в истории греческой культуры заканчивается период классики, зарождается новая эллинистическая эпоха.

Падение полисного строя и утрата Грецией самостоятельности приводит к уменьшению роли ораторского искусства. Эллинизм характеризуется не только распространением культуры на Восток, но и воздействием восточных культур на античную. На этой почве в литературе и ораторском искусстве возникает т.н. азиатский стиль, отдающий предпочтение звуковым эффектам, рубленым фразам, непривычному порядку членов предложения в угоду ритмичности, манерной игре словами. Сила речи усматривалась в цветистости и напыщенности. Однако среди писателей и ораторов было немало и так называемых аттицистов, которые ориентировались на классических авторов, прежде всего на Демосфена. Искусство слова из общественно-политической сферы перекочевывает в школу, превращается в школьные декламации.

Красноречие в Древнем Риме развивалось под влиянием греческого наследия и достигло особого расцвета во время могущества Римской республики. Республиканский Рим решал свои государственные дела дебатами в народном собрании, в сенате и в суде, где мог выступить практически каждый свободный гражданин. Наиболее известным оратором в Риме был Марк Туллий Цицерон (106-43 гг. до н.э.). Любопытным выпускником русской дореволюционной гимназии мог прочитать по латыни наизусть и прокомментировать первую речь Цицерона против Катилины: «Доколе, о Катилина, будешь ты истощать наше терпение...» содержащую знаменитое крылатое выражение "О времена! О нравы!" (O tempora! O mores!). Именно Цицерон – главный объект восхищения и подражания для европейской риторики. В эпоху Возрождения возник настоящий культ Цицерона.

Суть своей риторической системы он изложил в трех книгах «Об ораторе», «Брут, или О знаменитых ораторах», «Оратор». Отмечая огромные возможности красноречия для воздействия на массы людей и управления ими, Цицерон считал его одним из главных орудий государства. Поэтому он был убежден в том, что любой государственный и общественный деятель должен владеть искусством публичной речи.

Теория красноречия Цицерона занимает среднее положение между азианизмом и умеренным классическим антицизмом. В трактате «Об ораторе» он выбирает свободную форму философского диалога, что позволило ему излагать материал проблемно, дискуссионно, приводя и взвешивая все доводы за и против. По его мнению, настоящих хороших ораторов мало, потому что красноречие рождается из многих знаний и умений. Основа ораторского искусства, по Цицерону, – глубокое знание предмета; если же за речью не стоит глубокое содержание, усвоенное и познанное оратором, то словесное выражение – пустая и ребяческая болтовня. Красноречие – это искусство, но труднейшее из искусств. Для оратора важнейшие условия: во-первых, природное дарование, живость ума и чувства, хорошая память; во-вторых, изучение ораторской теории; в-третьих, упражнения. Ни образование, ни природные способности не помогут оратору, если он не будет развивать их постоянными упражнениями. Стараются создать свой идеал оратора – образованный человек, который был бы одновременно и философом, и историком, и знал бы право; такой оратор поднимается над обыденным сознанием и способен повести людей за собой.

В задачу оратора входит расположить к себе слушателей, изложить существо дела, установить спорный вопрос, подкрепить свое положение, опровергнуть мнение противника, в заключении придать блеск своим положениям и окончательно низвергнуть положения противника.

Первое требование к речи – чистота и ясность языка, связанные с правильным, нормативным произношением: оратору необходимо правильно управлять органами речи, дыханием и самими звуками речи. «Нехорошо, когда звуки выговариваются слишком подчеркнуто; нехорошо также, когда их затемняет излишняя небрежность; нехорошо, когда слово произносится слабым, умирающим голосом; нехорошо также, когда их произносят, пыхтя,

как в одышке...» Сила ораторской речи, по Цицерону, обязательно соединяется с честностью и высокой мудростью. Еще один важный момент в ораторской науке – это умение оратора воздействовать на чувства аудитории. Сам он умел это делать как никто. Обращение к чувствам он рекомендовал в связи с определенными частями речи: в основном со вступлением и заключением. Особое внимание уделял использованию юмора в ораторской практике. Он был убежден, что юмор – свойство природное и ему научиться нельзя; пользуясь юмором необходимо помнить о соблюдении чувства меры и принципа уместности.

В диалоге «Брут» Цицерон перечисляет почти всех знаменитых римских ораторов – свыше двухсот – в хронологическом порядке с краткими характеристиками каждого. Для Цицерона римское красноречие – предмет национальной гордости, и он счастлив стать пер-вым его историком. Красноречие для Цицерона не самоцель, а лишь форма политической деятельности, и судьба красноречия неразрывно связана с судьбой государства.

Трактат «Оратор» должен, по мысли Цицерона, ответить на вопрос: каков высший идеал и как бы высший образ красноречия? Цицерон говорит, что он перевел Демосфена и Эсхина – двух великих ораторов – с целью показать соотечественникам мерило красноречия. Идеальный оратор тот, кто в своей речи и поучает слушателей, и доставляет им наслаждение, и подчиняет себе их волю. Первое – его долг, второе – залог его популярности, третье – необходимое условие успеха.

Ораторская теория Цицерона, изложенная им в «Ораторе», явилась суммированием богатого практического опыта предшествующих ораторов и его собственного. Много места в трактате уделяется теории периодической и ритмической речи. Музыкальность, ритмичность фразы – одно из самых замечательных свойств цicerоновской речи. Ритмичность речи облегчала путь к сердцу слушателей и тем самым способствовала главной задаче оратора – убеждению. Ритм создается как комбинацией слогов – долгих и кратких, так и выбором слов, порядком их расположения, симметрией выражений. Период – ритмизированная, гармонизированная фраза – стал предметом пристального внимания Цицерона как теоретика риторики и практика. Оратор должен быть артистом – и Цицерон был им. Существующие правила композиции для всей речи и для каждой ее части в отдельности он соблюдал с той точностью, с какой этого требовали обстоятельства. Когда это было нужно, он с легкостью пренебрегал ими. Любимые приемы стиля Цицерона – обращение, риторические вопросы, градация, патетические заключения.

Цицерон – единственный римский оратор, от которого дошли до нас не только теоретические сочинения по риторике, но и сами речи и т.о. современный исследователь имеет возможность сопоставить теорию и практику. Знаменитый преподаватель и теоретик риторики Квинтиллиан писал: «Небо послало на землю Цицерона – для того, чтобы дать в нем пример, до каких пределов может дойти могущество слова».

Творчество Марка Фабия Квинтилиана (36-96 гг. н.э.) было своеобразным последним этапом развития римского красноречия. Его главное сочинение «Наставление в ораторском искусстве» или «Образование оратора» (другой перевод) в 12-ти томах представляет собой обобщение выводов классической риторики и собственного 20-тилетнего опыта преподавателя риторики и судебного адвоката.

Квинтилиан разрабатывает методику обучения ораторской мысли. Она состоит в следующем:

- 1) необходимо изучать теорию риторики;
- 2) изучать классические образцы ораторского искусства;
- 3) подражание – т.е. всякий оратор рождается от оратора, подражая ему;
- 4) собственная ораторская практика.

Сначала Квинтилиан рисует образ идеального оратора, продолжая эту тему вслед за Цицероном. Затем рассказывает о развитии будущего оратора, которого следует воспитывать с детства, учитывая влияние окружения (кормилицы, родители, учителя). Учение в это время должно быть забавою, ребенок сознательно должен запоминать материал, заниматься чистописанием и чтением вслух. Речь должна быть правильна, ясна и красива. Для этого необходимо изучать грамматику и образцовых ораторов, поэтов, прозаиков, затем переходить к собственным сочинениям.

Квинтилиан считает, что оратор не должен жестко придерживаться правил, которые являются лишь руководством к действию, а не догмой. Он сравнивает жесткие правила с предписанием полководцу, как расположить войско. Но ведь расположение войска зависит от обстановки. «Так и в речи надобно знать, нужно ли или излишне вступление, и притом краткое, или пространное; обращать ли всю речь к судьям или к другому лицу, употребив на то какую-либо фигуру; успешнее ли для защищаемого дела повествование короткое или длинное, непрерывное или разделенное на части».

Повторяя мнение Цицерона, Квинтилиан отмечает, что истинным красноречием владеет лишь добрый и честный человек. Риторика является, по его мнению, искусством и наукой; рассматривается как «творительница убеждения». Природное дарование и учение способствуют красноречию, оратору необходимо постоянно увеличивать активный запас слов, читать известных писателей, поэтов, ораторов. Вершина ораторского мастерства, по мнению Квинтилиана, - способность говорить, не готовясь, а для этого необходимы огромные знания и разнообразные навыки.

Риторический идеал Цицерона и Квинтилиана:

Если для Цицерона критерием успеха оратора и целью хорошего красноречия служит одобрение римского народа, то для Квинтилиана важно только мнение специалистов. Цицерон видит в идеальном ораторе человека-гражданина и мыслителя, мужа слова и действия, который все подчиняет общественной миссии, соединяя в себе честность, высокую мудрость, любовь к истине, красноречие его должно служить только высоким и благородным целям борьбы за общее благо и высшую справедливость. Идеал его – оратор-политик, сочетающий ораторские дарования с философской глубиной

знаний. Цицерон требует от оратора всестороннего, исчерпывающего знания предмета.

Квинтилиановский идеал оратора – муж, одаренный умом от природы, украшенный изящными и разнообразными знаниями, высоконравственный, оратор – стилист. Оратор должен владеть определенным запасом знаний и слов, которые может использовать в случае необходимости.

Общий кризис Римской империи не мог не отразиться на духовной жизни общества. Он сказался и на ораторском искусстве, которое, утратив общественное значение и стимул, становится все более формальным, проявляется лишь в словесных ухищрениях. Легкая, естественная манера речи была утрачена, что вызывало многочисленные нарекания в адрес риторики. Культивирование слова как искусства повлекло за собой забвение его основной функции – функции носителя мысли.

Падение Римской империи в конце 5 века знаменовало переход к новой феодальной формации. Отношения равноправного партнерства свободных граждан сменилось иерархической субординацией сеньоров и вассалов. Эпоха средневековья длилась 12 веков. Новая социально-экономическая организация обусловила существенные изменения во всех сферах духовной жизни, в том числе и в риторике.

Господствующим жанром становится церковное красноречие. Церковная проповедь стала самой распространенной формой устного массового общения. Средневековое ораторское искусство восприняло основные нормы античной риторики и формальной логики, опыт древних ораторов.

Но окрашенное в религиозные тона ораторское искусство средневековья приобрело и новые качества. Видоизменения связаны были прежде всего с появлением абсолютного авторитета в виде религиозной догмы: о чем бы ни говорил проповедник, он соотносил свои суждения и выводы со Священным писанием. Ссылки на непререкаемый авторитет, с одной стороны, избавляли оратора от необходимости использовать углубленную аргументацию, а с другой – привносило в выступление элементы схоластики. Церковная риторика носит ярко выраженный дидактический (поучительный) характер, опирается на жития святых, на рассказы о чудесах, о Страшном суде, содержит призывы к покаянию и к праведной жизни. Но даже в жестких религиозных рамках риторика продолжала развиваться, и немалую роль в этом сыграли, например, еретические движения, направленные против догматов церкви. Важнейшее приобретение риторики в средние века – это умение завладеть чувствами и сознанием людей, влиять на их психику и воображение. Эффективность и действенность ораторской речи в этот период характеризовалась именно этими умениями проповедника.

На поприще церковного проповедничества выросли крупные богословские ораторы и проповедники – Василий Великий, Григорий Богослов, Иоанн Златоуст, Августин Аврелий (блаженный Августин), Фома Аквинский и другие.

Среди них наиболее значительной фигурой был епископ Константинополя знаменитый Иоанн Златоуст (ок.350-407 гг.) – «зерцало церковного

оратора», считавшегося в Византии и на Руси идеалом проповедника и неустрашимого обличителя. Благодаря своему высокому мастерству в искусстве слова он удостоился прозвища Златоуст. Само это прозвище свидетельствует о высоко уважительном отношении к публично сказанному слову и о почитании людей, владевших ораторским даром и умевшим посредством живой речи воздействовать на слушателей.

Другое значительное явление в проповедничестве – Фома Аквинский (1226-1274 гг.), вошедший в историю западно-европейской мысли. Он был выдающимся оратором, его труды легли в основу гомилетики – теории церковного красноречия. В ней на первый план выступает форма, главным принципом становится не убеждение, а внушение. Его работы усилили догматизацию риторики. То, что наметилось еще у софистов как увлечение словесной аргументации, спор ради спора, видимость логики, у схоластов было «усовершенствовано», всецело подчинено требованиям и целям богословско-церковной догматики.

С появлением средневековых университетов в 11-12 веках зарождается университетское красноречие. Оно было шагом вперед по сравнению с богословской риторикой, обращено к явлениям и фактам реальной действительности, подчинялась законам знания, но все еще слишком много схоластики.

Исторический опыт средневековья еще раз подтверждает, что ораторское искусство может развиваться лишь при наличии свободы слова, свободного обмена мнениями, без чего любая речь тускнеет, гаснет.

В эпоху Возрождения (Ренессанса) ораторское искусство получает новый импульс. Воскрешается судебное красноречие, появляется торговая (деловая) и парламентская разновидности красноречия. Ренессанс стал эпохой возвеличения человеческой индивидуальности. Кумиром становится Цицерон – оратор-философ, деятельная сильная личность. Риторика сближается с литературой, возрастает в риторическом каноне второй и третий разделы – композиционный и языковой. Гуманисты Возрождения провозглашали «универсальность человека» как идеал человеческого существования, отличающий это время от средневековья с его идеалом «аскета», «рыцаря», «праведника». Человеческая индивидуальность и свобода, как нигде, проявляют себя ярко в речевой индивидуальности и речевой свободе. Идея обновления словесности связывалась гуманистами с принципом «подражания древним». Цель ее – найти в родном языке риторические возможности, усвоив богатый опыт античных авторов. Художественная проза и поэзия способствовали повышению речевой культуры, усиливали чуткость к звучащему слову, воспитывали эстетический вкус к речи, к ее выразительным возможностям, содействовали выработке ораторского стиля. Классическими образцами риторического искусства можно назвать монологи Гамлета, Джульетты, Макбета, короля Лира и др. Затронув важнейшие вопросы действительности (правовые, экономические, религиозные, политические), риторика обогатилась живой национальной речью, отойдя от латыни старых учебников.

Набирают силу бунтарские проповеди в лоне церкви. Итальянский монах Савонарола (1452-1498) гневно обличает богатство и роскошь католической церкви, критикует Ватикан. Его проповеди способствовали народному восстанию 1494 г., приведшему к изгнанию из Флоренции тиранов Медичи и восстановлению республики. Савонарола был обвинен инквизицией в ереси и казнен. Идеолог чешской Реформации, вдохновитель народного движения в Чехии против немецкого засилья и католической церкви, ректор Пражского университета Ян Гус (1371-1415), свои проповеди произносил на простом народном языке, обладал ценной для каждого оратора способностью изменять форму изложения мыслей в зависимости от состава аудитории. Осужден церковным собором в Констанце и сожжен.

Известны устные выступления и письменные полемики – спор между основателем лютеранской церкви Мартином Лютером (1469-1536) и писателем-гуманистом Эразмом Роттердамским.

Заметный вклад в развитие риторики внесли европейские писатели и мыслители Нового времени – Блез Паскаль, Мишель Монтень, Френсис Бэкон и другие. В их произведениях мы находим много глубоких и точных рекомендаций. Вновь на первый план, как в античности, выдвигается действенность речи, способность оратора увлечь аудиторию, мобилизовать ее на конкретное действие. Красноречие проникается светскими мотивами, приобретая социально-политическую направленность. Целая программа действий оратора содержится в высказывании французского философа и физика Б.Паскаля (1623-1662), высоко ценившего гармонию содержания и формы публичной речи: «Красноречие – это искусство говорить так, чтобы те, к кому мы обращаемся, слушали не только без труда, но и с удовольствием и чтобы захваченные темой и подстрекаемые самолюбием, они захотели в нее вникнуть. Стало быть, оно состоит в умении установить связь между умами и сердцами наших слушателей и нашими собственными мыслями и словами, а это значит, что, прежде всего мы должны хорошо изучить человеческое сердце, знать все его пружины, - только тогда наша речь дойдет до него и его убедит. Поставим себя на место тех, кто нас слушает, и проверим на самих себе, верна ли избранная нами форма, гармонирует ли она с темой, производит ли на собравшихся такое впечатление, что они не в силах ей противостоять. Надо по возможности сохранять простоту и естественность, не преувеличивать мелочей, не преуменьшать значительного. Форма должна быть изящна, она должна соответствовать содержанию и заключать в себе только необходимое».

Вновь уделяется серьезное внимание технике речи, манерам оратора, жесту, мимике. Формируется светская риторика: риторика беседы, эпистолярная риторика, риторика портрета, риторика загадки и т.д. Из искусства речи риторика превращается в целый жизненный кодекс.

Лекция 3. Развитие ораторского искусства Древней Руси, петровская эпоха, Россия XX века.

1. Ораторское искусство Древней Руси и ее риторический идеал.
2. Ораторское искусство в петровскую эпоху. М.В.Ломоносов и его «Краткое руководство к красноречию».
3. «Правила высшего красноречия» М.М.Сперанского, риторика Мерзлякова А.Ф.Ю, Кошанского Н.Ф., Зеленецкого К.П.
4. Судебное красноречие в России после реформы 1864 г.
5. Университетское красноречие.
6. Институт живого слова и развитие риторики в 20 веке в России.

Ораторское искусство не может возникнуть и развиваться как явление самостоятельное, оторванное от насущных политических и гражданских проблем современности. Подлинное ораторское искусство создается лишь на демократической основе. Если взглянуть с этих позиций на историю русского слова, то мы увидим, что известных ораторов в России было немного. Вместе с тем, на Руси всегда любили красивое, яркое, образное, сочное слово. Во все времена, особенно в годы испытаний, русский народ прислушивался к ораторам – военным, духовным, политическим.

«Отчего имеем мы так мало ораторов? – спрашивал в одном из «Писем от Стародума» Д.И.Фонвизин. – Никак нельзя полагать, чтобы сие происходило от недостатка национального дарования, которое способно ко всему великому, ниже от недостатка российского языка, которого богатство и красота удобны ко всякому выражению. Истинная причина малого числа ораторов есть недостаток в случаях, при которых дар красноречия мог показаться... Прокопович, Ломоносов, Поповский в Афинах и Риме были бы Демосфены и Цицероны... Мы показали бы какого рода и силы было бы российское витийство, если бы имели мы где рассуждать о законе и податях и где судить поведение министров государственным рулем управляющих».

Борьба с иноземными захватчиками, объединение русских земель ставили перед русичами довольно часто военные задачи. Раздробленная, собирающая воедино свои силы Русь нуждалась в военном красноречии, к лучшим образцам которого мы можем отнести «Золотое слово» князя Святослава, произнесенное им перед дружиной при осаде русских войск византийцами в крепости Доростал на Дунае в 971 году: «Погибнет слава, спутница русского оружия, если мы теперь постыдно уступим римлянам. Итак, с храбростью предков наших и с тою мыслию, что русская сила была до сего времени непобедима, сразимся мужественно за жизнь нашу. У нас нет обычая бегством спасаться в отечество, но – или жить победителями или, совершивши знаменитые подвиги, умереть со славою... Уж нам некуда деться, волей-неволей придется стать против... да не посраим земли русской, но ляжем здесь костью: мертвые бо сраму не имеют, если же побежим, то срам примем, не убежим, но станем крепко, а я пойду впереди нас...». Знаменитый афоризм «Мертвые сраму не имеют» – навсегда вписан в историю нашего Отечества. Речь князя Святослава является образцом русских патриотических речей древности, в ней впервые выдвигается понятие о воинских традициях русской армии, о славе русского оружия. Речи

князей Киевской Руси к своим дружинникам цитировались даже византийскими источниками.

В России занятия риторикой начались в монастырях – центрах древнерусской книжности, где обитали составители и авторы первых дошедших до нашего времени риторик.

Золотым веком русской литературы и периодом расцвета древнерусского красноречия стал XII век. Он прославился «Словом о полку Игореве». «Слову о полку Игореве» предшествовало анонимное «Слово о князьях», сочетающее резкость осуждения («Одумайтесь, князья, вы, что старшей братии противитесь, рать воздвигаете и поганых на братию свою призываете, - пока не обличил нас Бог на Страшном своем суде), упрек, призыв следовать примеру предков и близких, напутствие (Да поможет вам Бог и да не отпадете вы, все слышащие, от славы...). Важнейшая цель слова в Древней Руси – объединение мест и людей в целостный «русский мир». Это задача единения, нравственная задача. Она определяет пафос слова.

В древнерусском красноречии преобладают два основных жанра – дидактическое (назидательное) «Поучение» и торжественное панегирическое хвалебное «Слово». «Поучение» имеет целью формирование идеалов, воспитание человеческой души и тела. Оно проще, доступней, адресовано не слишком просвещенному читателю. «Слово» трактует высокие и общие темы – духовные, государственные, политические. Хвала князю или святому, сложное по форме, обильно украшенное произведение обращено к более образованному кругу. «Слова» Кирилла Туровского (ум.ок.1183 г.), посвященные тем или иным церковным праздникам, составлены по самым высоким канонам византийского ораторства, отличаются удивительным изяществом языка, расчетливо учитывающего устное произнесение в церкви при большом скоплении молящихся. Так, в «Слове в новую неделю по пасце» весь материал построен на сравнении пробуждающей и обновляющейся весной природы с «церковью Христовой», обновившей и преобразившей мир.

О риторике как искусстве речи упоминается во множестве древнерусских сочинений. Так, в «Пчеле» (сборник пословиц и афоризмов Киевской Руси) праведник Аристил, поносимый за то, что «помногу учеников имея и риторию уча, сам же убог был», отвечал в свое оправдание: «ибо риторию учу, а злато не люблю». Сборники «Пчела» содержат множество изречений о житейской мудрости и добродетели – почти половина из них может быть отнесена к правилам практической риторики, то есть нормам речи, записанным в афоризмах - античных и христианских авторов, Вот лишь часть этих правил:

- предпочти говорение слушанию;
- умей выбрать правильную аудиторию или собеседника, понимай, что кому можно сказать;
- не празднословь, запрети себе говорить «пустые» речи;
- воспитывай не столько словом, сколько личностью и «делами», примером «доброго жития»;

- человек выявляется и просвечивается его речью;
- в правильном действии словом – оружие и защита человека.

Описанные правила составляют фрагмент общей риторики Древней Руси или общих правил речевого поведения. Фрагменты частной риторики описания правил для отдельных видов речи надо искать в конкретных сочинениях. Так, «Домострой» регламентировал правила речевого поведения в быту. Вот каковы «домостроевские» советы женам относительно их речевого поведения: «...А в гости ходить и к себе звать, общаться, с кем велит муж... А с гостями беседовать о рукоделии и домашнем строении: как порядок навести и какое рукоделие как делать... С такими-то добрыми женами прилежно сходиться: не ради еды и питья, а для доброй ради беседы и для науки; да внимать впрок себе, а не пересмеиваться и ни о ком не переговаривать...» Норма бытовой риторики, речевого этикета Древней Руси многими своими сторонами проявляется и сегодня. Мы не копируем эти правила, что было бы смешно, а сравниваем, сопоставляем их с советами современных книг о вежливости, речевом этикете и т.д.

Политическое красноречие было развито слабо. Искусным политическим оратором в Московской Руси был царь Иван Грозный. Он любил поспорить, но спор был небезопасен для его противников. Так, диспут с одним пастором закончился тем, что царь в гневе ударил его посохом, воскликнув: «Поди ты прочь со своим Лютером!» Послания князя Курбского и ответы царя по существу являются ярким политическим диспутом 16 века, который оказался возможен лишь после отъезда Курбского за пределы царства.

XVI век отмечен и продолжительной полемикой, ораторской по форме, между так называемыми «нестяжателями» (Нилом Сорским, Максимом Греком) и крупными церковными иерархами «иосифлянами» (Иосиф Волоцкий и др.). «Нестяжатели» призывали церковь отказаться от богатства и быть богатыми лишь духом, «иосифляне» считали, что церковь, чтобы управлять людьми, их душами, должна быть богатой и сама. Обычай публичной дискуссии на Руси не было, поэтому полемическое красноречие выражалось в письмах и посланиях, предназначенных для копирования и распространения. Иосифляне нашли способ овладения вниманием масс: их речь была прямой и ясной, тогда как «нестяжатели», в точности следуя канонам риторики, используя сложную аргументацию, так и остались непонятыми.

Роль слова резко возрастает в Смутное время (начало XVII века) – высок ораторский пафос грамот заточенного в подвале московского патриарха Гермогена, направленных против польских захватчиков, и анонимного «Плача о пленении и разорении Московского государства». Для истории риторики наибольший интерес в этом веке представляют обращенные к народу «Слова», «Послания», «Беседы» протопопа Аввакума – главы раскола, «неистового», «огнепального» Аввакума. Его ораторская речь задолго до Державина объединила, сплестила в одно художественное целое привычные в литературе церковнославянские слова, греко-римские риторические приемы и «мужицкий», «подлый» язык. Диалог, каламбур – все подчинено основной

задаче – сильному, непосредственному, живому воздействию на собеседника или читателя.

Первым древнерусским сочинением, систематизировавшим “свободные мудрости” было “Сказание о семи свободных мудростях”, написанных в семи главах. В каждой главе рассматривалась соответствующая наука (“мудрость”): грамматика, риторика, диалектика, мусика (музыка), арифметика, геометрия, астрономия – представляла себя, объясняла сущность своего учения, говорила о его пользе, связи с другими науками и т.д. Риторика в нем рассматривается как всеобъемлющая наука, касающаяся правил создания всех видов речи. Это сочинение легло в основу первых русских учебников по теории красноречия.

В 1672 г. переводчик Посольского приказа Николай Спафарий переработал “Сказание о 7-ми свободных мудростях” в “Книгу избранную вкратце о девяти музах и семи свободных художествах”, где говорится о происхождении риторики, дается ее определение как “художество (искусство), которое учит украшать речь и убеждать”.

К 1620 г. относятся наиболее ранние списки первой русской “Риторике”. Нам неизвестно имя автора, хотя долгое время считалось, что она была написана новгородским митрополитом Макарием (он был просто ее первым владельцем). Это не самостоятельное русское сочинение, а перевод латинской “Риторике” немецкого ученого Филиппа Меланхтона (Франкфурт, 1577). Но отношение к тексту оригинала у древнерусского книжника было “творческим”, поскольку он не только ввел в свой перевод отрывки из “Сказания о 7-ми свободных мудростях”, приспособив латинское сочинение к нуждам российского образования (так, консул Маммий стал думным Федором, а Ахилл – Иваном). В “Риторике” две книги: “Об изобретении дел” и “Об украшении слова”. Текст написан в вопросах и ответах, имитируя диалог учителя и ученика. В январе 1622 года была создана новая редакция этого текста. По заданию три писца-ученика переписывали текст, разделенный между ними по главам, потом учитель дал свои комментарии к трудным терминам риторики, а также делает перевод всех греческих и латинских терминов на русский язык. После того, как учитель риторики закончил свой комментарий, ученики переписали текст и так получилась новая редакция, которая и существовала вплоть до конца 17 – начала 18 вв. Многие греческие и латинские термины, переведенные впервые в “Риторике”, вошли затем в последующие российские учебники риторики и словесности. Текст начинается вопросом: что есть риторика и что содержит учение ее? Риторика – наука, наставляющая на правый путь и полезную жизнь добрыми словами. “Сию науку также называют сладкогласие и краснословие, поскольку она учит красиво и удобно говорить и писать”. Идет становление новой терминологии, поиск нужных слов. Затем следует краткая история науки, рассматриваются различные роды речей (судебная, совещательная, эпидейктическая, учебная – школьная речь и проповедь). Далее рассматриваются части речи (предисловие, повествование, предложение, доказательство, опровержение, заключение) и основные

требования к этим частям, рассматривается учение об эмоциях. Во второй книге рассмотрена теория речевого выражения и украшения (фигуры и тропы речи), анализируются речи образцовых авторов, уместное пользование стилями.

На основе этой “Риторики” была написана в конце 17 века “Риторика” Усачева, дополненная новыми наблюдениями и выводами. Она представляет собой своеобразную энциклопедию лингвистических и стилистических знаний своего времени.

Древнерусское красноречие рождается на основе взаимодействия развитой народной устно-речевой традиции и античных, византийских риторических образцов.

Риторический идеал Древней Руси:

1. Беседуй только с достойным. Это правило ведения беседы приводится в русских риториках вплоть до 20-х гг. XX века. “Лучше с умным камни носить, чем с глупым вино пить”.

2. Выслушай собеседника. Достойный собеседник – старший или мудрый человек – достоин и почтения к своему слову, такого полагается выслушать кротко и внимательно.

3. Кроткость в беседе. Иначе нельзя беседовать с достойным человеком. Осуждаются как большой грех нарушения этого правила: словесная брань, пустословие, многословие, несдержанность в речи.

4. Доброе слово всегда желанно и благотворно, решительно противопоставлено лести и лжи.

Истоки русского речевого идеала восходят к античному этическому риторическому идеалу Сократа, Платона, Аристотеля.

В XVIII веке при Петре I сделан был новый шаг в развитии ораторского искусства в России. Видными ораторами петровской эпохи были служители церкви – Стефан Яворский (1658-1722) и Феофан Прокопович (1681-1736).

Речи Стефана Яворского отличались изысканностью форм, большим количеством отступлений от основной темы. Исполнение его проповедей отличалось театральностью: неожиданные переходы, подчеркнутая интонация, широкий жест, резкие телодвижения. Но этот прекрасный оратор резко выступал против реформ Петра. В отличие от него – Феофан Прокопович был убежденным сторонником петровских преобразований. Избегал искусственных аллегорий, туманных символов, отходов от основной темы (что было характерно для Яворского), в речах Прокоповича – талантливого ученого, публициста, общественного и церковного деятеля – содержалось немало сатирических выпадов против врагов петровских преобразований. Первым выступлением, снискавшим ему громкую ораторскую славу, была торжественная проповедь при встрече Петра – победителя в Полтавской битве. Это был пламенный панегирик русским воинам, победителям шведов и их могучему полководцу. В 1716 г. Прокопович переезжает в Петербург, где становится главным советником Петра по вопросам духовного управления. Он пишет в 1721 г. «Духовный регламент», в котором отстаивает простоту, доступность и в то же время

наглядность и образность речи. Эта работа (создание речи) требует от автора прежде всего честности и прилежания, изучения образцов лучших ораторских выступлений прошлого, скромности, чувства меры, советует воздерживаться в публичных выступлениях от поучительного, назидательного тона, избегая злоупотребления местоимением «Вы», особенно если речь идет об ошибках слушателей. В этом случае этика публичной речи требует (и сегодня тоже) включения оратора в число критикуемых: «мы не сумели, мы не добились...». Недопустимым полагает Прокопович упоение оратора собственным красноречием. Много внимания уделяет манере поведения проповедника за кафедрой: «не надобно проповеднику шататься вельми, будто в судне веслом гребет. Не надобно руками всплескивать, в боки упираться, подсакивать, смеяться, да не надо бы и рыдать, но хотя бы и возбудился дух, надобе, елико можно, унимать слезы, вся бо сия лишняя и неблагообразна суть, и слушателей возмущает». Вскоре после «Духовного регламента» в 1724 г. Петр издал указ, в котором категорически запрещал чтение доклада по тексту: «господам сенаторам... запретить речь читать по бумажке, токмо своими словами, чтобы дурость каждого всем явна была».

Духовно-риторические сочинения этого периода все же были скованы традициями и предписаниями, ориентированными на тяжелый и архаичный стиль церковнославянских речений. Подлинное же искусство светского публичного слова в России связано с развитием университетского красноречия. Это объясняется прежде всего тем, что Россия была лишена парламентских форм демократии, столь обычных для Западной Европы, и именно в университетской аудитории живое слово имело возможность свободно развиваться, совершенствоваться.

Решительный шаг на этом пути сделал создатель Московского университета и Академии наук М.В.Ломоносов (1711 – 1765). Именно он предпринял труднейшую реформу русского языка, заложил основы современной литературной речи. Ломоносов положил начало русской научной риторике, написав «Краткое руководство к красноречию» (1748 г.). Первую же свою книгу по риторике он написал в 1743 году. Она была отвергнута немцами-академиками. При обсуждении рукописи академик Миллер высказался так: «...следует написать книгу на латинском языке...и, присоединив русский перевод, представить ее Академии». Невзирая на подобные поучения, Ломоносов и новый, расширенный вариант книги написал на русском языке. В этой книге, выдержавшей девять изданий, не потерявшей своей актуальности и сегодня, была заложена программа дальнейшего развития русского ораторского искусства. Благодаря доходчивому, простому и образному языку «Руководство» стало настольной книгой для образованных людей. По мнению Ломоносова, «красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению». Рассматривает красноречие как искусство убеждения, где все аспекты воздействия речи оратора на слушателя важны и значимы. В своем труде Ломоносов выделяет собственно риторику, то есть учение о

красноречии вообще, ораторию, то есть наставление к сочинению речей в прозе, и поэзию, то есть наставление к сочинению поэтических произведений. Ломоносов был одним из тех, кто заложил основы современного русского литературного языка. Он создал жанр русской оды философского и патриотического звучания, является автором поэм, трагедий, сатир, фундаментальных филологических трудов и научной грамматики русского языка.

«Риторика» М.В.Ломоносова состоит из трех частей: «Об изобретении», «Об украше-нии» и «О расположении» : «Риторика есть учение о красноречии вообще... В сей науке предлагаются правила трех родов. Первые показывают, как изобретать оное, что о предло-женной материи говорить должно, другие учат, как изобретение украшать, третьи наставляют, как оное располагать надлежит, и посему разделяется Риторика на три части – на изобретение, украшение и расположение».

Основные теоретические положения риторики в книге Ломоносова сопровождаются цитатами из сочинений знаменитых писателей Древней Греции и Древнего Рима, средневековья, Возрождения и Нового времени, данные в авторском переводе. Много в учебнике примеров, написанных самим Ломоносовым, в том числе стихотворных.

По мнению Ломоносова, оратору присущи 5 основных качеств:

1. природные дарования, которые он подразделяет на душевные и телесные. К первым относит автор остроумие (понимая под ним остроуту, гибкость и самостоятельность мышления) и память, ибо «как семя на неплодной земле, так и учение в худой голове тщетно есть и бесполезно». К телесным дарованиям Ломоносов относит владение голосом, дыханием, внешний облик оратора (приятная внешность, осанка).
2. Наука, то есть «познание нужных правил», изучение законов красноречия, изучение античных риторик.
3. Изучение образцов выступлений ораторов прошлого («подражание авторов в красноре-чии славных»), что для учащихся едва ли больше нужно, нежели самые лучшие правила.
4. Упражнение в сочинении речей («от беспрестанных упражнений возросло красноречие древних великих витий»). Именно ежедневное упражнение в подготовке и произнесении речей, по мнению Ломоносова, позволяло ораторам быть готовыми к импровизированному выступлению в любой момент.
5. Знание других наук. Вслед за Цицероном Ломоносов утверждает, что только широкая образованность позволяет человеку стать хорошим оратором. «Материя риторическая есть всё, о чём говорить можно, т.е. все известные вещи в свете. Отсюда явствует, что ежели кто имеет большее познание настоящих и прошедших вещей, т.е. чем искуснее в науках, у того большее есть изобилие материи к красноречию».

Важным для публичного выступления Ломоносов считал выбор темы. Слово, обращенное к слушателям, должно воздействовать не только на разум, но и на чувства. Поэтому Ломоносов отводит специальную главу вопросам

эмоционального воздействия ораторской речи. По его мнению, совершенство ораторского произведения достигается чистотой стиля, который «зависит от основательного знания языка, от частого чтения хороших книг и от обхождения с людьми, которые говорят чисто». Советуя прилежно изучать грамматические правила, выбирать из достойных книг изречения и пословицы и заботиться о «чистом выговоре при людях, которые красоту языка знают», он подчеркивал: «Тупа оратория, косноязычна поэзия, неосновательна философия, неприятна история, сомнительна юриспруденция без грамматики». Вдохновенные строки посвящает Ломоносов могучей силе русского языка, который «имеет природное изобилие, красоту и силу, чем ни единому европейскому языку не уступает. И для того нет сомнения, что российское слово не могло приведено быть в совершенство, каковому в других удивляемся».

В ораторских произведениях Ломоносова можно проследить сочетание двух противоположных стилей. С одной стороны, яркий и живой язык образов, искреннее выражение чувств, с другой – пышность, витиеватость, изобилующая метафорами, гиперболами, риторическими фигурами. Когда Ломоносов говорит о близких и волнующих его темах, например, о развитии науки и просвещения, о расцвете России, он употребляет простые, убедительные образы, слова звучат доверчиво и непринужденно. Но совсем по-другому звучат торжественные Оды, Похвальные слова – они содержат огромное количество тропов и фигур риторики (антитезы, анафоры, олицетворения, риторические вопросы, обращения и т.п.).

Ломоносов считает, что каждое ораторское произведение должно состоять из четырех частей: вступления, истолкования, утверждения и заключения. По такой схеме построены почти все его произведения. Специальный раздел риторики посвящен произнесению ораторских произведений. Ломоносов утверждал, что мало иметь хорошую тему, мало образно изложить материал, умело его расположить, но очень важно красиво его произнести, повышая или понижая голос в соответствии с излагаемым текстом. Для выражения эмоций советует употреблять соответствующие жесты.

По дошедшим до нас воспоминаниям современников Ломоносов обладал прекрасной речью, слог его был «великолепен, чист, тверд, громок и приятен», «нрав он имел веселый, говорил коротко и остроумно, любил в разговорах употреблять острые шутки». Как отмечал Н.И.Новиков – автор первой биографии Ломоносова – этот величайший русский ученый-энциклопедист почитается в «числе наилучших лириков и ораторов». Сам Ломоносов свой вклад в развитие риторики в письме графу М.И.Воронцову 30 декабря 1759 г. оценивал так: «Через 15 лет нес я на себе четыре профессии, то есть в обоем красноречии, в истории, в физике и химии, и оные отправлял не так, чтобы только как-нибудь препроводить время, но во всех показал знатные изобретения: в красноречии ввел в наш язык свойственное стихов сложение и штиль исправил грамматическими и риторическими правилами и примерами в разных сочинениях...»

Другая замечательная работа, оказавшая влияние на развитие теории красноречия – это «Правила высшего красноречия», написанные М.М.Сперанским (1772-1839) – знаменитый государственный деятель, реформатор российского законодательства. Он родился в селе Черкутино Владимирского уезда Владимирской губернии в семье простого сельского священника. Ни его отец, ни дед (тоже священники) не имели даже фамилии и писались только по отчеству. Фамилию «Сперанский» придумал Михаилу его дядя, священник Матвей Богословский, когда будущий великий реформатор поступал во Владимирскую духовную семинарию (от латинского *sergo* – надеюсь). Надежды вполне оправдались. В семинарии его любимыми предметами были философия и риторика. После блестящего завершения учебы во Владимирской семинарии, Сперанского отправили в 1788 г. в Санкт-Петербургскую семинарию для продолжения учебы. По окончании была предложена должность преподавателя математики, через три месяца - преподавание физики и красноречия. В 1795 г. в дополнение к должности преподавателя философии Сперанский назначен префектом семинарии. Поступив в гражданскую службу в 1797 г., Сперанский за 4 года сделал блестящую карьеру государственного деятеля, реформатора Российского законодательства. Уже в 1801 г. он стал действительным статским советником, а затем - графом Российской империи. Немало помогло ему и умелое владение риторикой, которую Михаил Михайлович знал и любил.

Влияние философии и веры в идеалы Века Разума и Просвещения весьма ощутимо в "«Правилах высшего красноречия"» написанных Сперанским в 1792 году в 20-летнем возрасте. Напечатаны они были лишь в 1844 году, через пять лет после смерти М.М.Сперанского. Сочинение отличают авторская наблюдательность, эрудиция, изысканность формы и выражения. Сперанский пишет: «Красноречие есть дар потрясать души, переливать в них свои страсти и сообщать им образ своих понятий. Первое последствие сего определения есть то, что... обучать красноречию не можно, ибо не можно обучать иметь блистательное воображение и сильный ум. Но можно обучать, как пользоваться сим божественным даром... И вот то, что собственно называется риторикой...» Вслед за Цицероном и Ломоносовым указывает Сперанский на важность композиции речи, на роль каждой части выступления. Он отмечает, что «вступление должно быть просто», т.к. его задачей является познакомить слушателя со своим пониманием предмета речи, оно есть «приуготовление души к тем понятиям, которые автор ей хочет внушить, или к тем страстям, кои в ней он хочет возбудить». Слишком пышное и многообещающее вступление опасно – замечает Сперанский. «Сделать столь великолепное начало есть обязать показать впоследствии еще большее... Заставить много от себя ожидать есть верный способ упасть». Вместе с тем «делать заключения сухие и холодные, значит терять плод своего слова. ..Речь не что иное есть как приготовление слушателей к совершенному убеждению. Слушатель в продолжение ее был движим вместе с вами страстию. Сердце его, ослабевшее от сего потрясения, готово уже

сдаться – для чего не пользуетесь вы его расположением? Для чего погашаете вы огонь в то самое время, как он должен быть в величайшей своей силе? Вот что значит разрушить своими руками собственное свое творение». Сперанский исходит из триединой задачи оратора: изобретение, расположение и изложение речи. Расположение мыслей в речи подчиняется двум правилам: 1) все мысли должны быть связаны между собой так, чтобы одна вытекала из другой, что позволит сосредоточить внимание слушателей, легко переходить от одного предмета к другому; 2) все мысли должны быть подчинены главной, доминирующей. Доказательства в речи – «суть то же, что кости и жилы в теле». Их надо построить так, чтобы одно поддерживало другое, создавая единое целое. Все доказательства должны быть не только связаны между собой точными переходами, но и выстроены в перспективе так, чтобы в каждой части ясно виделась цель всего выступления. Содержанию должна соответствовать ясная и четкая речевая форма выступления. «Кто хочет иметь дело с людьми, - учит Сперанский, - тот необходимо должен мыслить хорошо, но говорить еще лучше.» Язык твердый, выливающий каждое слово, не стремительный и не медленный, дающий каждому звуку должное ударение» – вот, что необходимо оратору. Большое внимание уделяется внешнему виду оратора, его позе, жестам и мимике, а также эмоциям, т.к. все это оживляет и украшает речь.

Основная идея трактата – научить потенциального оратора нравиться публике, заинтересовать ее, и доказать ему, что для этого мало только обладать природным даром, необходимо еще и хорошо разбираться в предмете своего выступления, уметь ответить на любой, порой даже самый неожиданный вопрос слушателей по данной теме.

Среди учебников 18-19 вв. особенно выделялся учебник А.Ф.Мерзлякова (1778-1830) – видного русского поэта и критика, возглавлявшего кафедру русского красноречия и поэзии и Московском университете. Его «Краткая риторика, или Правила, относящиеся ко всем родам сочинений прозаических» выдержала четыре издания с 1809 по 1828 г. Она была предназначена для воспитанников Московского университетского пансиона. В этот период там учился А.С.Грибоедов, лекции Мерзлякова слушал Ф.И.Тютчев, готовясь к поступлению в университет, у Мерзлякова брал домашние уроки М.Ю.Лермонтов. В основу своей теории Мерзляков положил учение о слоге и стиле, полагая найти в стилистических характеристиках речи общие правила для всех родов сочинений. Он пишет: «Слово, речь в тесном смысле означает рассуждение, составленное по правилам искусства и назначенное к изустному произношению. Сие рассуждение заключает в себе одну какую-нибудь главную мысль, которая объясняется или доказывается для убеждения слушателей». Именно Мерзляков первым представил роды и виды словесности в следующем разнообразии: письма; диалоги; учебные сочинения; история (характеры, биография, романы, подлинная история); речи (духовные, политические, судебные, похвальные и академические). Мерзляков отмечал, что «риторика подает правила к последовательному и точному изложению мыслей, к

изящному и пленительному расположению частей речи...риторика включает полную теорию красноречия, под которой понимается способность выражать свои мысли и чувства в письме или на словах правильно, ясно и сообразно с целью оратора. Для образования истинного оратора не достаточно одних только общих правил риторики. Нужно познакомиться с лучшими образцами искусства древними и новейшими. В любой ораторской речи может быть три намерения: научение, убеждение и искусство тронуть слушателя. Оратор действует не только на разум, но и на душевные силы слушателей. Самым действенным способом считается новизна, красота, возвышенность мыслей и одежды. Оратору важно возбуждать страсти, а для этого необходимо глубокое познание человеческого сердца. Оратор и писатель, по Мерзлякову, имеют одну цель: учить, занимать, трогать, доказывать. Красноречие пленяет наши сердца, возбуждает воображение, способствует распространению познания, открытию новых истин, при его помощи прошлое становится достоянием настоящего. Оно должно обязательно иметь благородную цель. Врожденными дарами оратора являются гений, наблюдательный взор, остроумие, вкус, воображение, память. Здравая философия, опыт в риторических правилах, знание истории и литературы, познание человеческой природы относятся к необходимым приобретаемым качествам успешного оратора.

Творчество Н.Ф.Кошанского (1785-1831) можно отнести к периоду расцвета русской риторики. С 1811 по 1828 г. он – профессор русской и латинской словесности Царскосельского лицея, один из учителей А. С. Пушкина. Его лекцией «О преимуществе русского слова» открылись занятия в лицее; как педагог он поощрял поэтические занятия лицеистов, приобщая их к античной поэзии. «Общая риторика» Кошанского выдержала 10 изданий (1829-1849), «Частная риторика» – 7 изданий (1832-1849). По этим учебникам учились несколько поколений российских учащихся. Живость изложения, множество дополнительных сведений по логике и эстетике, иллюстрация риторических указаний многочисленными примерами из древней и новой литературы снискали Кошанскому славу замечательного писателя-педагога. Если общая риторика излагала общие правила составления сочинений, то частная риторика предлагала правила к отдельным видам: как писать письма, как вести разговоры, как пишется художественная (изящная) проза, как строить учебные и ученые сочинения, каковы разновидности ораторского красноречия. Риторика Кошанского носит ярко выраженный прикладной характер.»Общая риторика» состояла из трех традиционных разделов: 1. «Изобретение»; 2. «Расположение»; 3. «Выражение мыслей». В первом разделе Кошанский стремится развить в своих учениках умение с разных сторон, как бы в разных аспектах увидеть или «хорошо понять» избранный предмет описания. Во втором разделе он ставит своей целью научить «располагать», т.е. строить, формировать, составлять сочинения. В основе третьего раздела лежит категория стиля, определяемого как «способ выражать мысли, как искусство писать». Здесь же автор рассматривает все «роды риторических украшений» – тропы и фигуры. Предостерегает от

чрезмерного, излишнего употребления украшений в любых сочинениях, они не должны становиться самоцелью в речи.

Общая цель риторики как учебного предмета, по мнению Кошанского, «состоит в том, чтобы, раскрывая источники изобретения, раскрыть все способности ума, - чтобы, пока-зывая здоровое расположение мыслей, дать рассудку и нравственному чувству надлежащее направление, - чтобы, уча выражать изящное, возбудить и усилить в душе учащихся живую любовь ко всему благоразумному, великому и прекрасному». Предпосылки и сущность красноречия состоят в работе мысли и нравственном чувстве.

Еще один прекрасный теоретик риторики - Зеленецкий К.П. (1812-1857) – профессор Ришельевского лицея в Одессе, автор ряда книг по теории словесности, общей филологии, риторике. В 1846 г. он написал «Исследование о реторике в ее наукообразном содержании и в отношениях, какие имеет она к общей теории слова и к логике», а также «Общая риторика» и «Частная риторика» в 1849 г. Именно такое написание вариантов «реторика/риторика» . По мнению Зеленецкого, «ораторское красноречие состоит в искусстве действовать даром слова на разум и волю других и побуждать их к известным, но всегда высоким и нравственным целям. Оратор достигает этого двумя средствами: силою и очевидностью доказательств он склоняет на свою сторону умы слушателей, а жаром чувства и красноречием, исходящим из душевного убеждения, побуждает их сочувствовать себе. Задача оратора состоит в том, чтобы согласить различные мнения в одну мысль и различные желания в одну волю». Ученый считает, что «основой ораторского красноречия может служить стремление ко благу человечества. Цели корыстные лишают оратора глубины собственных убеждений, а это не позволяет слушателям сочувствовать его основным мыслям и чувствам.».

Ораторская речь состоит из пяти частей, хотя это не всегда необходимо, возможно и изменение порядка расположения частей речи: приступ (введение), предложение, разделе-ние, изложение обстоятельств предмета, доводы и опровержения, патетическая часть и за-ключение.

Приступ своей целью имеет, во-1-х, объяснить причину, по которой оратор начинает говорить об известном предмете, во-2-х, расположить слушателей к убеждению и привлечь внимание и благосклонность к себе. Приступ может быть естественный («прямо начинает свой предмет и объясняет дело») и искусственный («мало-помалу склоняет слушателей на свою сторону, побуждает внимание и приготавливает их к убеждению»). В предложении кратко, но ясно излагается основная идея, тезис речи. Изложение обстоятельств предмета принимает характер повествования или описания. Далее доказательство («доводы должны возрастать и усиливаться... не следует слишком увеличивать число доводов... иначе они теряют силу и убедительность»)и опровержение основной мысли речи(особенно в тех случаях, когда «противное мнение слишком укоренено в умах слушателей»). Патетическая часть обращена к чувствам, эмоциям слушателей, она должна основываться на истинном убеждении. Наконец, в заключении своей речи

«оратор или выводит следствия из доказанной истины, или вкратце приводит основные мысли всего доказанного, или возбуждает сочувствие слушателей к истине, которую старался раскрыть»).

В 19 веке значительных успехов достигает академическое красноречие, оно становится ведущей разновидностью русского ораторского искусства. Грановский Т.Н., Соловьев С.Н., Ключевский В.О., Менделеев Д.И., Тимирязев К.А., Павлов И.П. и другие снискали себе славу не только среди студентов. Обладая ораторским даром, они не были похожи друг на друга, и в этой неповторимости заключалась одна из причин их успеха. «Один оратор могущественно властвует над толпой силою своего бурного вдохновения, другой – вкрадчивой грацией изложения, третий – преимущественно иронией, насмешкой, остроумием, четвертый – последовательностью и ясностью изложения и т.д.», - замечал Белинский В.Г.

Необходимо отметить значение и судебного красноречия, которое достигло высокого совершенства как в практической сфере, так и в области разработки теории ораторского искусства. Его расцвет связан с судебной реформой 1864 года и введением суда присяжных. Прения сторон в открытых судебных процессах обязывали к тому, чтобы и прокурор, и адвокат, и представитель суда выступали убедительно, доходчиво, ярко. Судебные ораторы осваивали и развивали речевую культуру, углубляли свои знания, стремились говорить красочно и остроумно. Выдающимися ораторами были Плевако Ф.Н., Кони А.Ф., Карабчевский Н.П. и др. Русское судебное красноречие своей практикой служило общественным интересам, оно было источником, из которого должны были «выноситься уроки служения правде и уважения к человеческому достоинству». Речи известных русских судебных ораторов характеризует не только красочность языка, точность и меткость слова, мягкость и певучесть слога, но также стройность, логичность в изложении и анализе материала, глубина юридического исследования доказательств и всех обстоятельств дела. Всякие излишества, преследующие цель украшения речи ради ее внешнего эффекта, отсутствовали в речах лучших представителей этого жанра.

Говоря о Ф.Н.Плевако, В.В.Вересаев в своих воспоминаниях пишет: «Главная его сила заключалась в интонациях, в подлинной, прямо колдовской заразительности чувства, которыми он умел зажечь слушателя... Судили священника, совершившего тяжкое преступление, в котором он полностью изобличался, не отрицал вины и подсудимый. После громовой речи прокурора выступил Плевако. Он медленно поднялся, бледный, взволнованный. Речь его состояла всего из нескольких фраз... «Господа, присяжные заседатели! Дело ясное. Прокурор во всем совершенно прав. Все эти преступления подсудимый совершил и в них сознался. О чем тут спорить? Но я обращаю ваше внимание вот на что. Перед вами сидит человек, который тридцать лет отпускал на исповеди все ваши грехи. Теперь он ждет от вас: отпустите ли вы ему его грех». И сел. Священника оправдали. Рассказывая о другом случае, Вересаев передает его так: «Прокуроры знали силу Плевако. Старушка украла жестяной чайник, стоимостью дешевле 50

копеек. Она была потомственная почетная гражданка и, как лицо привилегированного сословия, подлежала суду присяжных...Поднялся Плевако: «Много бед, много испытаний пришлось перенести России за ее больше чем тысячелетнее существование. Печенег терзали ее, половцы, татары и поляки. Дванадцать языков обрушилось на нас, взяли Москву. Всё вытерпела, всё преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь... Старушка украла старый чайник, стоимостью в 30 копеек.Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно!» . Смех... Старушку оправдали...

С середины XVIII столетия и вплоть до 1923 г., когда был издан последний учебник по теории словесности Д.Н.Овсяннико-Куликовского «Теория поэзии и прозы», в России было издано 175 названий учебников, учебных пособий, исследовательских работ по различным аспектам риторики и ораторского искусства. Некоторые учебники переиздавались десятки раз, вплоть до 1917 года.

Риторика читалась повсеместно, практически во всех учебных заведениях России: в торговых школах и низших технических училищах, в кадетских корпусах, в мужских и женских гимназиях, в коммерческих, реальных и военных училищах, в духовных семинариях и академиях, в университетах. Риторика стала фактом культурной жизни общества.

Однако со второй половины XIX века риторика постепенно из разряда общеобразова-тельных дисциплин переходит в статус дисциплин специальных. С чем это связано? Дело в том, что в истории русской науки победила критика риторики, хотя университетские профессора пытались объяснить, что существует «истинное и ложное красноречие», что предубеждение против красноречия основано на его «злоупотреблении», но возобладал взгляд на риторику как на ложное ораторство, фразерство, «многословие не без пустословия», стремление скрыть за внешне красивыми словами какой-то обман для аудитории, умение строить тропы и фигуры, находить красивые слова безотносительно к содержанию речи. Во-2-х, риторика, описывая классические формы речи, никак не касалась обыденной речи и не успевала отражать общественные проблемы, чем занимались художественные литераторы. Революционно-демократическая критика во главе с «неистовым» Виссарионом Белинским выдвинула тезис о том, что главным видом речи является художественная литература, риторика же не нужна. Таким образом, в конце 19 века риторика как бы изжила себя. Появился новый предмет «Теория словесности». Новая дисциплина взяла из риторики ряд понятий и даже целых разделов, например, учение о композиции, стилях и фигурах речи. Но традиционный канон риторики нарушался, опускаются вопросы, связанные с изобретением речи, анализом аудитории и т.п. Задачей курса теории словесности становится формирование читателя художественной литературы. Затем от теории словесности отделяют стилистику, разрабатывающую учение о теории языка и стиля. Т.е. теория словесности также была разрушена.

В начале 20 века в России наибольшее практическое развитие в связи с общественно-политической жизнью страны получает политическая риторика. И здесь прежде всего следу-ет сказать о В.И.Ленине. Многочисленные воспоминания русских и зарубежных его современников свидетельствуют о большом ораторском таланте Ленина. «Он говорил чрезвычайно просто, понятно, удивительно страстно. Его речи обладали изумительной силой убеждения» (Заславский П.С.). Вильям Альберт Рис – американский публицист так вспоминал о впечатлении от речи Ленина: «...Ленин часто выступал с речами, в которых в живой и выразительной форме делал анализ сложившейся обстановки, ставил диагноз, предписывал лечение и убеждал слушателей применить его...он всегда стремился воздействовать в первую очередь на ум, а не на чувства. Тем не менее по реакции его слушателей можно было судить, какой силой эмоционального воздействия обладала ленинская логика...»

После 1917 года делаются попытки возродить риторику как науку об ораторском ис-кусстве, как учение о прозе. В 1918 г. в Петрограде был создан Институт живого слова, у истоков которого стояли такие выдающиеся научные и общественные деятели, как: Луначарский А.В., Кони А.Ф., Мейерхольд В.Э., Щерба Л.В. и другие. Была начата разработка теории спора, теории словесности, теории красноречия, выпустили несколько сборников по этим вопросам, организовано обучение лекторов. В 1919 году ораторское искусство стали преподавать в Коммунистическом университете им. Я.М.Свердлова, а затем в созданном в Ленинграде Институте им. Володарского. Курс риторики читался в МГК им. М.В.Ломоносова.

В первые годы советской власти издано было немало литературы по вопросам ораторского искусства. Авторы делали попытку осмыслить практику революционных ораторов, давали практические рекомендации начинающим ораторам.

Рассмотрим некоторые советы, данные А.Ф.Кони лекторам – слушателям курса риторики в Институте живого слова.

Прежде всего Кони отмечает, что нельзя дать никаких советов, которые смогли бы сделать человека красноречивым, - это одна из природных способностей, которая дарована (или не дарована) ему. Иное дело – умение говорить публично, т.е. владеть мастерством ораторской речи, позволяющим выразить свою мысль наиболее точно, доходчиво, ярко, действительно. Это умение достигается определенной тренировкой и возможно, по мнению Кони, лишь при соблюдении определенных условий:

- Первое и основное из них – искренность. «Изустное слово, - пишет Кони, - всегда плодотворнее письменного: оно живит слушающего и говорящего. Но этой животворной силы оно лишается, когда сам оратор не верит тому, что говорит...»

- Второе условие – совершенное владение материалом. Никакое мастерство не спасет лектора, чьи сведения о предмете выступления поверхностны и скудны.

- Начинаящего оратора особенно часто подстерегает одна опасность: реальная ситуация не совпадает с «запрограммированной» и приходится на ходу изменять намеченный заранее план, а на это не каждый способен.

- Третье условие ораторского мастерства – совершенная форма речи. «Форма речи про-стая, понятная. Следует помнить о значении пауз между отдельными частями устной речи. Речь не должна произноситься одним махом. Она должна быть речью, живым словом... Говорить следует громко, ясно, отчетливо (дикция), немонотонно, по возможности вырази-тельно и просто».

К началу 30-х годов Институт живого слова фактически прекратил свое существование, слившись с Институтом языкознания. Разработка теории риторики была прервана на несколько десятилетий, развивался лишь один ее аспект – культура речи и стилистика.

В то же время развивалась практическое судебное, педагогическое, академическое красноречие, но риторика как наука перестала существовать: обществу не нужны были мастера ораторского искусства, воздействующие на умы слушателей. Ученые занимались в основном проблемами культуры речи. Возрождение риторики в нашей стране началось в 80-е годы в связи с известными по-литическими изменениями. Риторика вновь стала преподаваться в гимназиях, лицеях, университетах. Но риторике в нашем обществе еще предстоит завоевать права гражданства, понимания и признания ее как основы всякого, особенно гуманитарного образования.

Лекция 4. Неориторика. Риторика в эпоху компьютеров.

1. Преподавание риторики в США.
2. Обучение риторике в эпоху компьютеров.
3. Понятие и основные аспекты неориторики.

В США, как и на Западе, никогда не прерывалось изучение риторики, ибо речевые отношения людей в современной Америке очень интенсивны: говорят миллионы людей, призывающих купить какой-либо товар, призываю-т к порядку продавцов. спорят в различ-ных аудиториях и по различным поводам, преподают в школах и университетах, участвуют в конференциях, проводят деловые беседы и т.д. и т.п. Но только говорить недостаточно, необходимо говорить хорошо, результативно, эффективно. Умение говорить приобретается лишь в результате многих знаний и упражнений.

В США вопросы риторики приобретают особую значимость: грамотное владение языком, речью является одним из условий успеха в различных областях жизни.

Преподавание риторики в том или ином виде входит как обязательный предмет во все учебные программы на всех ступенях обучения. Университеты и специальные учебные заведения лишь развивают

риторические навыки, заложенные школьным образованием. Риторика в США относят к разделу не науки, а искусства.

В 19 веке основной акцент в работах по риторике был сделан на изучение письменных форм коммуникации с ее культом «правильности» речи. В начале 20 века наметилось иное направление: в центре внимания опять оказалась устная речь. Изучение ораторского искусства осуществляется в рамках т.н. «речевой коммуникации», предметом которой является изучение различных видов устной словесности: ораторского искусства, художественного чтения, дебатирования (диспуты), устного диалога и др. Американская риторика при этом ставит в центр внимания речевую активность личности, считая, что с помощью речи осуществляется контакт индивида с обществом, происходит социализация личности.

В американской риторике рассматриваются основные классические части риторики, но главное внимание уделяется технике речи, обозначаемой как «произнесение». «Голос будет считаться хорошим, если он ясен, приятен, разнообразен, гибок и свободен от напряжения, если существует дыхательный контроль». Рассматриваются «составление речей», где анализируется композиция речи, «произнесение речи», раздел «виды речей» идентичен этапу «нахождение» (инвенции), где рассматривается нахождение темы речи, содержание ее.

Публичная речь, по мнению американских ученых, должна обладать качествами доверительной беседы с некоторыми поправками на условия и обстановку выступления. Оратор должен быть уверенным, энергичным, чувство заинтересованности должно связывать собеседников, должно поддерживаться взаимное внимание, интонация должна быть разнообразной, речь понятной аудитории. Через невербальные средства общения аудитория получает первое впечатление об ораторе – его искренности, доброжелательности, энергичности.

Разговорный стиль, задушевность, непосредственность и доверительность оратора – вот новые краски, продиктованные временем, отличные от «высокого ораторского стиля» древних. Не следует выучивать заранее текст выступления.

Американская риторика имеет богатый опыт, несомненно, представляет большой интерес, синтезируя различные подходы к изучению речи, адекватной потребностям сегодняшних дней.

Обучение риторике письменной речи с 60-х годов 20 века в Америке стало осуществляться с помощью компьютеров. Были разработаны т.н. эвристики (методы обучения, часто с использованием наводящих вопросов) для обучения студентов поиску необходимой информации по заданной теме, изобретению аргументов для доказательства или опровержения, входящих в состав речи тезисов. Все эвристики включают в себя серии вопросов, нахождение ответов на которые и позволяет выработать навыки риторического «изобретения». Эта особенность придает им универсальное практическое значение. В работе С.А.Сычева «Обучение риторике в эпоху компьютеров» (М.,1991) рассматриваются несколько эвристик (Ларсона,

Боли и др.), в которых требовалось ответить на несколько десятков вопросов для поиска содержания на заданную тему. Например, относится вопрос к прошлому, настоящему или будущему? Почему возник данный вопрос? Какие утверждения могут быть выдвинуты в качестве ответа? Что из них следует? С какими объектами или событиями соединяется данное понятие в вашем опыте или в воображении? Какими характеристиками должен обладать объект или событие? С чем сходно событие? Его причины и последствия? Как можно квалифицировать данное событие? Показать важность вопроса для читателя и т.п.

Компьютер в состоянии реализовать все основные культурно-исторические функции языка: моделирование картины мира, прогнозирование событий, управление деятельностью и обучения. В России этот процесс только начинается.

Как уже отмечалось, в 30-80-е годы 20 века в России риторика не преподавалась почти нигде, лишь отдельные рекомендации этой науки вошли в теорию литературы, культуру речи, использовались при обучении выразительному чтению и рассказыванию. Риторика утратила свою целостность и самостоятельность. Кризис не коснулся только церковной риторики, которая все эти годы продолжала преподаваться в богословских учебных заведениях. Но уже в 50-е годы 20 века подспудно начали вызревать те факторы, которые привели к ренессансу риторики в конце 80-х годов. Это потребности демократического развития общества, осознание роли речевых умений каждого члена общества; успехи наук об общении, о речи, достигнутые в последние 50 лет; острый и быстро растущий интерес молодежи к риторике; требования делового общения; пример развитых стран Запада.

Неожиданный интерес к риторике, показавшийся поначалу просто очередной модой, постепенно приводит к формированию весьма перспективного направления междисциплинарных исследований языка в действии. Современная, обновленная риторика получила название неориторики («новая риторика» – термин Х.Перельмана)

Возвращение риторики на авансцену современной науки породило немало серьезных проблем методологического характера, заставив пристально взглянуть во вновь намечаемые границы между риторикой и другими близкими теориями (психолингвистикой, контент-анализ, теорию действия и др.).

Вместе с тем неориторика представляет собой прямое продолжение риторики классической, несмотря на существенные различия в содержании. Сходство классической и новой риторики в их целях: цель риторики – наиболее эффективное воздействие, убеждение слушателей в правоте оратора. Неориторика определяется как поиск наилучших вариантов общения, воздействия, убеждения. В неориторике, как и в традиционной риторике при работе над текстом, речью выделяются следующие этапы – инвенцию – выбор темы, сбор материалов, овладение темой; диспозиция – расположение материала, структурирование его; элокуция – тщательное языковое

оформление текста. Сохранены и получили новое развитие и такие установки, как нацеленность стиля речи на уровень аудитории, поиск контакта с ней, изучение интересов слушателей, мастерство оратора, умение «на ходу» вносить изменения в текст, анализ собственной речи.

Неоднократно отмечалось, что «риторика – это наука о способах убеждения, разнообразных формах преимущественно языкового воздействия на аудиторию, оказываемого с учетом особенностей последней и в целях получения желаемого эффекта». Воздействие может осуществляться как в устной, так и в письменной форме с помощью аргументов, доказательств и других приемов, порождающих определенные эмоции, способные привести к новому поведению. Речь – это поступок. Теория стилей была непосредственно заимствована из античной риторики без каких-либо изменений. Разработанная античной риторикой система логических доказательств (аристотелевские силлогизмы, энтимемы и т.п.), используемых в рамках убеждающей речи, складывается в теорию аргументации, используемую и в настоящее время.

Появился и ряд новых моментов: изучение структуры общения, изучение ролей слушателей, процесса коммуникации; изучение механизмов каждого вида речи, ее мотивов, целей и т.д. Неориторика проявляет интерес к теории и опыту, накопленному средствами массовой информации (радио, телевидением, прессой, рекламой); к построению теории диалога, к вариантам обратной связи в общении. Прошло то время, когда главным средством общения была газета, теперь внимание приковано к телевидению и радио. Изменился и сам состав аудитории: она стала более образованной. Журналисту теперь требуется немалое риторическое умение, чтобы удовлетворить запросы аудитории. Современные масс-медиа возродили важность произнесенного слова. По мнению западных специалистов, лишь 7% успеха зависит от того, что человек говорит, а 55% – как он говорит, как выглядит, какое впечатление производит.

Специалисты неориторики много занимаются проблемами текста: исследуются индивидуальные особенности понимания текстов, изучаются функционально-смысловые типы речи, особенности их построения, их стилистики.

Огромную роль в неориторике играет новая отрасль языкознания – лингвистика текста. Напомним, что текст – это продукт речевой деятельности. Риторика всегда проявляла интерес к построению текста, не ограничиваясь рамками предложения. Теперь выделяют компоненты, части текста. Например, абзацы. Деление текста на абзацы во многом субъективно: так, Горький М. Делит свои тексты на мелкие абзацы, Н.В.Гоголь – на крупные. Современная наука усматривает в тексте две его стороны: языковую, структурно-грамматическую и речевую, коммуникативную. Первая отражает связи в построении текста, вторая – его информативное содержание, коммуникативные цели и результаты общения, понимание текста. В любом тексте выделяется множество связей – логических, сюжетных, содержательных, лексических, грамматических, интонационных

. Теория внутритекстовых связей позволяет анализировать текст, осознанно рассматривать структуру текста, сами связи, что в результате приводит к пониманию авторского замысла, при необходимости - к редактированию текста.

Много внимания уделяется анализу содержания высказывания – т.н. контент-анализу, применяемому главным образом в коммерческом деле (рекламе). Под контент-анализом понимается семантический анализ выделения ключевых слов в тексте (анализ значений этих ключевых слов). Однако недостаточно выделить ключевые слова культуры и оценить их значения, необходимо еще рассмотреть различные формы речи и мысли. Культура предлагает человеку как носителю культуры различные варианты форм речи, в этом разнообразии выражаются терпимость и сосуществование разных идей и разных ценностных иерархий. Для анализа этой ситуации используется термин «логосфера», понимаемый как единая структура мысли и речи, общие принципы, которые определяют эту мыслеречевую структуру. В более широком значении – вся огромная область культуры, наполненная «словами и идеями». Так, Ролан Барт в работе «Война языков» приводит следующий пример связи логоса (слов), языка и речи: «Гуляя однажды в местах, где я вырос, - пишет ученый, - на Юго-Западе Франции...я встретил на протяжении нескольких сот метров три различные таблички на воротах усадеб: «Злая собака», «Осторожно, собака!», «Сторожевая собака»...лингвистический смысл этих выражений заключен в их различии: «Злая собака» звучит агрессивно, «Осторожно, собака!» – человеколюбиво, «Сторожевая собака» выглядит как простая констатация факта. Таким образом, в одном и том же сообщении читаются три выбора, три вида личной вовлеченности, три образа мыслей или...три личины собственности...В первом случае эта система основана на дикой силе (собака злая и хозяин, разумеется, тоже), во втором – на протекционизме (остерегайтесь собаки, усадьба находится под защитой), и в третьем – на законности (собака сторожит частное владение, таково мое законное право)». Логосфера французской культуры предоставляет три возможности выбора, можно отметить, что в современной отечественной логосфере вряд ли есть такой выбор: самая агрессивная из табличек, вероятнее всего, по мнению А.К.Михальской, окажется единственным вариантом.(см.«Русский Сократ: Лекции по сравнительно-исторической риторике».М.,1996, стр.34). Исследование логосферы – во многом ключ к пониманию специфики менталитетов и ментальности народов, которые понимаются как способ мышления личности или группы, присущая им духовность, склад ума, мировосприятие.

Развивается спич-коммуникаейшн – речевая коммуникация и ее доведение в надлежащем виде до слушателей. Рассматривается следующая схема коммуникативного процесса: кто говорит – что сообщает – по какому каналу – кому – с каким эффектом. Коммуникация есть та же попытка убедить собеседника, т.е. риторическое действие. Подчеркивается значение обратной связи при коммуникации. Большое значение придается «манере говорить»,

которую следует рассматривать «как «окно», через которое мы «видим» речь. Если оно разбито, затуманено, покрыто грязью, то оно мешает усвоению содержания, если же оно чисто, то позволяет вам наиболее полно воспринять каждый аспект выступления».

Активно развивается и частная риторика – риторика документа.

Лекция 5. Общие понятия о видах речевой деятельности.

1. Речевая деятельность и ее виды.
2. Речевая ситуация.

Речевая деятельность как один из видов деятельности человека характеризуется целе-направленностью и состоит из нескольких последовательных фаз: ориентировки, внутренне-го программирования, реализации и контроля. В соответствии с этими фазами осуществляется каждое отдельное речевое действие.

По мнению О.Я.Гойхмана и Надеина Т.М., исходным моментом любого речевого действия является речевая ситуация, то есть такое стечение обстоятельств, которое побуждает человека к речевому действию (например, в высказыванию). Как примеры речевых ситуаций можно рассмотреть: необходимость ответить на вопрос, сделать доклад о результатах работы, написать письмо, побеседовать с другом и т.п.

В реализации речевого действия выделяются следующие этапы:

1. Подготовка высказывания. На этом этапе происходит осознание мотива высказывания, целей, потребностей, осуществляется вероятное прогнозирование результатов речи на основе прошлого опыта и учета обстановки. Эти подготовительные решения протекают с большой скоростью почти на подсознательном уровне. Все эти решения завершаются созданием внутреннего плана высказывания.
2. Структурирование высказывания. На этом этапе осуществляется выбор слов, их грамматическое оформление. Предполагается, что выбор слов в памяти осуществляется методом проб и ошибок. При этом в оперативной памяти действует механизм «оценки» подбираемых слов.
3. Переход к внешней речи. На этом этапе осуществляется звуковое оформление высказывания. Это самый ответственный этап.

О результатах речевого действия судят по его восприятию и по реакции на него, т.е. по обратной связи.

Восприятие речи связано с пониманием замыслов, мотивов высказывания, а также с оценкой содержания высказывания, его идеи, позиции самого говорящего и т.п.

Понимание передаваемого сообщения зависит от целого комплекса факторов, включающих в себя явный и скрытый контексты высказывания. Явный контекст включает то, что подлежит как бы непосредственному наблюдению. Этот вид контекста делится на вербальный (словесный) и невербальный (жесты, поза, мимика). Скрытый контекст представляет собой ту часть

коммуникации, которая не поддается непосредственному наблюдению. В скрытый контекст входят: мотивы, цели, намерения и установки участников процесса общения, их личностные характеристики, среди которых можно отметить уровень образования, возраст, характер, принадлежность к определенной группе и др. В зависимости от контекста высказывание может привести к различным результатам.

Существует четыре вида речевой деятельности: говорение (устное выражение мысли), слушание (восприятие речи на слух и ее понимание), письмо (графическое, письменное выражение мысли) и чтение (т.е. восприятие и понимание чужой записанной речи; различают чтение вслух и тихое чтение – чтение про себя). Именно эти виды речевой деятельности лежат в основе процесса речевой коммуникации. От того, насколько у человека сформированы навыки этих видов речевой деятельности, зависит эффективность, успешность речевого общения.

В каких бы условиях ни осуществлялась речевая коммуникация, с помощью каких бы средств ни передавалась информация, в основе ее лежит единая модель речевой коммуникации. Элементами этой модели являются:

1. Отправитель информации или адресант – говорящий или пишущий человек.
2. Получатель информации или адресат – читающий или слушающий человек.
3. Сообщение – текст в устной или письменной форме. Без текста, без информации невозможна речевая коммуникация, сам процесс общения.

Мысли формируются в языковых формах, выраженных вслух или письменно. Различия между устной речью и письменной определяются способом кодирования (в устной речи – это акустический код, в письменной – графический), выразительными возможностями, частотой употребления в реальной жизни.

Устная речь обычно рассматривается как более древняя, по сравнению с письменной. Письмо рассматривается как добавочный, вторичный способ общения. Отсчет времени возникновения письменной речи обычно связывают с находками древних текстов на камне, глиняных табличках, на папирусах.

В обыденной жизни преобладает обычно устная речь, поэтому ее и считают ведущей. Но постепенно все большее влияние на устную речь начинает оказывать письменная. Письменная речь – речь подготовленная. Ее можно проверять, исправлять, отредактировать, показать специалистам и неоднократно усовершенствовать, добиваясь улучшения содержания и формы изложения. Все это невозможно сделать, если держать речь только в уме. Кроме того, написанная речь легче запоминается и дольше удерживается в памяти. Написанный текст дисциплинирует оратора, дает ему возможность избежать повторений, неряшливых формулировок, оговорок, заминок, делает речь более уверенной. Нормы, литературные нормы письменной речи более строгие, курсы грамматики строились обычно на структурах письменной речи.

В основе риторики лежит устная речь. Устная речь имеет и некоторые преимущества: в ней больше непосредственности, живого чувства. При этом она требует большой тренировки: почти автоматизма в выборе слов. В устной речи проще синтаксис, не столь строги литературные нормы; в ней используются многочисленные средства звуковой выразительности: интонации, различные паузы; она сопровождается жестами, мимикой. Именно устная речь обеспечивает больший контакт при общении. Более подробно речевую ситуацию и речевую деятельность, их взаимодействие с языком и словом мы рассмотрим в седьмой лекции.

Лекция 6. Роды и жанры ораторской речи. Основные функции и закономерности ораторского искусства.

1. Роды и виды речей.
2. Жанры речей.
3. Основные функции и закономерности ораторского искусства.

На протяжении многовековой истории своего развития ораторское искусство использовалось в различных сферах жизни общества: духовной, социально-политической и других.

В Древней Греции и Древнем Риме выделялись совещательные, судебные и эпидейктические речи. В русских риториках добавляется еще школьная. Среди конкретных видов речей, которые наиболее часто встречаются М.В.Ломоносов выделяет проповедь, надгробную и академическую речь. В «Реторике» Кошанского называется духовное (проповедь, надгробное) и мирское красноречие (речи торжественные, похвальные и академические).

В современной риторике в зависимости от содержания, цели и условий высказываний выделяются следующие роды красноречия: социально-политическое, судебное, социально-бытовое, академическое, духовное. В каждом роде красноречия существует несколько видов. Среди социально-политических речей выделяют: доклады (выступления) на съездах, конференциях, собраниях, заседаниях; парламентские, митинговые, агитаторские, военно-политические, дипломатические речи, а также политическое обозрение. Судебные речи делятся на прокурорские (обвинительные) и адвокатские (защитительные). Среди социально-бытовых выделяют юбилейные, приветственные, застольные (тосты), речи на приемах, надгробные речи. Академическое красноречие включает лекции (вузовские и школьные); научно-популярные лекции и выступления; научные доклады, обзоры, сообщения. К духовному красноречию относятся проповеди, официальные церковные речи на соборах, встречах и т.п.

Как мы видим, род в ораторском искусстве – это часть красноречия, характеризующаяся общностью объекта речи, его целей, устно-публичного анализа и оценки. Вид речи – является дальнейшей ее дифференциацией по более конкретным признакам. Каждый род объединяет виды речи в зависимости от той функции, которую она выполняет с социальной точки

зрения. Поэтому границы между родами красноречия весьма подвижны, между ними существует широкое взаимодействие, предмет речи может быть одним и тем же по тематике, но раскрыт в различных аспектах, подходах к теме. Истинная ораторская речь, к какому бы роду она не принадлежала, является средством познания, просвещения, связана с духовно-стью, нравственностью, историей страны, развитием ее культуры и т.д. Некоторые виды красноречия иногда рассматриваются как отдельный род красноречия – это относится к дипломатическому, военному красноречию. Сейчас все больше говорят о деловом красноречии как отдельном роде, включающем следующие виды речей – деловая беседа, деловое совещание, пресс-конференции, диспуты, рекламы и т.п.

На первом месте всегда, во все эпохи, стояло социально-политическое (совещательное) красноречие. Начиная с Древней Греции, ораторство и политика были неразлучны. Все знаменитые ораторы Древней Греции и Рима были крупными политическими деятелями. Например, Перикл, правивший Афинами более 15 лет. С его именем связаны законы, приведшие к демократизации афинского полиса, с этим периодом связан высочайший расцвет Греции. Демосфен (величайший оратор Греции) так подчеркнул в своей знаменитой речи «О венке» связь ораторского искусства с политикой, обращаясь к своему противнику: «Не слова, Эсхин, не звук голоса составляют славу оратору, но направление его политики». Цицерон был назван «Отцом Отечества». Задача политического оратора заключается в том, чтобы повлиять должным образом на ход политических событий. Ценность речи определяется ее действенностью. В России, как мы уже отмечали, этот род красноречия не был особенно распространен. Школой политического красноречия стала Государственная дума, в которой рождалась парламентская речь с ее особенностями. Стремительно развивалось митинговое красноречие, в котором отражается борьба мнений, столкновение различных интересов.

Следующий род ораторского искусства – судебное красноречие: искусство устным словом влиять на ход судебного процесса, оправдывая или обвиняя подсудимого. Огромную роль играет понимание того факта, что за каждым словом судебного оратора стоит судьба человека, его жизнь. Здесь особенно важна импровизация. Вплоть до реформы 1864 года, заложившей новые принципы судопроизводства (гласное слушание дела, введение в процесс адвокатов, присяжных заседателей, отмена сословного суда и т.д.) в России судебное красноречие распространения не имело, но после реформы появилась плеяда блестящих адвокатов и прокуроров: А.Ф.Кони, Ф.Н.Плевако, В.Д.Спасович и др. Громкие судебные процессы привлекали на свои заседания широкую публику, они стали освещаться в печати. Лучших судебных ораторов того времени называли «говорящими писателями», настолько сильна была выразительность, красочность их речей, сочетающаяся с профессиональными правовыми знаниями.

Для социально-бытового (эпидейктического) красноречия характерно пристрастие к высокому слогу, пышности, красочности, торжественности, это всегда панегирики.

Академическое красноречие сообщает новые факты или рассматривает новые подходы к уже известным фактам, обобщает проведенные исследования, результаты поисков, информирует о них слушателей. В России этот род красноречия зародился в 18 веке, расцвет же его приходится на 19 век и связан с пробуждением общественно-политической жизни страны. Публичные лекции читаются учеными специально для широкой аудитории. Одним из первых ученых, привлечших на свои вузовские лекции толпы слушателей, не являвшихся студентами, был Т.Н. Грановский, профессор Московского университета, специалист по истории средних веков. Как вспоминал В.О. Ключевский: «Грановский преподавал науку о прошедшем, а слушатели выносили из его лекций веру в будущее, ту веру, которая светила им путеводной звездой среди самых беспросветных ночей нашей жизни... Лояльно-прямо, возвышенно и художественно он воспитывал в слушателях на своих исторических построениях, на уроках, даваемых ходом истории, идею долга и ответственности перед обществом». Многолюдные аудитории собирал на свои лекции замечательный историк В.О. Ключевский, химик Д.И. Менделеев, ботаник К.А. Тимирязев, биолог И.И. Мечников, физиолог И.М. Сеченов и другие замечательные ученые.

Наиболее древний вид красноречия, имеющий в России богатый опыт и традиции, никогда не прерывавший своего развития, - духовное (церковно-богословное) красноречие. После того, как князь Владимир Святославович в 988 году крестил Русь, в истории древне-русской культуры начинается период освоения духовных богатств христианских стран. Проповедниками в Древней Руси было высказано много интересных политических, философских, нравственных идей. В проповедях отражается интерес к духовному, внутреннему миру простого человека, источнику его привычек, как хороших, так и дурных. Осуждается пьянство, лицемерие, гордыня, гнев и т.п. Прославляется мужество, справедливость, милосердие, любовь к Родине.

Дипломатическое красноречие часто рассматривается как разновидность социально-политического выступления, предполагающее умение говорить в завуалированной форме: «язык дан дипломату для того, чтобы скрывать свои мысли», - отмечал известный французский дипломат Ш.М. Талейран. Умение чувствовать с кем говоришь, для дипломата играет огромную роль.

Военное красноречие также часто рассматривается как разновидность социально-политического красноречия. Мы уже отмечали знаменитое «Золотое слово» князя Святослава, не раз обращался к своим воинам Петр I, выдающимся оратором был и А.В. Суворов. Дошедшая до наших дней книга его афоризмов «Наука побеждать» наглядно показывает, как искусно владел Александр Васильевич словом: солдаты того времени были в основном неграмотны, поучения воспринимали на слух и краткие афоризмы Суворова хорошо запоминались («Быстрота, глазомер, натиск»; «Сам погибай, а товарища выручай»; «Голова хвоста не ждет» и другие).

Ораторское искусство выступает в нескольких социальных функциях:

1. Это средство публичного обмена мыслями и мнениями, обогащающее людей.
2. Оно имеет ярко выраженную познавательную функцию, являясь средством распространения знаний и обмена опытом.
3. Это средство передачи информации, имеющее пропагандистские (агитационные) функции.
4. Управлять, руководить возможно лишь общаясь, поэтому ораторское искусство является особой формой руководства людьми.
5. Мы передаем не только информацию, знания, но и свои эмоции, стараясь словом выразить свои эмоции, - отсюда столь сильная эмоциональная функция ораторского искусства.

Как и всякое искусство, ораторское искусство имеет свои закономерности:

1. Это искусство – явление историческое: каждая эпоха призывает на трибуну своего оратора, создает свой образ оратора.
2. Ораторское искусство явление не только историческое, но и национальное.

У каждого народа, у любой нации есть свои особенности в области ораторского искусства. В.Г.Белинский в рецензии на «Риторику» Кошанского писал: «... французский оратор в Англии, а английский – во Франции не имели бы успеха, хотя бы они, каждый в своем отечестве, привыкли властвовать над толпой силою своего слова...»

3. Ораторское искусство – явление личностное. Здесь важно кто взошел на трибуну, кто начал говорить. Мы слушаем не просто речь, а человека, который говорит. «Заговори, чтобы я мог узнать тебя» (Сократ). Отмечают в ораторском искусстве две стороны – субъективную и объективную. Субъект в ораторском искусстве – это сам оратор со всеми присущими ему качествами: мировоззрением, способностями, подготовкой, подходом к аудитории, к теме своего выступления и т.д. Подготовка к конкретному выступлению определяется родом и видом ораторской речи, зависит от темы выступления, целей и задач, стоящих перед выступающим, его индивидуальных особенностей, от состава аудитории, перед которой ему предстоит выступать и т.д.

Лекция 7. Речь, ее взаимодействие с языком.

1. Социально-психологическая модель процесса ораторской речи.
2. Основные функции и требования ораторской речи.
3. Язык и его разновидности.

В пятой лекции мы уже рассматривали основные характеристики речевой ситуации, речевой деятельности и ее видов (говорение, слушание, письмо, чтение), а также модели речевой ситуации. Рассмотрим более подробно

речевую ситуацию, как совокупность и взаимодействие основных ее элементов (оратора – сообщение – аудитория).

Основы описания речевой ситуации дал еще Аристотель в своей «Риторике». «Речь складывается из трех элементов, - писал он, - из самого оратора, из предмета, о котором он говорит, и из лица, к которому он обращается; он-то и есть конечная цель всего (я разумею слушателя)». Как и в наши дни, анализируя и описывая речевые ситуации, принято главных участников их называть говорящим и слушающим. Помимо говорящего и слушающего (адресата речи), в речевой ситуации часто участвуют и другие – те, кто является как бы свидетелем происходящего, смотрит, слушает и оценивает выступление как бы «со стороны».

Речевое событие складывается из двух основных составляющих: во-первых, то, что говорится, сообщается (речь), и то, чем она сопровождается (мимика, жесты); во-вторых, это условия, обстановка, в которой происходит речевое сообщение между его участниками.

Итак, кто говорит, кому адресует речь, каковы отношения между участниками речевого события – это существенные элементы речевой ситуации. Наконец, еще один важнейший ее элемент - это зачем говорится то, что произносится в данной ситуации речи. Каковы речевые цели (намерения) участников? Как они видят смысл происходящего речевого события? К чему, по их мнению, оно должно привести, каков должен быть его результат?

Значит, участник речевой ситуации как элемент ее структуры предстаёт перед нами как носитель: 1) речевой роли; 2) отношений к партнеру; 3) речевых целей (намерений).

роли

S отношения S

1 цели (намерения) 2

S (субъекты) на схеме обозначает участников речевой ситуации, активные деятели, осуществляющие речь.

Характер речевой ситуации определяется не только действующими лицами, но и отношениями между ними, и целями каждого из участников общения. Отношения между говорящим и адресатом меняются в зависимости от роли участников общения. Еврипид писал: «Из уст безвластных и вельможных уст одна и та же речь звучит различно...», другое дело, если участники общения равноправны. Социальной роли соответствует и речевая роль в речевой ситуации.

Произнося речь, каждый участник руководствуется своей, особой целью.

Целью говорящего является тот результат, который он, сознательно или неосознанно, хочет получить от своей речи. «Для людей, произносящих хвалу или хулу, целью служит прекрасное и постыдное, желание показать слушателям, «что такое хорошо и что такое плохо», зажечь в их сердцах любовь к прекрасному и ненависть к постыдному; для людей, произносящих речь в суде, целью служит справедливое и несправедливое, цель говорящего

– доказать, что он прав, что его точка зрения справедлива; у человека, дающего совет, цель – польза и вред: один дает совет, побуждая к лучшему, другой отговаривает, отклоняя от худ-шего» (Аристотель).

Человек, произносящий какое-либо высказывание (речь), поступает так, желая получить какой-либо результат. Это значит, что, говоря, мы действуем, совершаем поступок. С помощью слов можно управлять поведением людей. Для того, чтобы слово действовало эффективно, все элементы речевого события и сама речь должны соответствовать друг другу, должны определять друг друга, быть соразмерны, составлять гармоническое единство.

Какие же особенности говорящего, его личности и поведения важны, чтобы убеждение с помощью речи стало действенным?

Большое внимание впечатлению слушающих о личности говорящего уделял Аристо-тель: “Доказательство достигается с помощью нравственного характера говорящего в том случае, когда речь произносится так, что внушает доверие к человеку, ее произносящему, потому что вообще мы более и скорее верим людям хорошим, в тех же случаях, где нет ни-чего ясного и где есть место колебанию, - и подавно”. Эллины считали, что речь звучит для аудитории убедительней, если оратор вообще известен как человек добродетельный. “Плу-тарх, сравнивая двух ораторов, Демосфена и Фокиона, говорит, что первый был величайший, но второй зато самый искусный. Он воздействовал на слушателей не только силой речей, но и безукоризненностью жизни, понимая, что одно единственное слово, один кивок человека, внушающего к себе доверие, весит больше иных пространственных доводов”. Квинтиллиан также отмечал: “Если хочешь стать хорошим оратором, стань сначала хорошим человеком”.

Поскольку ясно, что выполнение этой рекомендации – задача всей человеческой жиз-ни и носит весьма общий характер, отметим некоторые более конкретные свойства говоря-щего, которые усиливают воздействие его речи на слушающего, а также способы их прояв-ления в речи:

1. Обаяние, которое можно рассматривать как умение быть естественным. Это достаточно трудно, так как всякий говорящий чувствует, что его оценивают. Вот почему мы так волну-емся, когда нужно выступить с речью или впервые побеседовать с человеком, который при-мет важное для вас решение.
2. Обаяние неразрывно связано с артистизмом – умением, соблюдая чувство меры, общать-ся с окружающими активно и с игровой установкой. Без творческой, игровой обстановки общение многое теряет, становится механическим, неинтересным, унылым, как осенний дождливый день.
3. Уверенность – любое проявление сомнения, колебания, неуверенности в поведении и голосе говорящего “сбивает с толку” слушающего: трудно доверять тому, кто сам в себе со-мневается. Нужно уметь бороться со стрессом, основными причинами которого являются страх и волнение.
4. Дружелюбие – это одно из основных условий успеха общения и действенности речи. Не следует воспринимать аудиторию как безликое,

злое собрание, главная задача которого – навредить вам. В любой аудитории есть люди, которые желают вам добра, успехов.

5. Искренность – это одна из самых ценных черт оратора. Чтобы заставить аудиторию поверить во что-то, нужно самому в это верить.

Неискренность проявляется в поведении во время речи (взгляде, интонации, мимике), а так-же в ее содержании (бездоказательности высказываний, необоснованности выводов и т.д.).

6. Объективность – это свойство тесно связано с искренностью оратора. Чтобы речь была убедительной, нельзя просто игнорировать взгляды и концепции, которые противоречат вам. Такое поведение – нарушение ораторской этики. Необходимо доказать, почему ваша точка зрения предпочтительнее (если это так на самом деле).

7. Заинтересованность – она тесным образом связана с увлеченностью темой

речи. Без этого свойства даже хорошо продуманное выступление теряет всякий смысл и не может спасти слушателей от скуки. Старайтесь говорить о том, что вас интересует.

Кроме того, хорошая ораторская речь обладает шестью Э: эрудиция, энергия, эмоцио-нальность, экспрессивность, этичность и эстетика. Все эти качества речи важны для настоящего оратора. Вялый, неэнергичный человек выключается из аудитории. Речь должна быть энергичной, эмоциональной, экспрессивной. В ней должны быть использованы риторические фигуры, тропы, создающие образность речи.

Оратор владеет различными способами воздействия на аудиторию. Это звуковые каналы, которые в свою очередь разделяются на лингвистический (язык) и паралингвистический (голос оратора и его важнейшие свойства сила, высота, тембр; а также – интонация, темп речи, различные виды пауз – логические, психологические); второй канал воздействия на аудиторию – визуальный или кинетический (взгляд, мимика, жесты, поза оратора). Как видим, одно из важнейших преимуществ устного публичного выступления состоит в том, что в распоряжении оратора целый комплекс средств, используемых для передачи информации и для создания необходимой социально-психологической атмосферы, помогающие влиять и на разум, и на чувства слушателей.

Язык, являясь важнейшим средством человеческого общения, выступает также как орудие познания, как инструмент мышления. Язык – это система знаков, единицы которой и отношения между ними образуют иерархически упорядоченную структуру. В этом смысле говорят о системе русского, английского и любого другого языка. Универсальными языковыми единицами, существующими в любом языке, являются звуки, морфемы (корни, суф-фиксы и т.п.), слова, словосочетания, предложения. Каждая единица принадлежит определенному уровню языка. Эти уровни взаимосвязаны и строго упорядочены: звуковой уровень - морфологический - синтаксический – семантический (смысловой) уровень. В каждом языке существуют правила, нормы употребления тех или иных единиц.

Термин «речь» используется в двух значениях: во-первых, речью называется один из видов коммуникативной деятельности человека – использование языка для общения с другими людьми; во-вторых, речью называется результат деятельности – текст, сообщение, статья и т.д.

Очень часто слова «язык» и «речь» используются как синонимы. Основные функции языка (и речи) :

1. информационная – передача информации, сообщение о намерениях людей;
2. агитационная – побуждение, призыв, просьба;
3. эмотивная – выражение эмоций, чувств;
4. метаязыковая функция использование языка для описания предмета;
5. фатическая, связанная с установлением контактов между участниками общения.

Важнейшей функцией речи как деятельности в процессе общения является функция выражения мысли. Речь неотделима от мысли, но речь и мышление – это не одно и то же. С одной стороны, мышление шире, чем речь, поскольку опирается не только на язык (наряду с речевым мышлением существует наглядно-образное и практическое мышление); с другой стороны – речь шире мышления, поскольку может передавать не только понятийное содержание, но и эмоции, речь стилистически окрашена, вариативна, социально-дифференцирована.

Различают два вида речи: внешнюю и внутреннюю. Внешняя речь – то, что мы произносим, слышим, пишем, читаем. Выделяют следующие типы внутренней речи:

- а). Речь «про себя», как бы внутреннее проговаривание;
 - б). Собственно внутренняя речь, когда она выступает как средство мышления
- Национальный язык является неоднородным по своему составу. Существуют заметные различия в речи представителей разных слоев общества. Кроме того, в разных ситуациях общения используются разные языковые средства. Речь человека может многое «рассказать» о нем его собеседнику. Для того, чтобы произвести хорошее впечатление, добиться успеха, необходимо знать, какие существуют разновидности языка, нормы литературного языка, уметь использовать различные языковые средства в зависимости от ситуации и цели общения.

В каждом национальном языке выделяются следующие основные разновидности: литературный язык, просторечие, жаргоны, территориальные диалекты.

Литературный язык. Трудно указать другое языковое явление, которое понималось бы столь различно, как литературный язык. Одни убеждены в том, что литературный язык есть тот же общенародный язык, только отшлифованный мастерами культуры (писателями). Другие считают, что литературный язык есть язык письменности, язык книжный, противостоящий живой речи, языку разговорному. Третьи полагают, что литературный язык есть язык, общезначимый для данного народа, в отличие от диалекта и жаргона, не обладающих признаками такой общезначимости.

Можно сказать, что это язык письменно-бытового общения, художественной литературы, всех проявлений культуры, выражающихся в словесной форме. Основными признаками национального литературного языка являются его тенденции к всенародности или общенародности и нормативность. Литературный язык делится на две разновидности: разговорная речь и книжный язык. Первая разновидность используется как правило в ситуациях непринужденного общения. В книжном языке существуют три основных функциональных стиля: научный, официально-деловой, публицистический, характеризующиеся большей нормативностью.

Просторечие сложилось в результате смешения разнодиалектной речи в условиях города, куда переселялись люди из различных сельских районов России. Это речь городского малообразованного населения, не владеющего нормами литературного языка.

Жаргоном называют речь людей, составляющих обособленные группы, или людей, которых объединяет общая профессия. Специфика жаргона в их лексике (совокупность слов данного языка, или его словарный состав). Многие слова в них имеют особое значение и иногда по форме отличаются от общеупотребительных слов. моряки называют «дедом» со-всем не того, кто на судне старше других по возрасту, а старшего механика; кока они зовут «кандей», моториста – «мотыль». Некоторые жаргонные слова проникают и общее употребление – именно из-за образности и выразительности этих слов: например, «катить бочку на кого-либо» (в значении несправедливо обвинять или упрекать). В целом жаргон (или арго, сленг) имеет ограниченную сферу применения.

Территориальные диалекты – разновидности общенародного языка, употребляемые в качестве средства общения между людьми, связанными территориальной общностью. В общенародном русском языке выделяются три группы диалектов: севернорусские, южнорусские и среднерусские. Первой группе присущи следующие особенности: оканье, цоканье и др.; второй – аканье, яканье, особое произношение звука «г», «т» и др.; третьей – иканье, мягкое «ш» и «ж». Человеку, не владеющему диалектной лексикой, иногда бывает очень трудно понять истинное значение слов. В наши дни диалекты разрушаются под напором литературного языка, который с помощью средств массовой информации проникает в самые отдаленные районы.

Лекция 8. Законы общей риторики. Правила слушания и говорения.

1. Четыре закона общей риторики.
2. Правила слушания и говорения.

Риторика утверждает, что «речь должна быть сшита по мерке слушателя, как платье по мерке заказчика». Все законы риторики связаны именно с необходимостью для говорящего учитывать особенности аудитории, психологии и восприятия слушателя. Законы риторики отражают обще

риторический идеал: обеспечение гармонии между основными участниками речевой ситуации – оратором и аудиторией. Законы показывают, каким образом обеспечивается эта гармония между говорящим и адресатом, к которому обращена речь.

Первый закон риторики – закон гармонизирующего диалога. Речевое общение возможно только при взаимодействии участников речевой ситуации. Термин «диалог», как и «диалогический» в современной риторике имеет иной, более общий и широкий смысл, чем это принято. Обычно этот термин означает «форму речи, при которой происходит непосредственный обмен высказываниями между двумя или несколькими лицами», противопоставляется понятию «монолога». Говорящий и слушающий еще со времен античной риторики понимались как активные, действующие лица, соглашающиеся или возражающие, осмысливающие речь оратора и отвечающие на нее. Поэтому-то Аристотель в своей «Риторике» столь большое внимание и уделял «адресату речи», аудитории – она не пассивна, а активна и влияет на говорящего, на содержание его речи. Это влияние всегда обоюдно. Мы слышим не только то, что говорится, не просто какие-то звуки, а придаем этим звукам, словам определенный смысл, не всегда тот, который придает им говорящий. Важно поэтому общаться, находя общее поле деятельности, общие идеи, общий смысл между слушающим и говорящим в диалоге. Один из известных философов и писателей 19 века В.Ф.Одоевский отмечал: «Говорить есть не иное что, как возбуждать в слушателей его собственное внутреннее слово». В русской культуре высоко ценилась именно эта внутренняя, неформальная диалогичность.

Для того, чтобы диалогизировать речевое общение, необходимо использовать некоторые важные принципы. К ним относятся:

1. Внимание к адресату. Готовясь к речи, необходимо заранее представить себе своего собеседника, свою аудиторию. Каковы особенности аудитории: возраст, интересы, образование, вкусы, темперамент и т.п. Можно сказать, что необходимо составить «портрет», «образ» своих слушателей или слушателя.

2. Предварительно оценив аудиторию или своего собеседника, необходимо продумать тему выступления, какие факты, примеры, доказательства можно использовать, т.е. учитывается риторический принцип близости содержания речи интересам и жизни адресата речи.

3. Конкретность, которая помогает зримо воспринимать звучащее слово. Этому правилу подчиняется и отбор слов, которые позволяют наглядно представить именно этот предмет, ситуацию, обстановку, а не что-то общее. Например, это произошло у станции метро «Выхино», а не просто у какой-то станции метро. Ученые установили, что одной из важнейших характеристик текста, определяющих возможности его понимания, является степень его абстрактности, которая часто рассматривается как степень, уровень «непонимания» текста. Речь должна стремиться к конкретности и образности, так ее можно «увидеть» и легче запомнить.

4. Движение. Речь, как и написанный текст, имеет линейный характер: звучащая речь раз-вернута во времени, а письменная – в пространстве. В обоих случаях речь имеет начало и конец, а между ними лежит путь, «маршрут», по которому говорящий должен «пройти» вме-сте со слушающим. Отсюда мы можем перейти к следующему закону риторики.

Второй закон риторики – закон продвижения и ориентации адресата. Этот закон требует, чтобы слушатель с помощью говорящего был как бы сориентирован в «простран-стве речи», знал бы, каков «маршрут» продвижения от начала речи к ее концу, на каком ме-сте в дороге мы находимся и т.п. Чем лучше адресат представляет себе «карту речи», тем лучше он воспринимает сообщаемое. Аристотель в «Риторике» проводит прекрасную анало-гию, позволяющую проиллюстрировать этот закон: бегун не чувствует утомления, если ви-дит перед собой «финиш», который он должен достигнуть; если же «цель» не видна, то бегун начинает задыхаться и может обессиливаться. Не следует заставлять слушателей «задыхаться и обессиливаться» – создайте ощущение движения в речи. Для этого риторика предлагает следующие средства:

1. Уже во Введении Вы должны отметить основные идеи, которые будете раскрывать в своей речи. Структура речи должна быть ясной не только для самого оратора, но и для его слушателей. Во-первых, мы рассмотрим..., во-вторых..., и наконец...

2. В классической риторике выработались основные принципы построения отдельной фра-зы, которые способствуют легкости ее восприятия. Речь идет о «периоде» – «фразе, которая сама по себе имеет начало и конец и размеры которой легко обозреть. Такой стиль, - отмеча-ет Аристотель, - приятен и понятен; он приятен, потому что представляет собой противопо-ложность речи незаконченной...Понятна периодическая речь потому, что легко запоминает-ся».

3. Все, что мешает движению вперед – медленный темп, лишние слова, фразы, повторения и т.п. – утомляет слушателя. Задаче создания ощущения движения помогают соответствующи-е жесты, мимика, перемещения оратора в процессе речи.

Для любого оратора важно учитывать воздействие своей речи не только на разум, но и на чувства слушателей. Об этом говорит новый закон риторики.

Третий закон риторики – закон эмоциональности речи. Этот закон требует, чтобы говорящий не только мыслил, не только рассудком творил свою речь, но и чувствовал, пере-живал эмоционально то, о чем он сообщает или к чему призывает. Классическая риторика разработала целую систему воздействия на чувства адресата. Об этом говорит Аристотель в своей «Риторике». Стефан Яворский в трактате «Риторическая рука» писал: «Без аффектов слово не сладостно, яко увядшо и гнило содевается. Тем же аффекты суть, аки душа слову или соль брашну». М.М.Сперанский в «Правилах высшего красноречия» отмечает: «Основа-ние красноречия суть страсти. Сильное чувствование и живое воображение для оратора необходимы совершенно... красноречие есть дар потрясать души, переливать в них свои страсти и

сообщать им образ своих понятий.» И далее: «...оратор должен сам быть пронзен страстию, когда хочет ее родить в слушателе. «Плачь сам, ежели хочешь, чтоб я плакал» – говорит Гораций. Душа спокойная совсем иначе взирает на предметы, иначе мыслит, иначе обращается, иначе говорит, нежели душа, потрясаемая страстию...если страсть в тебе не дышит, никогда слово твое не одушевится, никогда не воспламенишь воображения твоих слушателей, и твой холодный энтузиазм изобразит более умоисступление, нежели страсть». Этот закон реализуется в риторике с помощью обилия специальных экспрессивных средств, а также с помощью особых средств выразительности – риторических фигур и тропов. Эти же средства используются и для решения следующего закона риторики.

Четвертый закон риторики – закон удовольствия. Эффективная речь возможна то-гда, когда говорящий ставит себе целью доставить радость слушателю, сделать общение приятным, иными словами – когда речь доставляет удовольствие слушателям. Это не значит, что необходимо развлекать, смешить слушателей. Приятно слушать речь, когда ее легко слушать. Аристотель говорил: «Неприятны излишние усилия и то, что делается по принужде-нию». Если речь неясная, скучная, невыразительная, т.е. плохая, то ее и слушать трудно и она не доставляет никакого удовольствия. Этот закон реализуется с помощью особых средств:

1. Это прежде всего – т.н. «игровая установка». Мы все и всегда «играем» в различные ро-ли: друга, учителя, слушателя, оратора и др. Слушатель тоже хочет быть вовлеченным в иг-ру: он стремится разгадать загадку, обнаружить парадокс, понаблюдать игру слов, позаба-виться каламбуром, посмеяться вместе с говорящим, найти истину и т.п.

2. Облегчить трудную задачу – слушания – можно чередованием «трудных» и «легких» мест, давая адресату отдохнуть, выслушать какой-то подходящий случаю анекдот, историю, афоризм, интересную цитату и т.п.

3. Важным принципом ораторской деятельности служит разнообразие речи, проявляющее-ся в интонации, темпе, тоне, ритме речи. Разнообразят речь и изменения позы оратора, пере-ходы от неподвижности к движению, жесты.

Все законы риторики связаны между собой, дополняя и раскрывая особенности рече-вой деятельности.

Основные законы риторики дополняются различными принципами и закономерностями. Лингвисты пришли к выводу, что успешным речевое общение становится тогда, когда его участники как «заклучают между собой договор о сотрудничестве», который необходимо соблюдать в ходе всего процесса речевого взаимодействия. Всем своим поведением - взглядом, мимикой, жестами, тоном и интонацией, выбором слов – участники речевого общения как бы сообщают друг другу о своем партнерстве.

Сопоставим правила эффективного речевого общения, выведенные Аристотелем в 4 веке до н.э., а затем в 70-х годах 20 века почти точно повторенные Хуго Грайсом:

Аристотель:

Хуго Грайс:

1. Говори то, что важно.
2. Говори правду.
3. Говори ясно.

1. Информативность сообщения.
2. Истинность (не говори лжи).
3. Будь краток, последователен, говори ясно.

За 2500 лет основные правила эффективной речи не изменились.

Американский лингвист Робин Лакофф дополнял правила эффективного речевого общения, выражающие этичность речи, сотрудничество говорящего и слушающего следующими принципами:

1. Не навязывайся. Этот принцип выражает всем известную закономерность: чем более категорично говорящий высказывает свои мысли, тем меньше с ним склонны соглашаться, воспринимая категоричность как стремление навязать свое видение проблемы.
2. Выслушай собеседника. Этот принцип отражает необходимость взаимодействия между участниками диалога.
3. Будь дружелюбен. Наилучший способ расположить к себе аудиторию, любого слушающего вашу речь – искреннее проявление положительных эмоций в общении.

Эти принципы можно дополнить «золотыми правилами» риторики, о которых говорит Александров Д.Н. в своей «Риторике». Он отмечает, что «среди всех многочисленных правил риторики, которые сформулированы на сегодняшний день ее теоретиками и практиками, можно выделить три, являющиеся наиболее существенными для начинающего оратора»: «первое «золотое» правило риторики требует, чтобы оратор логично, умело и красочно доказывал в аудитории свои «тезисы»»; второе правило риторики связано с формулой Цицерона, утверждавшего, что «оратор тот, кто любой вопрос изложит со знанием дела, стройно и изящно». Это правило тесно связано с риторическими тропами, фигурами, с манерой и стилем оратора; третье «золотое» правило риторики требует творческого процесса подготовки оратором выступления: написания плана речи, обоснованности, доказанности каждого суждения в плане, требует от оратора уверенности в истинности каждого из высказанных им суждений.

Предполагается, что вступающие в речевое общение, соблюдают некоторые социальные аксиомы, вне которых невозможно достижение коммуникации. Прежде всего, говорящим запрещается своей речью наносить слушающему оскорбления, обиду, показывать свое пренебрежение. Требуется соблюдать вежливость и доброжелательность в процессе общения. Необходимо учитывать возраст, пол, служебное или общественное положение адресата и другие его социальные роли в процессе общения. Необходимо стараться смягчить свою речь, снимать излишнюю категоричность, быть скромным в самооценках, не навязывать свое «я» или, как говорят, проникнуться «эмпатией». Следовательно, необходимо ставить в центр внимания слушающего, учитывая его личность, осведомленность о теме, степень его заинтересованности. Говорящему надо уметь выбрать тему для разговора, в котором могли бы участвовать партнеры. Разговоры в гостях часто наполнены т.н. «пустой» болтовней, но в ней нуждаются, так как она несет

социальную информацию о желательности общения, контакта. Однако в целом говорящий должен стремиться к нетривиальным сообщениям. А.П. Чехов, характеризуя неинтересного в общении, скучного, нудного человека, вкладывает в его уста тривиальности, выражения типа: «Волга впадает в Каспийское море. Лошади кушают овес» и т.п. Эти самоочевидные сообщения вызывают раздражение слушателя. Говорящий должен помнить, что порог смыслового восприятия и концентрация внимания у слушателя ограничены. Исследования показывают, что наиболее благоприятная длина устного высказывания равна 5-9 словам, а время устного сообщения без паузы не более полутора минут. Рекомендуется использовать следующие средства пробуждения внимания: паузы, повторные обращения, апелляция к слушающему и т.п. Время от времени следует вводить в свой текст слова, которые в лингвистике называются метакоммуникативными, т.е. такими, которые информируют о намерениях оратора ввести новый кусок текста, о последовательности мыслей и т.д.: Мы с вами уже раньше говорили о..., Вернусь к сказанному ранее..., Теперь мы с вами рассмотрим...

Кроме того, следует помнить, что вас не только слышат, но и видят, следовательно, принимают множество сигналов невербальной коммуникации: жесты, мимику. Следует со-хранять принятую в данной национальной и социальной культуре дистанцию между собой и партнером.

Прежде, чем мы рассмотрим правила для слушающего, отметим разницу в понятиях слышать и слушать. Слышать – обладать слуховой способностью, физически воспринимать звук; а слушание – это процесс осознанного познавательного действия, сосредоточения на воспринимаемом, понимание значения воспринимаемых звуков. Слышать поэтому еще не означает умения слушать то, что говорится. Умение слушать – одно из основных умений, которое важно для речевой коммуникации. Оно является одним из критериев коммуникабельности человека. В ходе специальных исследований было установлено, что в среднем человек тратит 29,5 % времени на слушание, 21,5% - на говорение, 10% - на письмо. Ученые, кроме того, обнаружили существенный разрыв между аудиторией и оратором. Экспериментально установлено, что при восприятии речи на слух человек в среднем достигает только 25%-ного уровня эффективности за десять минут. Даже в неофициальной беседе слушатель усваивает в среднем не более 60-70% того, что говорит собеседник. Что же является причиной такого разрыва?

Основные недостатки современного слушания: 1) бездумное восприятие, когда зву-чащая речь является только фоном для какой-либо деятельности (случаем радио, занимаясь домашними делами); 2) обрывочное восприятие, когда интерпретируются только части зву-чавшей речи; 3) аналитическая узость восприятия, т.е. неумение критически анализировать содержание сообщения и установить связь между ним и фактами действительности.

Чтобы научиться слушать эффективно, необходимо оценить то полезное, что можно извлечь для себя при прослушивании речи, т.е. определить цели, в соответствии с которыми рекомендуется его слушать: получение информации; развлечение; воодушевление; анализ фактов и идей; улучшение

собственной речи. Далее необходимо организовать свою работу в процессе слушания в соответствии с принципами эффективного слушания. В свою очередь эти принципы зависят от готовности и желания аудитории слушать, а это определяется следующими факторами: отношением слушателей к речи; интересом к ней; мотивацией слушателей; эмоциональным состоянием (человек слушает то, что доставляет ему удовольствие). Как можно улучшить навыки слушания? Поза, голос и движения оратора могут быть такими же значимыми для слушания, как и содержание речи. Слушатель должен работать более напряженно, чтобы понимать информацию. В качестве вспомогательных средств, улучшающих навыки слушания, можно назвать следующие: умение концентрироваться на содержании; умение анализировать содержание; умение слушать критически; умение конспектировать.

Важнейшее из них – умение концентрироваться. Оно складывается из следующих стадий:

- займите объективную позицию по отношению к говорящему;
- вспомните, что вы уже знаете о предмете речи;
- продумайте тему и попробуйте угадать, как говорящий может ее развить;
- постарайтесь предугадать события;
- подумайте, чем основное содержание речи может помочь вам;
- создайте интерес к предмету речи;
- выключите свои эмоциональные блоки.

Как вы видите, концентрация требует определенных усилий, необходимо постоянное, а не периодическое внимание к теме рассуждения. Нерегулярное слушание препятствует пониманию идеи речи, надо стараться игнорировать отвлекающие факторы (внешний шум, опоздавшие к началу выступления, неудобное положение, отсутствие интереса к теме).

Для слушания не менее важны и остальные факторы.

Навыки активного слушания можно развить, соблюдая следующие правила эффективного слушания:

1. Настройтесь на тему беседы, ощутите внутреннюю заинтересованность;
2. Сядьте поудобнее, но не расслабляйтесь. Правильная поза помогает сосредоточиться;
3. Во время беседы не смотрите на посторонние предметы – это отвлекает, нервирует собеседника;
4. Слушайте с интересом – это помогает создать атмосферу взаимной симпатии и уважения;
5. Не прерывайте партнера в разговоре, дайте ему возможность высказать свою мысль до конца;
6. Слушая, старайтесь выделять главные мысли говорящего и старайтесь правильно понять их;
7. Быстро сопоставляйте полученную информацию с собственной и сразу мысленно возвращайтесь к основному содержанию разговора;

8. По ходу беседы старайтесь прогнозировать то, что будет сказано дальше;

9. Не спешите с оценкой результатов беседы. Выслушайте все полностью, а затем оцени-вайте.

Правила слушания и говорения рассматриваются и в одиннадцатой лекции, где они анализируются с точки зрения речевого этикета.

Для достижения эффективного речевого общения необходимо использовать разговор-ность речи, как самый естественный стиль общения; зрительный контакт в процессе обще-ния; голосовой контакт, сопутствующий зрительному контакту. Вместе с тем важно и содер-жание речи, как мы готовим речь. Об этом в следующей лекции.

Лекция 9. Методика подготовки речи.

1. Основные фазы ораторского искусства.
2. Определение темы и цели ораторской речи.
3. Правила цитирования.

Аристотель определял риторику как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета». Действительно, цель любого выступления состоит в том, чтобы убедить аудиторию в правильности тех или иных положений, достичь этого можно влияя на обе сферы человеческой психики – рациональную и эмоциональную. Эти сферы неразрывно связаны.

Кроме того, каждая речь – это поступок. Всякий поступок имеет ближайшие и отдаленные последствия. К этому сводятся и два важных риторических понятия: эффективность и влияние речи. Эффективность означает умение выиграть речь, добиться цели, которую оратор ставит перед собой: например, информировать о чем-либо, объяснить что-либо, добиться чего-либо и т.д. Влиятельность речи состоит в завоевании доверия и авторитета оратора на будущее. В принципе эффективная речь рождает влияние. Влиятельным называют того оратора, сама личность которого уже склоняет аудиторию в пользу его речи. Влиятельным оратором может быть только такой, речи которого принесли аудитории пользу и аудитория об этом хорошо знает.

Однако можно выиграть в эффективности и проиграть во влиятельности. Чтобы до-биться влияния как отдаленного результата речи, надо его предвидеть.

Изменился ли сам процесс разработки речи за прошедшие века? Нисколько! Только сложнее стало ориентироваться буквально в океане литературы, находить новое, устанавли-вать связи с уже имеющимися знаниями.

Древние греки считали, что для достижения успеха оратор должен научиться правильно строить речь, а для этого надо четко знать, что сказать, где сказать и как сказать. Ответ на эти три вопроса давал классический риторический канон, разработанный Аристотелем: изобретение содержания (инвенцию),

расположение (диспозицию), словесное выражение (элокуцию), запоминание (мемория), произнесение речи (акцию). Эти этапы и их последовательность обусловлены теми операциями, которые производит человек, создавая различные виды выступлений. Выступление убедительно, когда выполнены два условия: 1) Уровень культуры речи убеждающего достаточно высок; 2) Оратор хорошо подготовился к выступлению. Постоянная работа над собой – залог обретения высокой культуры и профес-сионализма.

Рассмотрим подробнее этапы работы над речью от формулирования темы до размышления над ошибками и недостатками после произнесения речи.

Ораторская речь – речь подготовленная, что определяет ее стилистические особенности, которые проявляются в зависимости от аспектов подготовки. Существуют три основ-ные фазы ораторского искусства: докоммуникативная (подготовка речи); коммуникативная (произнесение речи); посткоммуникативная (оценка речи).

Докоммуникативная фаза включает выбор темы, определение цели и вида речи; подбор материалов к речи; логическая организация речи; доказательство и аргументация; работа над языком и стилем выступления.

Коммуникативная фаза состоит из: поведения на трибуне, управления аудиторией; техники произнесения речи; ведения спора и ответа на вопросы.

В посткоммуникативную фазу входят: анализ проведенного выступления; совершенствование подбора материалов к выступлению; прогнозирование вопросов аудитории.

Всякое устное выступление строится по законам мышления и законам ораторского искусства. Необходимо, прежде чем произнести речь, ответить на вопросы: о чем я буду говорить? Зачем выступаю? Чего хочу добиться?

О чем говорить – это тема речи. При этом возможны различные ситуации. Иногда тему выступления задают, в этом случае оратору необходимо ее конкретизировать, уточнить. Нередко тему выступления выбирает сам оратор. Из чего следует исходить, выбирая тему? Из своего личного опыта, знаний по выбранной теме, учитывать интерес темы для слушателей.

Выбрав тему, необходимо подумать о ее формулировке. Название должно быть ясным, четким, по возможности кратким. Длинные формулировки, названия, включающие неизвестные слова, отталкивают слушателей. Название должно привлекать внимание слушателей, соответствовать основной идее и содержанию темы. Следует избегать слишком общих названий. Когда известному своими атеистическими выступлениями И.А.Кривелеву предложили прочесть лекцию на тему: «Классовая сущность христианства», он сказал: « Я против названия. Потому что, если оно останется таким, никто не придет. Пусть тема называется: «Споры о личности Христа», а говорить я буду приблизительно то же...». Уже в формулировке должна быть интрига. Тема может непосредственно выражать главную идею речи, иногда название темы дается в виде вопроса, на который следует дать ответ. Удачная формулировка темы выступления определенным образом настраивает аудиторию, готовит ее к восприятию речи.

Любое выступление, любая публичная речь произносится с определенной целью. Говорящий должен ясно представлять, для чего, с какой целью он произносит речь, какой реакции слушателей добивается. Цель содержит желаемый от выступления результат. Цель выступления нельзя отождествлять с темой. Результат от выступления не всегда бывает немедленно ощутимым, он может проявиться в будущем. Все в выступлении должно быть подчинено достижению цели: и композиция, и примеры, иллюстрации, и стиль, и средства выразительности.

Как говорил К.С.Станиславский, следует определить «Сверхзадачу» – центральную мысль, главную идею, основную целевую установку. Сверхзадача – это ваша точка зрения на материал темы. В короткой речи задача чаще всего представлена в самом начале. Целевая установка речи складывается как бы из двух компонентов: задачи, направленной на разъяснение, оценку тех или иных фактов, аргументов, позиций, и сверхзадачи, имеющей эмотивно-побудительный характер. Формулируя задачу речи, оратор отвечает на вопрос, зачем он выходит на трибуну. Всегда следует стремиться, чтобы задача речи была понятна слушателям уже с первых слов. Едва ли речь окажет побуждающее воздействие на человека, если его энергия уходит на то, чтобы разгадать намерения оратора. Задача как бы предъявляется слушателям, а сверхзадача скрыта от прямого воздействия и действует подспудно. Это – скрытая идея, которая внушается слушателям путем воздействия на их чувства и подсознание. Представим такую ситуацию: скоро выборы, некто собирается баллотироваться в депутаты, но официально предвыборная компания не началась, и вдруг его приглашают выступить на заводе и рассказать об экономической политике правительства. Человек помнит, что перед ним его будущие избиратели и, рассказывая о политике правительства, ему необходимо продемонстрировать свою эрудицию, хорошую экономическую подготовку, способность защищать интересы народа и т.д. Значит, сверхзадачей его речи будет стремление завоевать сердца слушателей, расположить их к себе.

В зависимости от целей различают три вида речей: информационные, агитационные и развлекательные. Разумеется, часто бывает так, что мы ставим несколько целей, но каждый раз одна цель будет самой важной, а другие – вспомогательными.

Информационная речь имеет целью передачи сведений, она дает новые знания, новые представления о предмете. Такая речь должна соответствовать запросам аудитории, будит пытливость и любознательность слушателей.

Агитационная речь имеет целью повлиять на чувства, убеждения или поступки слушателей. В зависимости от конкретной цели здесь выделяются следующие типы речей: воодушевляющая речь, убеждающая и призывающая. Воодушевляющая речь наиболее близка к информационной, однако она должна не только апеллировать к любознательности, но и содержать прямой призыв к чувствам. Такая речь затрагивает личные интересы слушателей, а потому вызывает либо гнев, либо ненависть, либо любовь к ближнему, либо патриотические чувства, либо восторг, либо

благодарность и т.п. Так, большинство речей на политических митингах с оценкой положения в стране, речи на юбилеях и при подписании важных документов являются воодушевляющими. Убеждающая речь имеет своей целью различными методами склонить аудиторию к тому, чтобы согласится с оратором в спорном вопросе. Она должна повлиять на образ мышления и поведения человека, но не содержит непосредственного призыва к действию. С такой речью оратор выступает в критически настроенной аудитории. Чем более критически настроена аудитория к идеям оратора, тем больше искусства требуется, чтобы переубедить ее. Призывающая речь содержит прямой призыв к совершению действия слушателями. Призыв бывает прямым либо косвенным. Фактически это одна из наиболее часто встречающихся разновидностей агитационной речи. Наиболее успешной такая речь бывает в том случае, когда аудитория еще не знакома с проблемой, не имеет собственного мнения.

Развлекательная речь имеет целью поддержать внимание и интерес слушателей, доставить им удовольствие. В ней должны быть юмор, анекдоты, веселые истории и т.п. К такого рода речам относятся тост, выступление по случаю юбилея, праздника и т.д.

В зависимости от цели на одну и ту же тему может быть произнесено несколько разных речей.

Теперь вернемся к замыслу, к «изображению» речи. П.Сопер рекомендует ораторам для контроля ставить перед собой следующие вопросы:

1. Действительно ли меня интересует тема или может ли она стать интересной для меня?
2. Достаточно ли я знаю по этому вопросу и могу ли я заручиться достаточными данными?
3. Смогу ли я уложиться в отведенное время?
4. Если я хочу убедить кого-либо в чем-либо, убежден ли я сам?
5. Будет ли соответствовать моя тема и цель уровню знаний, интересам и установкам слушателей?

С чего начинается размышление над темой? Многие думают, что с изучения соответствующей литературы. Однако такой подход, как правило, непродуктивен, поскольку скорее всего приведет к компиляции. Здесь необходимо вначале сформулировать свое отношение, свою точку зрения на проблему. Потом – продумать те вопросы темы, которые волнуют данную аудиторию. Постепенно вопросы, соединенные между собой причинно-следственными связями, систематизируются, объединяются в предмет речи (что говорить – ядро всей речи) – становится ясно, о чем говорить. Но что говорить и как – это в значительной мере будет определяться той аудиторией, на которую ориентирован оратор. Следует составить предварительный, рабочий план будущей речи, нужный только в процессе работы по подбору материала, Этот план будет меняться по мере работы над речью.

Следующий этап подготовки публичного выступления – подбор материалов для речи. Существует четыре основных источника накопления информации: личный опыт; размышления и наблюдения; беседы с другими людьми;

чтение литературы. Чтобы выступление получилось содержательным, лучше использовать не один, а несколько источников. При подготовке к выступлению нельзя забывать и о т.н. «местном» материале, имеющем отношение к жизни слушателей или того коллектива, региона, о котором идет речь. Такой материал оживляет выступление, привлекает к нему внимание слушателей, вызывает у них интерес к выступлению.

Подбор материалов для ораторской речи требует определенного времени, поэтому подготовку к выступлению по возможности надо начинать заранее.

На этом этапе подготовки к выступлению формируется необходимый для оратора навык отбора литературы. Ученые определили, какие действия способствуют образованию этого навыка:

1. Припоминание ранее читаемой литературы по теме выступления;
2. Просмотр личной библиотеки или каталога;
3. Просмотр каталогов в библиотеке;
4. Просмотр в последних номерах журналов перечня опубликованных за истекший год (три-четыре предыдущих года) статей;
5. Просмотр библиографических изданий летописей книг, журналов и т.п.
6. Просмотр справочников, энциклопедий, словарей по различным отраслям знаний.

Систематическое повторение этих действий при подготовке к различным выступлениям поможет выработать у оратора навык отбора литературы, что в конечном итоге позволит ускорить сам процесс подготовки.

Этот этап подготовки связан с работой оратора в библиотеке. Важнейший этап – изучение отобранной литературы. Необходимо определить вид чтения: сплошное, выборочное, комбинированное. Во время чтения важно уметь осмыслить содержание прочитанного, соединить его с теми знаниями, которые были получены ранее. Это помогает проанализировать и систематизировать материал, сделать необходимые выводы.

Обязательно нужно делать соответствующие записи прочитанного. Д.И.Менделеев говорил: «Найденная, но не записанная мысль – это найденный и потерянный клад». Наиболее простой вид записи – выписки. Выписывают то, что относится к изучаемому вопросу, а также материалы, которые могут быть использованы или окажутся нужными впоследствии. Выписки следует делать только на одной стороне листа, обязательно указывая автора книги, ее название, год и место издания, страница. Полезно создавать свой собственный архив, где вы записываете интересные факты, пословицы, поговорки, афоризмы, анекдоты и т.п.

Возможен беглый просмотр книги, чтобы узнать, что можно взять для себя из этого источника; далее возможно выборочное чтение, когда читаются отдельные фрагменты, главы, относящиеся к теме выступления.

Используя цитаты, следует помнить о том, что нельзя их искажать, необходимо стремиться к их точному пониманию, так как неправильное разъяснение чужих высказываний, искажение их подрывает авторитет оратора. В каких случаях следует прибегать к цитатам? Чаще всего это делают для подтверждения каких-либо своих мыслей или положений;

используют как объект критики для опровержения высказываний оппонентов; для заключения, делая вывод из речи и т.п.

Пользоваться цитатами следует умеренно; обилие цитат часто свидетельствует о бессилии собственной мысли. Спрятался человек за «цитатный забор» и спокоен, но на «цитатных ходулях» далеко не уйдешь.

Недопустим догматический подход к цитатам, когда их рассматривают в отрыве от контекста, от исторических условий, в которых та или иная мысль была высказана.

Используя цитаты, оратор не должен забывать об их понятности и доступности. Если в них есть иностранные слова, их следует перевести, объяснить.

Приводя цитаты, полезно разнообразить форму введения их в речь, пользуясь разными синонимичными выражениями. Например, Платон сказал, говорил, заметил, упомянул, подчеркнул, высказался по вопросу, Аристотель считает, так рассуждает, полагает; послушаем Цицерона; Ломоносова не перескажешь, предоставим слово ему и т.д.

Даже, если вы помните цитату наизусть, лучше брать листок и прочитывать ее по записи, тогда она приобретает необходимую весомость.

Сила цитат не в их количестве, а в умении правильно и к месту применять их в публичном выступлении, наиболее целесообразно и эффективно использовать в речи. Конечно, не всегда и не везде цитаты уместны. А.Ф.Кони отмечал, что «лучшие речи просты, ясны, понятны и полны глубокого смысла. При недостатке собственной «глубокой мысли» дозволительно пользоваться мудростью мудрых, соблюдая меру и в этом, чтобы не потерять своего лица между Лермонтовыми, Толстыми, Диккенсами...».

Заготавливать следует значительно больше материала, чем требуется для конкретного выступления. Это связано с тем, что иногда у оратора оказывается дополнительное время и ему может понадобиться запасной материал. Бывают случаи, когда в процессе речи приходится исключать какой-то фрагмент речи и заменять его запасным.

Чтение литературы по теме выступления, накопление карточек с интересными цитатами, примерами, статистическими данными и т.п. – трудоемкий этап подготовки публичного выступления, требующий много времени. Но именно этот этап во многом определяет успех будущего выступления.

Когда вы увидели, что собрали достаточное количество материала, переходите к следующему этапу работы – этапу отбора и оформления материалов. Следует разложить на столе (или на полу) все выписки и провести их классификацию (разложить по отдельным папкам). Затем вы берете каждую папку и просматриваете материал: достаточно его по тому или иному вопросу или нет. Если необходимо, то следует – добрать материал по тому или иному вопросу. Итак, материалы к выступлению собраны, отобраны. Возникает вопрос: писать или нет полный текст речи?

Некоторые ораторы на этот вопрос отвечают однозначно – писать. Цицерон, например, утверждал, что нужно как можно больше писать: «Ибо как внезапная речь наудачу не выдерживает сравнения с подготовленной и обдуманной, так и эта последняя будет уступать прилежной и тщательной письменной работе. Сверх того, кто вступает на ораторское поприще с привычкой к письменным работам, тот приносит с собой способность даже без подготовки говорить, как по писанному, а если ему случится и впрямь захватить с собой какие-нибудь письменные заметки, то он и отступить от них сможет, не меняя характера речи. Как движущийся корабль даже по прекращении гребли продолжает плыть прежним ходом, хотя напора весел уже нет, так и речь в своем течении, получив толчок от письменных заметок, продолжает идти тем же ходом, даже когда заметки уже иссякли». Пороховщиков П.С. (Сергеич П.) в книге «Искусство речи на суде» высказался по этому вопросу так: «Мы не будем повторять старого спора: писать или не писать речи. Знайте, читатель, что, не исписав несколько сажен или аршин бумаги, вы не скажете сильной речи по сложному делу. Если только вы не гений, примите это за аксиому и готовьтесь к речи с пером в руках.». Он приводит такую аналогию: «...Вы идете в бой. Заглянем с вами в Мос-ковскую окружную палату или в арсеналы Петербургского Эрмитажа: мечи, копья, ружья, пистолеты. К вам подошел кто-то и говорит: всё это в вашем распоряжении, выбирайте что хотите, сколько хотите; но времени у вас одна минута; противник уже вышел в поле... Как разобраться в бесчисленном множестве оружия? Все хорошо на вид, но ведь немало негодного, заржавленного, притупившегося... Ваше слово. – И вы наскоро хватаетесь за то, что попадет под руку. Остерегайтесь импровизации. – Отдавшись вдохновению, вы можете упустить существенное и даже важнейшее. Можете выставить неверное положение и дать козырь противнику. У вас не будет надлежащей уверенности в себе. Импровизаторы, говорит Квинтиллиан, хотя кажутся умными перед дураками, но вместо того оказываются дураками перед умными людьми. Наконец, имейте в виду, что и крылатый конь может изменить». А.Ф.Кони в «Советах лекторам» писал: необходимо «составить сжатый, по возможности полный план и пройти по нему несколько раз. Еще лучше – написать речь и, тщательно отделив ее в стилистическом отношении, прочитать вслух... Письменное изложение предстоящей речи очень полезно начинающим лекторам и не обладающим резко выраженной способностью к свободной и спокойной речи».

Однако, как уже отмечалось, есть и другая точка зрения: писать речь не нужно, ибо это только трата времени, причем непроизводительная трата, так как во всех руководствах читать записанную речь не следует. Кони в рецензии на книгу Сергеича «Искусство речи на суде» дает следующий совет, вопреки более поздней рекомендации: «Не пишите речей заранее, не тратьте времени, не полагайтесь на помощь этих сочиненных в тиши кабинета строк, медленно ложившихся на бумагу, а изучайте внимательно материал, запоминайте его, вдумайтесь в него – и затем следуйте совету

Фауста:»Говори с убеждением, слова и влияние на слушателей придут сами собой»». А может быть, здесь нет противоречия? – Подумайте. Может, он говорит здесь о несколько разных ораторах? О разных проблемах?

Подготовка письменного текста имеет ряд преимуществ. Написанную речь можно проверять, исправлять. Ее можно показать товарищам, дать на просмотр специалистам, до-бываясь таким образом улучшения содержания и формы изложения, а этого не достигнешь, если держать речь только в уме. Написанная речь легче запоминается и дольше удерживается в памяти. Кроме того, написанный текст дисциплинирует оратора, дает ему возможность избежать повторений, неряшливых формулировок, оговорок, делает речь более уверенной. Сначала можно писать начерно, не обращая внимания на стилистические шероховатости, а затем переписывать, исключая все лишнее, исправляя неправильные и неточные выражения. Писать следует на отдельных листах и на одной стороне листа.

Альтернативой полному тексту речи являются конспекты, тезисы или план речи. При достаточном навыке выступлений и хорошем знании темы этого бывает достаточно для убедительного выступления.

Лекция 10. Планы и композиции речи.

1. Композиция и план речи.
2. Вступление, основная часть, заключение и приемы возбуждения внимания.
3. Способы произнесения речи.

Для успешного выступления недостаточно изучить литературу по выбранной теме, найти интересные факты, цифры, примеры, т.е. собрать необходимый материал. Нужно по-думать, как расположить этот материал, в какой последовательности его излагать.

Перед оратором неизбежно возникает ряд вопросов: какими словами начать выступление, как продолжить разговор, чем закончить речь. При этом важно завоевать внимание слушателей и удержать его до конца. Речи, написанные без предварительно составленного плана, как показывает практика, обычно «уходят» от основной темы, не укладываются в от-веденное для выступления время.

Рассказывают, что когда одного лоцмана спросили, как он может помнить все изгибы береговой линии, мели и рифы, то он ответил: «Мне нет дела до них, я иду по фарватеру». Так и для оратора фарватером его выступления, основой речи должен быть план.

План – модель, прообраз проектируемого произведения, основа композиции, взаим-ное расположение частей, краткая программа какого-либо изложения. План предусматривает полноту и ясность содержания. «Для успеха речи, - писал известный теоретик ораторского искусства и прекрасный практик его А.Ф.Кони, - важно течение мысли лектора (оратора). Если мысль скачет с

предмета на предмет, перебрасывается, если главное постоянно прерывается, то такую речь почти невозможно слушать».

На разных этапах подготовки речи составляются различные по цели и назначению планы. Так, после выбора темы выступления рекомендуется составить предварительный план будущей речи. Важно сразу определить, какие конкретно вопросы вы предлагаете осветить в своей речи. Из перечисленных вопросов и состоит предварительный план, который помогает более целенаправленно подбирать литературу, отбирать фактический материал для выступления. Предварительный план отражает личный подход оратора к данной проблеме.

По мере изучения литературы, продумывания темы, отбора материала составляется рабочий план, помогающий лучше продумать структуру выступления. Легче таким образом определить, какие разделы оказались перегружены материалом, какие, наоборот, не имеют достаточно фактического материала, какие вопросы следует включить, какие можно опустить как несущественные для плана и т.д. В процессе работы над темой рабочий план уточняется, сокращается или увеличивается. Рабочий план, как и предварительный, представляет ценность для самого оратора, его не сообщают слушателям. На основе рабочего плана оратору рекомендуется составить основной план, называющий вопросы, которые будут освещаться в выступлении. Именно эти вопросы оратор и сообщает слушателям, чтобы облегчить им процесс восприятия речи. План речи не всегда оглашается оратором. Это зависит от вида речи, от состава и настроения аудитории, от намерений оратора. Чаще всего план сообщается в лекциях, докладах, научных сообщениях и т.п. Слушатели обычно во время таких выступлений ведут записи, план помогает им следить за ходом изложения материала. В приветственных, убеждающих речах сообщение плана неуместно.

По структуре планы бывают простыми и сложными. Простой состоит из нескольких пунктов, относящихся к основной части изложения темы. Простой план можно превратить в сложный, разбив пункты простого плана на подпункты. В сложном плане выделяют также вступление, основную часть и заключение. Каждая часть речи имеет свое значение, свои задачи, которые необходимо учитывать при подготовке к ораторской речи. Основное требование, предъявляемое к плану: он должен быть логически выдержанным, последовательным, с естественным переходом от одного пункта к другому.

Стандартных, одинаковых планов даже по одной и той же теме не существует. Каждый выступающий по-разному подходит к освещению темы и составляет свой план речи. Больше того, у одного и того же оратора могут быть различные варианты плана по теме выступления.

Планы могут быть построены в соответствии со следующими способами рассуждения:

1. Дедуктивным, когда с самого начала дается основная идея, тезис речи, который потом раскрывается в ходе выступления;

2. Индуктивный: от примеров, отдельных наблюдений идем к общему выводу, тезису речи;
 3. План на основе аналогии: сопоставление высказанных идей и как они могут быть реализованы, что при этом получится;
 4. Часто практикуется смешанный образец, соединяющий выше приведенные;
 5. План может быть построен на основании сопоставления теории и практики (если ваше предложение не проверено еще на практике, сравните его с известными, проверенными явлениями, покажите, что предлагаемое вами не противоречит традициям и практике);
 6. План на основе выводов о причинной связи используется тогда, когда вы хотели бы показать, что данное положение вещей является причиной или следствием другого положения;
 7. В агитационных речах часто используются планы по схеме: зло (потребности, проблемы) и преодоление его. Такой план используется в тех случаях, когда приходится отстаивать те или иные изменения или, наоборот, противостоять им: следует доказать, что существует или отсутствует потребность в переменах, или в том, чтобы недостатки были упразднены, или в том, чтобы проблема была решена; такой план используется, когда к слушателям обращаются с просьбой принять участие в преодолении недостатков или в решение какого-либо вопроса;
 8. План может быть построен и по схеме: долг и выгода – используется обращение к чувству долга (ответственности) с одной стороны, и к соображениям личной выгоды (чувствам гордости, преданности делу) – с другой.
 9. Для информационных речей характерны следующие планы: по хронологическому порядку; развитие от частей к целому; на основе сопоставлений и противопоставлений двух предметов, явлений.
- После написания плана оратору необходимо поработать над построением отдельных частей своей речи. Композиция, опираясь на план, допускает перестановку частей, введение дополнительных эпизодов, лирических отступлений и т.п. Что такое композиция речи? Слово «композиция» восходит к латинскому «compositio», которое означает «составление», «сочинение». В современном литературном языке это слово имеет несколько значений: сложное по своему составу произведение; теория сочинения музыкальных произведений; материал, полученный в результате комбинирования разнородных компонентов и др.
- В теории ораторского искусства под композицией речи понимается построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как единому целому. Наряду со словом композиция используются и другие, близкие по смыслу слова: построение, структура. Это закономерное, мотивированное содержанием и замыслом расположение всех частей выступления. Следует учитывать, как соотносятся между собой части выступления, какое место занимает каждая часть по отношению ко всему выступлению. Организация материала в речи,

расположение всех частей выступления определяется замыслом оратора, содержанием его речи. Если соотношение частей рассуждения нарушается, то эффективность речи снижается, иногда даже сводится к нулю. В любом случае, нельзя основное время сообщения отдать вступлению, а основную часть речи только обозначить отдельными предложениями. Из-за неправильного построения речи, нарушения соотношения между частями речи оратору не удастся реализовать целевую установку, выполнить поставленную перед ним задачу. Наиболее распространенной структурой устного выступления с античных времен считается трехчастная, включающая в себя следующие элементы: вступление, основную часть и заключение. Каждая часть имеет свои особенности, о которых мы расскажем позднее.

По способам тематического развертывания основной части ораторской речи можно выделить несколько типов композиции: транзитивный, экстенсивный, параллельный, интегральный.

При транзитивном развертывании речи изложение идет последовательно, от одной микротемы к другой, одна микротема переходит в другую, ее развивающую. Каждая из них, будучи самостоятельной, служит исходным пунктом для разъяснения последующего, в итоге раскрывается основная идея, которая определяет цель данной речи. Способ расположения материала, таким образом, чаще всего связан с хронологическим планом или историческим описанием. Такова, например, речь, произнесенная А.В.Луначарским на открытии памятника Радищеву в Петрограде в 1918 году: детство Радищева, его юность и учеба, вольномыслие и служба, книга «Путешествие из Петербурга в Москву», арест, ссылка, возвращение, смерть и памятник вольнодумцу Радищеву. Речь развивается по восходящей линии, последующее связано с предыдущим, зависит от предыдущего.

Экстенсивный тип развертывания речи основан на том, что основная идея речи формулируется в ее начале, но весьма приблизительно, в общей форме. В дальнейшем она все-сторонне обосновывается, обогащается, конкретизируется новыми характеристиками, обнаруживает различные свои стороны. В конце речи оратор вновь возвращается к основной идее речи, но уже уточняя, конкретизируя обогащенную первичную идею. Именно такой была речь П.А. Столыпина о земельном законопроекте и землеустройстве крестьян, произнесенная им в Государственной думе 5 декабря 1908 года. В начале речи он сформулировал свою идею о необходимости наделения крестьян землей и выходе из общины, затем эта идея проходит через всю речь: закон должен учитывать различные ситуации в общинах; альтернативой общине является личная собственность на землю (еще более широкое понимание вопроса); государство дает землю не отдельным людям, а наделяет ею определенную большую социальную группу лиц с определенными правами и обязанностями; еще один блок – обширная критика взглядов на земельную проблему и личную собственность справа и слева. Все положения речи подробно аргументируются оратором. В конце речи основная идея формулируется в уточненном виде: «Поэтому все силы и законодателя, и правительства должны быть обращены к тому, чтобы

поднять производительные силы единственного источника нашего благосостояния – земли. Применением к ней личного труда, личной собственности, приложением к ней всех, всех решительно народных сил необходимо поднять нашу обнищавшую, нашу слабую, нашу истощенную землю, так как земля – это залог нашей силы в будущем, земля – это Россия». При параллельном типе композиции темы разграничены, наблюдается резкое их размежевание, неожиданный переход от одной темы к другой, можно видеть наличие тем с большим смысловым разбросом вопросов. При этом все темы объединены одной отчетливой идеей (или общей темой); переходы от одной темы к другой заранее не готовятся, просто – заканчивается одна тема и начинается другая. Такую композицию мы наблюдаем, например, в речи И.С.Тургенева на обеде в «Эрмитаже» в марте 1879 г. Основное содержание речи делится на самостоятельные части, которые можно произвольно переставлять в любой последовательности: смысл приема, сочувствие аудитории, относящейся к оратору как к человеку, не изменившему своим убеждениям и либеральному направлению; значение понятия «либерал»; отношение молодого поколения к старым либералам; необходимо продумать, насколько серьезно молодежь относится к своим задачам. Эти отдельные части объединяет короткое вступление: «Я предпочитаю осветить значение и смысл приема, которым меня удостоила молодежь».

Интегральный тип композиции объединяет различные типы композиции, образуя систему смешанного типа. К качеству примера можно рассмотреть речь В.Брюсова на собрании, посвященном 5-летию Всероссийского союза поэтов 20 ноября 1923 года. Основная часть речи четко делится на 5 частей (первые две части объединены общей мыслью – развитие мыслей идет транзитивно, следующие три части отражают параллельное развитие мыслей): «Союз поэтов – это объединение, построенное не на общности той или иной обще-ственно-политической платформы, как группируются партии или иные классовые объединения, а по признаку производства, т.е., как организуются, в принципе, профессиональные союзы. В этом – и слабая сторона Союза поэтов, но в этом – и его сила». Первые две части 1) «В члены Союза входят лица из различных классов общества, примыкающие, сознательно или бессознательно, к самым различным политическим программам.» 2) «Различие идеологии ведет к величайшей разноликости форм». Вторая вытекает из первой – объединены общей мыслью – слабая сторона Союза поэтов. Развитие мысли идет, как мы уже отмечали – последовательно, транзитивно. Следующие три части самостоятельны, параллельны и объединены также одной мыслью – сильная сторона Союза поэтов...

Похвальные и надгробные слова имеют свободную композицию, также как приветственные и застольные речи, определяемые ситуацией и адресатом.

Есть и другая классификация композиции речи:

1. Хронологически-последовательный (исторический) тип композиции;

2. Тематический тип – группируются идеи согласно основным подразделениям выступления, отвечая на вопросы: кто, что, где, когда, как и почему;

3. Концентрический тип – расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой оратором, который при этом переходит от общего рассмотрения центрального вопроса к более углубленному его анализу;

4. Системно-последовательная композиция ступенчатого типа – последовательное изложение одного вопроса за другим без повторения;

5. Способ выделения решающей проблемы – определите природу проблемы, обозначьте ее причины и затем предложите ее решение.

Удовольствие будет от речи, в которой все части гармонично соединены, все компоненты должны быть связаны между собой переходами. Содержание всей речи представляет систему отдельных частей, размещенных оратором в определенном отношении друг к другу. Переходы нужны между утверждениями главных тезисов и вспомогательными данными, между одним доводом и другим. Они необходимы не только для связности, но и для того, чтобы создать впечатление движения. В значительной мере они заставляют слушателя как бы ощущать взаимоотношение мыслей оратора. Переходы отмечаются изменением тона, словами «следовательно», «ибо», «в конце концов», «а поэтому» и др.

Работа над композицией – творческий процесс. Результат большой предварительной работы, отражающий особенности, интересы и склонности самого выступающего. Речь только тогда воздействует желаемым образом на слушателей, когда она эстетически ими воспринимается, доставляет удовольствие.

Один из современных специалистов по риторике Н.Н.Кохтев, анализируя ораторскую речь, выделяет пять частей в ее композиции: 1) зачин; 2) вступление; 3) главная часть (содержание речи); 4) заключение; 5) концовка.

Зачин - это часть ораторской речи, которая имеет следующие функции: контакто-устанавливающую (установление контакта со слушателями); перспективную (создание первоначального представления о направлении и теме речи). В качестве зачина современные речи используют этикетные формулы приветствия: «Уважаемые коллеги... Дамы и господа... Дорогие друзья... Я рад вас приветствовать... Разрешите представиться... Я рад счастливой возможности выступить перед вами» и т.п. Кроме того, используются шутки; вопросы к аудитории; цитаты, связанные с темой выступления; приветствие; обращение; иронические замечания; ссылки на авторитеты. Первый, самый ответственный момент в речи – привлечь внимание слушателей, первые три-четыре минуты решают: будут вас слушать или нет. А.Ф.Кони считает: «Внимание всех вообще (ребенка, невежды, интеллигента и даже ученого) возбуждается простым, интересным (интересующим) и близким к тому, что, наверное, переживал и испытывал каждый. Значит, первые слова... должны быть просты, доступны, понятны и интересны (должны отвлечь, зацепить внимание) ». Затем известный оратор приводит такой пример. «Надо говорить о Калигуле, римском императоре.

Если... начнете с того, что Калигула был сыном Германика и Агриппины, что родился в таком-то году, унаследовал такие-то черты характера, так-то и там-то жил и воспитывался, то... внимание вряд ли будет зацеплено. Почему? Потому что в этих сведениях нет ничего необычного и интересного для того, чтобы завоевать внимание. Давать этот материал придется, но... только тогда, когда привлечено уже внимание присутствующих...». Кони предлагает такое начало: «В детстве я любил читать сказки. Из всех сказок на меня особенно сильно влияла одна (пауза): сказка о людоеде, пожирателе детей. Мне, маленькому, было крайне жалко тех ребят, которых великан-людоед резал, как поросят, огромным ножом и бросал в большой дымящийся котел. Я боялся этого людоеда и, когда темнело в комнате, думал, как бы не попасться к нему на обед. Когда же я вырос и кое-что узнал, то... Далее следуют переходные слова (очень важные) к Калигуле и затем речь по существу. Скажут: причем тут людоед? А при том, что людоед – в сказке и Калигула – в жизни – братья по жестокости.» . Далее Кони отмечает, что такое начало возможно, если вы будете говорить о жестокости Калигулы. Если нет – то надо будет взять другое для завоевания внимания. При этом следует знать свою аудиторию. Вышеприведенное начало не подходило бы к интеллигентной аудитории, с первых же слов се догадались бы о чем вы говорите и оригинальность превратилась бы в жалкую искусственность. После интригующего начала следует вступление. Оно может быть не в каждом виде речи, учитывается и время выступления.

Вступление при подготовке к речи надо обдумать в последнюю очередь, когда оратор уже хорошо представляет себе все свое выступление. По объему введение должно быть небольшим, не более 1/8 всей речи. Всё, что говорится, должно быть прямо связано с речью. От того, как оратор начал говорить, насколько ему удалось заинтересовать аудиторию, во многом зависит успех выступления. Значение вступления трудно переоценить, поскольку оно имеет в речи огромную психологическую роль. Дело в том, что, по мнению психологов, основная мысль речи лучше и полнее воспринимается тогда, когда она четко сформулирована оратором в начале или в конце изложения. Это связано с психологическим законом памяти – «фактором края» или «законом первого и последнего места» : лучше запоминается то, что находится в начале или в конце последовательности событий. Мы уже отмечали, что первые слова оратора должны быть просты, понятны и интересны (должны зацепить внимание). «Этих зацепляющих «крючков» – вступлений, - как отмечает Кони, - может быть очень много: что-нибудь из жизни, что-нибудь неожиданное, какой-нибудь парадокс, неожиданный и неглупый вопрос и т.п... Чтобы открыть (найти) такое начало, надо думать, взвесить всю речь и сообразить какое... начало... может подходить и быть в тесной связи хоть с какой-нибудь стороной с речью».

Вступление имеет несколько аспектов: психологический аспект – закрепление контакта, внимания и интереса, которые вызваны зачином, подготовка слушателей к восприятию речи, создание необходимого настроения; содержательный аспект – согласно второму закону риторики – описание

целевой установки речи, сообщение темы, направлений ее развития, перечисление и краткое описание проблем. Рассматриваемых в основной части речи (т.н. аннотирование); указание специфики темы, определение актуальности и общественной значимости ее, перечисление некоторых теоретических, методологических и иных положений, которые легли в основу выступления (т.е. концептуальность темы); упоминание положений, разработанных ранее (т.е. ретроспекция темы); указание на полемический характер речи, исходная характеристика полемического противника (т.е. полемичность темы).

Можно привести немало примеров интересных выступлений из практики выдающихся ораторов. Например, выдающийся естествоиспытатель, профессор МГУ К.А.Тимирязев в апреле 1930 года читал лекцию в Лондонском королевском обществе. Свое выступление перед английскими академиками ученый начал так: «Когда Гулливер в первый раз осматривал академию в Лагаде, ему прежде всего бросился в глаза человек сухопарого вида, сидевший, уставив глаза на огурец, запаянный в стеклянном сосуде. На вопрос Гулливера диковинный человек пояснил ему, что вот уже восемь лет, как он погружен в созерцание этого предмета в надежде разрешить задачу улавливания солнечных лучей и их дальнейшего применения. Для первого знакомства я должен откровенно признаться, что перед вами именно такой чудак. Более 35-ти лет провел я, уставившись, если не на зеленый огурец, запаянный в стеклянную посуду, то на нечто вполне равнозначное – на зеленый лист в стеклянной трубке, ломая себе голову над разрешением вопроса о запасении впрок солнечных лучей».

Чтобы найти интересное, оригинальное начало, необходимо много работать. Это процесс творческий, требующий немалых усилий. Писатель Ю.Трифонов в статье «Нескончаемое начало» рассказывает о том, как тяжело даются ему самые первые фразы его произведений: «Начало переделываю и переписываю множество раз. Никогда не удавалось сразу найти необходимые фразы. Бродишь будто наощупь, с завязанными глазами, тыкаешься в одно, в другое. Пока вдруг не натолкнешься на то, что нужно. Мучительнейшее время. Начальные фразы должны дать жизнь вещи. Это как первый вздох ребенка. А до первого вздоха – муки темноты, немоты.» Следует иметь в виду, что каждая тема требует своего, особого начала. При этом необходимо учитывать и состав аудитории, и степень ее подготовленности.

Несколько рекомендаций по исполнению выступления:

1. Не извиняйтесь, что вы плохой оратор, неопытны или не совсем хороши представляете себе тему. Вообще, не извиняйтесь!
2. Обратитесь к важности темы для слушателей.
3. Задайте хороший риторический вопрос – это привлекает внимание, активизирует мысль слушателей.
4. Используйте цитату – остроумную, уместную; или пословицу – это помогает установить контакт с аудиторией.

5. Можно обратиться к историческому или литературному примеру, аналогии, авторитету.

6. Опытный оратор может позволить себе начать с анекдота или случая из своей жизни. Если они связаны с темой и уместны в данной аудитории, если вы уверены, что ваша шутка вызовет смех и что слушатели расположены к вам – попробуйте. Помните при этом, что это должно быть сказано кратко и в связи с темой!

7. Нередко во вступлении для привлечения внимания слушателей используют т.н. «шоко-вую технику» - начинают речь с ошеломляющего или парадоксального утверждения, но – здесь нудна мера, всякий перегиб может только отвлечь внимание аудитории или вызвать недоверие к оратору.

Существует несколько приёмов вступления, с помощью которых можно вызвать ин-терес у аудитории, заставить ее слушать вас – прием парадоксального цитирования; прием сопереживания; прием парадоксальной ситуации; прием апелляции к непосредственным ин-тересам аудитории; прием постановки проблемного вопроса; прием апелляции к авторите-там; источникам информации; к личности; апелляция к событиям; апелляция к географиче-ским или погодным условиями; обращение и т.п.

От того, как оратор начал говорить, насколько ему удалось заинтересовать аудито-рию, во многом зависит успех выступления. Неудачное начало снижает интерес слушателей к теме, рассеивает их внимание. Вместе с тем, яркое начало в значительной мере теряет свое значение (и даже вредит), будучи самодовлеющим. М.М.Сперанский в своих «Правилах высшего красноречия» отмечает: « Вступление должно быть просто...оно не должно слиш-ком далеко начинаться от (сути темы) и не должно слишком близко подходить к ней...»

Интерес слушателей к речи должен расти, каждая последующая часть должна быть сильнее предыдущей. На практике нередко приходится сталкиваться с обратным – ярким началом и «серым» продолжением. Ценность вступления не в нем самом, а в том, насколько удачно оно подводит к основной мысли, насколько удачна «завязка» речи.

Итак, как уже отмечалось, вступление помогает перейти к основной части речи (со-держанию), в которой излагается основной материал. Задачи основной части : последова-тельно разъяснить выдвинутый тезис, доказать его правильность, подвести слушателей к не-обходимым выводам и опровергнуть мнение оппонента. Именно в основной части мы поль-зуемся доказательствами, представленными как развернутая цепочка рассуждений, и обос-новывавшими конкретную идею. Доказательное рассуждение, как известно, включает в себя три взаимосвязанные элемента: тезис доказательства – главная идея речи; аргументы – ис-ходные фактические и теоретические положения, опираясь на которые обосновывается те-зис; демонстрация – логическая связь аргументов с тезисами. Основными формами аргумен-тации являются: дедукция, индукция и аналогия, которые отличаются направленностью и характером следования.

Одна из важнейших задач оратора – сохранить устойчивое внимание аудитории на протяжении всей речи. Основная часть не должна включать более пяти основных положений, иначе трудно удержать внимание слушателей и сложно для запоминания текста самим оратором. Кроме того, позиции речи должны быть связаны и вытекать одна из другой. «Композиция есть логика развития темы», - отмечал писатель К.Федин, определяя сущность композиции. Если в выступлении нет логики, последовательности развития мысли, трудно воспринимать содержание речи, следить за ходом рассуждений оратора.

Располагая определенным образом доводы в своей речи, оратор не должен забывать о таких важных принципах композиции, как принцип логической последовательности и стройности изложения, принцип экономии (т.е. материал должен быть расположен таким образом, чтобы он работал на главную идею речи и выполнять свою задачу оратор должен наиболее простым способом) и принцип усиления (т.е. значимость, вес, убедительность аргументов постепенно должны нарастать).

Более подробно о доказательстве и аргументации основной мысли речи мы расскажем в 12-ой лекции.

Сейчас – о некоторых приемах привлечения внимания аудитории. Как бы ни интересна была тема, но внимание аудитории со временем притупляется и как результат – перестают слушать. Поэтому оратору следует заранее продумать важнейшую задачу борьбы с утомлением внимания, а для этого он должен знать ораторские приемы поддержания внимания у слушателей и использовать их в своей речи.

Известный судебный деятель 19 века Пороховщиков (Сергеич П.) в своей книге «Искусство речи на суде» отмечает некоторые из них: прямое требование внимания у слушателей; обращение к слушателям с неожиданным вопросом; пауза. Интересным ораторским приемом является тайна занимательности: для того, чтобы заинтересовать и заинтриговать слушателей, предмет речи сразу не называется. Вот что пишет Сергеич об этом приеме: «Перейдем к пятому приему, после которого останутся еще только два; из них последний, седьмой, - самый интересный. Пятый прием есть очень занимательный, но вместе с тем и... Впрочем, в настоящую минуту мне кажется удобнее обратиться к шестому приему, не менее полезному и, пожалуй, сходному с ним в своем основании; шестой прием основан на одной из распространенных и чувственных слабостей человека; нет сомнения, что, задумавшись хотя бы на секунду, всякий мало-мальски сообразительный человек сам укажет его; я даже не знаю, стоит ли прямо называть эту уловку, когда читатель уже издали заметил, что сочинитель просто старается затянуть изложение и подразнить его любопытство, чтобы обеспечить себе его внимание. Возвращаясь теперь к пятому приему, мы можем сказать, что внимание слушателей получает толчок, когда оратор неожиданно для них прерывает начатую мысль, - и новый толчок, когда, поговорив о другом, возвращается к недоговоренному ранее». Не правда ли – интересный прием?!

К специальным ораторским приемам привлечения внимания аудитории можно отнести и рассмотренный еще Сократом вопросно-ответный прием. Оратор вслух раздумывает над проблемой. Он ставит перед аудиторией вопросы и сам на них отвечает, выдвигает все-возможные сомнения и возражения, выясняет их и приходит к определенным выводам. Этот прием обостряет внимание слушателей, заставляет их вникнуть в суть рассматриваемой темы. Аппелляция к речи предыдущего оратора.

Оживляют выступление примеры из художественной литературы, пословицы, поговорки, фразеологические выражения и т.п.

Опытные ораторы в серьезную по содержанию речь вводят элементы юмора. Об этом приеме рассказывает герой рассказа «Скучная история» А.П.Чехов: «Читаешь ...полчаса, и вот замечаешь, что студенты начинают поглядывать на потолок, на Петра Игнатьевича, один полезет за платком, другой сядет поудобнее, третий улыбается своим мыслям... Это значит, что внимание утомлено. Нужно принять меры. Пользуясь первым удобным случаем, я говорю какой-нибудь каламбур. Все полтора лица широко улыбаются, глаза весело блестят, слышится недолго гул моря... Я тоже смеюсь. Внимание оживилось. Я могу продолжать».

Каждому оратору следует иметь представления и о возможных недостатках в композиции речи, чтобы их избежать при подготовке к выступлению:

1. Основной недостаток – нарушение логической последовательности в изложении материалов.
2. Перегрузка текста теоретическими рассуждениями.
3. Отсутствие доказательности основных положений речи.
4. Обилие затронутых вопросов и проблем. Выступление не должно содержать фактов, примеров, не относящихся к обсуждаемой теме.
5. Шаблонное, трафаретное построение речи.

Важной композиционной частью любого выступления является заключение. Народная мудрость не зря утверждает: «Конец – делу венец». Убедительное и яркое заключение запоминается слушателями, оставляет хорошее впечатление от речи. Напротив, неудачное заключение может погубить и неплохую речь. М.М.Сперанский отмечал: «Делать заключения сухие и холодные – значит терять плод своего слова. Собственно говоря, речь есть не что иное, как приготовление слушателей к совершенному убеждению. Слушатель в продолжении ее был движим вместе с вами страстию. Сердце его, ослабевшее от сего потрясения, готово уже сдаться – для чего не пользуетесь вы его расположением? Для чего погашаете огонь в то самое время, когда он должен быть в величайшей своей силе? Вот что значит разрушить своими руками собственное свое творение».

Основные задачи заключения:

1. Дать возможность слушателям припомнить, о чем и что вы говорили. Поэтому здесь можно повторить самое главное, причем с усилением. Ведь воспринимающий речь на слух не в состоянии пролистать ее снова, как книгу;

2. Усилить впечатление, произведенное выступлением и закрепить его главные аспекты;
3. Поставить перед слушателями конкретные задачи и создать психологическую платформу для их выполнения.
4. «Закруглить» речь, связав ее с началом; активизировать аудиторию.

Все эти задачи заключения могут быть достигнуты различными методами:

1. краткое повторение, суммирование сказанного, обобщение мыслей, высказанных в основной части речи;
2. хороший результат дает сочетание приема краткого повторения основных проблем и выводов с приемом отрицания. «Вы не обязаны помнить, что Цицерон жил в 106 – 43 гг. до н.э., вы можете вообще не знать, что его палачом оказался лучший ученик и друг император Август Октавиан, но вы должны непременно запомнить, что Цицерон был самым великим оратором всех времен и народов»;
3. Обобщение сказанного в речи и постановка задач;
4. Прием указания перспектив;
5. Иллюстрированная концовка – этот прием выглядит очень эффективно, но требует предварительной подготовки. Например, выступление А.Ф.Кони на панихиде И.А.Гончарова: «На новом кладбище Александро-Невской Лавры течет речка, один из берегов которой круто поднимается вверх. Когда почил Иван Александрович Гончаров, когда с ним произошла всем нам неизбежная «Обыкновенная история», его друзья выбрали место на краю этого крутого берега, и там покоится автор «Обломова» на краю «Обрыва». Для иллюстрированной концовки могут быть использованы стихи, афоризмы, цитаты и т.п.

Помните, что никаких дополнительных сведений, никаких новых мыслей в заключении звучать не должно. Очень плохо, если слушатели уже настроились на конец, а вместо этого слышат: «Да, еще необходимо упомянуть о том-то и о том-то...». Это мучительно для слушающих, раздражает аудиторию, да и такого рода добавления почти никто не слушает, так что они практически бесполезны. Нельзя прощаться много раз! Важно, чтобы заключение завершалось бодро, внушало слушателям надежду и оптимизм, даже если речь посвящена «трудным» вопросам: «последняя нота» должна быть жизнеутверждающей! Заключение должно быть подготовлено всем предыдущим изложением, в его частях не должно быть противоречий и стилистических диссонансов.

Что же касается концовки, то она может содержать этикетные формулы призыва, пожелания, сообщения о чем-либо. Заключение и концовка могут иметь различную структуру. Форма заключения зависит от вида красноречия и цели речи. Вузовская лекция, научное сообщение, политическая речь заканчиваются по-разному, что диктуется внутренними законами публичной речи. Особенности заключения и концовок связаны в известной степени с индивидуальностью оратора.

После написания и отработки текста речи оратор не должен тешить себя надеждой, что он уже готов ко встрече с аудиторией. Необходимо еще продумать способ выступления.

Казалось бы проще всего выйти на трибуну с текстом и прочитать его, но такое выступление вряд ли принесет успех оратору: при этом способе отсутствует контакт аудитории с оратором. Некоторые пытаются заучить текст наизусть. Если речь небольшая по объему, то это нетрудно сделать, а если приходится выступать с большим сообщением, то это удастся далеко не всякому. У этого способа выступления много недостатков: возможны провалы в памяти, сильное волнение, изменение ситуации в аудитории, изменение самой аудитории и т.д. И. Андронников, известный литературовед, мастер публичной речи в своей книге «Я хочу рассказать вам...» делится своими мыслями об особенностях устного выступления: «Зная заранее, о чем ты хочешь сказать, надо говорить свободно... и не пытаться произнести текст, написанный и заученный дома. Если же не облекать мысль в живую фразу, рождающуюся тут же, в процессе речи, контакта с аудиторией не будет. В этом случае весь посыл выступающего будет обращен не вперед – к аудитории, а назад – к шпаргалке. И все его усилия направлены на то, чтобы воспроизвести заранее заготовленный текст. Но при этом работает не мысль, а память. Фразы воспроизводят письменные обороты, интонации становятся однообразными, искусственными, речь – похожей на диктовку». Многие ораторы советуют выступать с опорой на текст. Что это значит? Написанный текст следует хорошо проанализировать, выделить основные части, произнести его вслух, восстановить в памяти план и содержание. Целесообразно при этом разметить сам текст речи, подчеркнуть основные положения, пронумеровать освещаемые вопросы, выделить фамилии, названия, статистические данные, начало и конец цитаты, обозначить примеры: таким текстом легко пользоваться при выступлении, достаточно опустить взгляд на страницу, чтобы восстановить ход изложения мыслей. Выступление с опорой на текст создает впечатление свободного владения материалом, дает возможность уверенно обращаться со слушателями. Мечтой многих ораторов остается умение выступать перед слушателями без всяких записей. Это требует большой работы. Назовем этапы подготовки к такому выступлению (см. «Журналист», 1970, № 1 – статья С.С.Смирнова): сначала полный текст (не для чтения, а для пересказа своими словами), затем – конспект с основными формулировками, концовкой, цитатами, числами, именами, далее – развернутый план с выписками и подпунктами, план с цитатами без подпунктов, общая схема – и, наконец, речь без бумажки. Эти же рекомендации приводит и видный ученый в области психолингвистики А.А.Леонтьев в работе «Психологические механизмы и пути воспитания умений публичной речи». Есть и уникальные ораторы – импровизаторы: А.А.Луначарский, Ф.Кастро и др. Но это требует огромной эрудиции и работы над собой. Как-то Анатолию Васильевичу (Луначарскому) задали вопрос: «Как вам удается так легко выступать, оперируя при этом огромным фактическим материалом?» Он ответил, что готовился к этому всю жизнь.

Таким образом, импровизация – это награда за большой многолетний труд, итог долголетних размышлений. Недаром французы говорят: «Хороший экспромт должен быть подготовлен».

И – ваше выступление. Заканчивается выступление посткоммуникативным этапом - рефлексией, когда анализируются сильные и слабые стороны своего выступления, чтобы избежать ошибок в будущем. Ниже предлагаются критерии оценки речи:

1. На какие знания опирается оратор, вырабатывая свою позицию? Какова эта позиция?
2. Проявилось ли в выступлении оратора знание противоположной позиции или позиций по рассматриваемой теме и отношение к этой позиции?
3. Какая цель стояла перед оратором? Была ли сформулирована задача речи и можно ли определить сверхзадачу?
4. Знает ли автор, какие настроения царят в данной аудитории по отношению к предмету речи? Как отразились эти настроения на его речи?
5. Удачна ли структура речи? Не было ли повторов? Не пропущены ли существенные составляющие тезиса?
6. Какие аргументы приводил оратор в доказательство своего тезиса? Достаточно ли логично и убедительно было построено это доказательство? Тактично ли вел себя оратор по отношению к аудитории? Учитывал ли ее психологию?
7. Какие иллюстрации использовал автор? Достаточно ли их было или слишком много? Были ли среди них неудачные или не работающие на целевую установку речи?
8. Удачна ли композиция речи? Как можно оценить вступление и заключение речи, соответствие их настроению аудитории?
9. Как можно оценить образ оратора? Взаимодействовал ли он с аудиторией во время про-изнесения речи? Можно ли оценить это выступление как диалог?
10. Говорил ли оратор убедительно, ярко, точно, выразительно, в соответствии с литератур-ными нормами?
11. Владел ли оратор голосом, соблюдал ли паузы, делал ли логические ударения? Каковы были тон, темп речи, жесты, мимика, поза оратора?
12. Какие пожелания можно высказать оратору, с тем, чтобы он совершенствовал свое рито-рическое мастерство?

Лекция 11. Этика и эстетика ораторской речи.

1. Этика оратора.
2. Речевой этикет.

Этикет регламентирует, что допустимо и приемлемо в данном обществе или данной группе людей, а что нет; этика оперирует нравственными категориями. В чем-то они могут совпадать: говорить правду надо как с

точки зрения этикета, так и морали, но вот вежливого обхождения от вас требует лишь этикет, но не этика.

Как этикет, так и этика представляют собой разные кодексы правил поведения, о которых должен думать каждый человек.

Начиная с античных времен, теоретики и практики ораторской речи, специалисты по общению придавали и придают большое значение нравственной позиции оратора (говорящего). Этические нормы пронизывают всю деятельность оратора – от начального момента подготовки к выступлению до самокритического анализа состоявшейся речи. Речь является всегда выражением позиции личности, средством передачи идей, слушатели оценивают не просто манеру и характер речи, а жизненную позицию оратора, его философское или профессионально «credo».

Для успеха речи, достижения эффекта убеждения необходим благоприятный соци-ально-психологический климат в аудитории; прежде чем принять идею, проповедуемую оратором, слушатели должны принять самого оратора – как человека, вызывающего доверие, уважение. Неслучайно в античной риторике главным требованием к оратору считалась не собственно красивая и эффективная речь, а то, что оратор был «добродетельным человеком». Оратор должен иметь моральное право говорить и учить других. Существует этическая ответственность за качество речи.

«Что до состояния самого ратора надлежит, - пишет М.В.Ломоносов, - то много спо-собствует к возбуждению и утолению страсти: 1) когда слушатели знают, что он добросер-дечный и совестливый человек. А не легкомысленный ласкатель и лукавец; 2) ежели он сам ту же страсть имеет, которую в слушателях возбудить хочет, а не притворно их страстными учинить намерен, ибо он тогда не токмо словом, но и видом и движением действовать бу-дет...»

В «Российской риторике», изданной в 1824 году, подчеркивается: «Что касается до оратора, то он необходимо должен иметь нравы добрые и склонности честные. Слово его не меньше должно быть вывескою его добродетели, как и просвещения. Искусство всегда получает более важности и почтения, когда оно соединяется с благородными качествами человека, владеющего оным; особливо в убеждении умов самый образ жизни оратора должен служить порукою, что советы его искренни и основаны на собственном убеждении. Положим, на примере, что искусный оратор в прекрасных и трогательных выражениях преподает нам правила честности, с которыми весьма несообразно его поведение; он влечет нас, покоряет силою витийства; но в ту самую минуту, когда мы совершенно готовы ему верить, по несчастию приходит нам на ум мысль, что тот самый, кто предлагает нам столь мудрые правила, удаляется от оных своею жизнью: тогда очарование искусства в глазах наших исчезает, вместо наставника мы видим перед собой хитрого лицемера, и за стыд себе почитаем иметь столь недостойного руководителя».

Зарецкая Е.Н. в работе «Риторика. Теория и практика речевой коммуникации» утверждает, что наладить конструктивное сотрудничество

между людьми, негативно относящимися друг к другу, невозможно, даже если они заинтересованы в этом и решаются скрыть свою неприязнь за внешне вполне корректными речами. Истинные чувства проявляются непроизвольно в мимике, жестах, интонации. При негативной нравственной установке вряд ли могут быть осуществлены важнейшие принципы речевой коммуникации – принципы сотрудничества и вежливости.

Речевое воспитание начинается не с речи, а с философско-этического мировоззрения и идет параллельно с выработкой определенных взглядов, жизненной и профессиональной позиции, которую оратору предстоит защищать своим единственным оружием – речью. Не-даром еще Цицерон считал наиболее важными предметами в образовании оратора философию, а в ней особое внимание обращал на этику и логику, справедливо полагая, что, не зная этики, оратор не сумеет расположить слушателей к себе и не добьется успеха.

Этика оратора – это совокупность нравственных норм, ценностных ориентаций, правил поведения, определяющих его отношение к своим обязанностям, к целям своей работы, к своим слушателям.

Каждая эпоха рождает свои философско-этические требования к поведению человека. В то же время этическая культура (как и каждая культура вообще) развивается таким образом, что последующая эпоха не отрицает достижений предыдущей, а вбирает их в себя, усложняя и обогащая новой информацией.

Возьмем этические (точнее религиозно-этические) требования, зафиксированные в одном из рассуждений отца церкви Василия Великого: «Будь добр с другом, кроток со слушающей, непамятозлобив на дерзких, человеколюбив к смиренным, совершенно никого не презирай, приветствуй с приятностью, отвечай со светлым лицом, ко всем будь благосклонен, доступен, не пускайся в похвалы самому себе, не позволяй, чтобы и другие говорили о тебе... и т.д.»

Этот перечень этических наставлений начат некоторыми основополагающими качествами характера: доброта, кротость, человеколюбие, отсутствие презрения. Каждое из них может быть выражено в определенных поступках (прежде всего речевых), словах, и если мы попытаемся представить человека «добротного» или «кроткого», то непременно представим при этом и определенный характер речи. В речи необходимо соблюдать этические, нравственные нормы высказываний.

Этически значима сама личность оратора, такие ее свойства, как эрудиция, принципиальность, убежденность, самокритичность. Другой существенный элемент ораторской этики – такт, проявляющийся в уважительном, доброжелательном отношении к аудитории, общительности, чуткости, отсутствии назидательного, поучительного тона.

Сейчас в России господствует моральный плюрализм. Каждая личность имеет свою более или менее определенную систему нравственных ценностей, свой «моральный кодекс», который и определяет конкретную линию поведения, в том числе и речевого. Моральный плюрализм может привести к моральной неразборчивости, стать серьезным барьером для установления

нормальных взаимоотношений при обсуждении и решении тех или иных вопросов.

В процессе речевой коммуникации партнеры должны активизировать добрые начала, способствующие гармоническому сотрудничеству, и блокировать негативные тенденции. Нравственные установки личности оказывают решающее влияние на весь процесс организации речевого взаимодействия. Поэтому риторическое обучение и воспитание должны сопровождаться этическим просвещением и нравственным воспитанием.

Умение соблюдать этические нормы всегда ценилось высоко в обществе. К соблюдению этикетных норм относится проявление таких качеств, как вежливость, тактичность, доброжелательность, выдержанность. Выражаются эти качества через конкретные речевые действия. Например, если человеку в данный момент не нужно общение, он должен найти корректный способ уйти от него, не обидев собеседника. Немало вредит бытовому и деловому общению использование нецензурных и бранных выражений, грубости, неуместных слов и др.

Определенную роль в достижении убедительности публичного выступления играет и речевой этикет. Под этикетом вообще понимается установленный, принятый обществом порядок поведения; он отражен и в речевых нормах. Под речевым этикетом понимаются регулирующие правила речевого поведения, система устойчивых формул общения, принятых и предписанных обществом для установления и поддержания контакта собеседников. Этикет этичен только тогда, когда основан на нравственных нормах, на добрых чувствах, когда отражается душевное богатство личности. Риторика во все времена придерживалась такого понимания в вопросах этикета.

Речевое взаимодействие в процессе общения требует соблюдения ряда принципов (максим), определяющих вклад участников речевого общения. Г.П.Грайс в книге «Логика и речевое общение» рассматривает четыре максимы, состоящие из нескольких постулатов (положений):

- максима полноты информации;
- максима качества информации;
- максима релевантности;
- максима манеры.

Первая максима полноты информации включает в себя следующий постулат количества: твое высказывание должно содержать не меньше, но и не больше информации, чем требуется для общения. Следующая максима качества информации содержит в себе следующие постулаты: не говори того, что ты считаешь ложным, и не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований. Максима релевантности (уместности) содержит постулаты последовательности высказываний, запрещает отклоняться от темы речи, говорить не по делу. Максима манеры содержит постулат ясности, требует избегать неоднозначности, ненужного многословия.

Этикет речевого общения требует соблюдения постулата, принципа вежливости, так-та. Соблюдение этого принципа как бы создает «среду

позитивного взаимодействия», обес-печивая благоприятный фон для реализации общения.

Этикет в поведении и в речи подчинен историческому процессу, он сравнительно быстро меняется, и те нормы вежливости, которые были привычны не только двести, но да-же двадцать лет тому назад, сегодня уже устарели.

В общении, в социальных контактах употребляются слова, сочетания и целые фразы, принятые в определенных ситуациях, в разных социальных группах. По словам нетрудно распознать и возраст говорящего, и уровень образования, и общественную принадлежность, а иногда даже профессию говорящего. Этикетные слова, принятые в молодежном общении, не употребляются среди немолодых людей. Для свободного и корректного общения человек должен обладать тонким знанием этикета.

Обычно называют более десяти важнейших ситуаций, отчетливо отличающихся одна от другой и имеющих свой этикетный словарь, обладающий большим разнообразием вари-антов. К этим ситуациям относятся:

1. Обращение – официальное или дружеское, фамильярное, интимное; обращение к одному человеку или ко многим; к знакомому или незнакомому; к мужчине или к женщине; к молодому или пожилому человеку и т.п.
2. Приветствие при встрече – на улице, на работе, дома, в официальных условиях, среди знакомых и незнакомых и т.п.
3. Прощание – дружеское и официальное, повседневное или надолго, с пожеланиями и без них и т.п.
4. Благодарность;
5. Знакомство;
6. Поздравления; пожелания; извинения; просьбы; приглашения; одобрение и др. Ситуа-ции, в которых требуется этикет, бесконечно разнообразны.

Средства речевого этикета по своей языковой природе близки к фразеологии. Они устойчивы, подчас эквивалентны или синонимичны. Слова, например, «спасибо» и «я вам очень обязан» – взаимозаменяемы.

История возникновения этикетных слов и речений весьма поучительна, она отражает мир нравственных поисков наших предков. Например, слово «спасибо» идет от «спаси тебя (вас) бог»; «пожалуйста» – от вежливого приглашения «пожалуй, т.е. приди, войди ко мне в дом» с частицей учтивости «ста»; «благодарю» – от «дарю тебе благо, т.е. добро». Пожела-ния добра легли и в основу таких сочетаний, как «всего доброго». « до скорого свидания», «спокойной ночи» и т.п.

Многие этикетные обороты речи иносказательны, метафоричны : «приношу вам свои извинения» (метафора – «приношу»); « не знаю, как мне отблагодарить вас»; «не судите ме-ня строго» и др.

Несмотря на свою устойчивость, даже стандартность, этикетные речения очень гибки и легко поддаются индивидуальному варьированию: «

здравствуй, здравствуйте, здорово, будь здоров, будьте здоровы, сто лет здравствовать, здравия желаю, здорово живете, доброго здоровья».

Средства речевого этикета весьма чутки к историческому времени, к изменениям в общественной жизни. Так, за 10-20 лет произошли существенные сдвиги в обращениях «товарищ, гражданин», чаще стали употребляться формы, заимствованные из английского языка.

В употреблении речевых этикетных слов и выражений огромное значение имеет интонация. Этикетные формы только тогда эффективны, когда отражают действительные чувства, правдиво передают отношение говорящего к своему адресату. Интонации, выражение лица, особенно глаз, выдадут любую фальш и натяжку в этикете.

В то же время уже давно признано: привычка к этикетным формам общения, проще говоря – вежливое поведение, не только дисциплинирует человека, но и способствует усвоению нравственных норм, добрым отношениям между людьми. Таким образом, у этикета общая цель с риторикой.

В условиях устной речи, устного диалога выбор этикетных слов и оборотов речи протекает очень быстро, он должен быть усвоен до автоматизма, вежливые слова должны войти в привычку.

Этикет, как и язык в целом, усваивается как в практической деятельности (т.е. в речи), так и в целенаправленном обучении или самообучении.

Мы уже говорили, насколько важны первые фразы выступления, помогающие сосредоточить внимание слушателей, но начальные фразы несут и большую этическую нагрузку. Некоторые авторы даже выделяют т.н. «самоубийственные» начала выступления, затрудняющие контакт со слушателями: «я не знаю, как начать», «я, правда, специально не готовился», «вряд ли вам понравится то, что я скажу», «вам, конечно, пока не известно, что» и т.п.

Существует ряд правил речевого этикета, учитывая воздействие которых на собеседника, оратор соблюдает этику речевого общения. К ним относятся:

1. Проявлять уважительность, доброжелательность к собеседнику. Запрещается своей речью наносить собеседнику оскорбление, выражать пренебрежение. Следует избегать и прямых отрицательных оценок личности партнера по общению. Все это не способствует успешному общению.
2. Вежливо относиться к собеседнику. Рекомендуются смягчать свою речь, снимать излишнюю категоричность. Необходимо учитывать возраст, пол, служебное положение партнера по общению.
3. Не выпячивать собственное «я». Не следует навязывать собеседнику собственное мнение (но не запрещается убеждать!), уметь встать на точку зрения партнера.
4. Тема коммуникации должна быть понятна, уместна и интересна.
5. Учитывать порог смыслового восприятия и концентрации внимания у слушающего ограничены. Исследования показали, что лучше всего воспринимается устное высказывание из 5-9 слов, при этом без паузы оно может длиться от 45 секунд до полутора минут. Рекомендуется употреблять короткие фразы, давать передохнуть слушателю.

б. Учитывать невербальные средства коммуникации. Слушатель должен чувствовать, что говорящий посылает ему доброжелательные мимические и жестовые сигналы, дополнительно пробуждая в нем внимание и понимание. Эти правила тесно связаны с правилами для говорящего и слушающего. Они представляют собой определенную последовательность действий, рекомендуемых для того, чтобы добиться успеха в речи. Мы уже говорили об этих правилах в восьмой лекции, но теперь рассмотрим их в связи с речевым этикетом. Слушание выдвигается на первый план, когда люди хотят достичь согласованности в действиях. Если кто-либо обратился к вам с речью, необходимо прервать дела, чтобы выслушать его. Если это сделать невозможно, то следует объяснить – почему. Слушая, необходимо доброжелательно, уважительно и терпеливо относиться к говорящему. Имейте такт, терпение, приложите старание к тому, чтобы выслушать внимательно и до конца. Выслушивая, ставьте в центр внимания говорящего и его интересы. Дайте ему проявить себя в речи. Вербально и невербально подчеркивайте заинтересованность в общении с ним (взглядом, мимикой, кивками головой, междометиями, словами). В роли слушателя надо уметь вовремя оценить мысль собеседника, согласиться или не согласиться с ним, ответить на поставленные вопросы. Умело вступать в диалог, не уходя от роли слушающего. Выслушивая собеседника, не перебивайте его, не сбивайте с мысли, не договаривайте за него, не переводите слушание в собственное говорение. Если слушающих больше, чем два, не следует отвечать на вопрос, заданный другому собеседнику, вообще реагировать на речь, направленную к другому. Но, если тот, к кому направлены слова, не реагирует, то другой может взять на себя ответ, тем самым спасая положение в общей беседе. Правила для слушающего теснейшим образом связаны с правилами для говорящего, т.к. они – две неразрывные стороны общения. По мнению Ю.В.Рожественского, действия слушающего определяют действия говорящего. Говорящему предписывается, осуществляя доброжелательность, проявлять уместную в данной ситуации вежливость. Надо не забыть поблагодарить, поздравить, одобрить какое-либо высказывание, идею и т.п. Говорящему не рекомендуется ставить в центр внимания собственное «я», надо быть скромным в самооценках, не навязывать категорично свое мнение. Предписывается ставить в центр внимания слушающего, учитывая его личность, осведомленность в теме разговора, следует смотреть на собеседника, постоянно поддерживая контакт внимания. Необходимо уметь выбрать тему для разговора, уместную в данной ситуации. Говорящий должен помнить, что в устном общении слушатель не только слышит, но и видит его, следовательно, принимает от него множество сигналов невербальной коммуникации: жесты, мимику, позы. Следует ограничить свою жестикуляцию, сохранять определенную дистанцию.

Этикет проявляется в том, насколько точно выбрана дистанция между оратором и аудиторией. Этот аспект изучается специальной наукой – проксемикой. Общие правила здесь таковы: расстояние между говорящим и

слушающим определяется родом и жанром речи (наибольшая дистанция 3-4 м в ситуации официальной речи); превышение обычной дистанции затрудняет контакт, говорит о неуверенности оратора, о высокомерии и отрицательно влияет на успех речи; уменьшение дистанции в ходе беседы может свидетельствовать об упрочении контакта и доверия, но нередко трактуется и как стремление навязать чужое мнение.

Все аспекты риторики сходятся в личности оратора. В конечном счете именно его качества определяют состояние и функционирование модели речевого общения. Оратор одно-временно является и автором, и режиссером, и исполнителем своей речи, что усложняет требования к нему.

Вопросам этики и этикета письменной речи уделялось большое внимание еще в письмовниках России 18-19 вв. «Первая обязанность пишущего – помнить свое собственное положение, знать положение лица, которому мы пишем, и представлять себе последнего так ясно, как будто мы стоим перед ним и разговариваем», - требовали от составителя письма «Табель о рангах». Из произведений античной литературы известно, что уже в те времена существовал этикет делового письма. Так, письма античного периода должны были начинаться с имени отправителя, затем следовало имя адресата, потом приветствие, сопровождавшееся приятными пожеланиями, и только затем шел текст.

С годами видоизменялись категории морали и нравственности, этические нормы и формы выражения, что не могло не коснуться этикета письменной речи. После второй мировой войны в этике письменной речи западных стран произошли значительные изменения, выразившиеся в актуализации форм изложения от третьего лица, в отказе от многих традиционных формул вежливости, в демократизации и упрощении языка текста.

П.В.Веселов в книге «Современное деловое письмо в промышленности» пишет: «Давно пора и в отечественной деловой переписке преодолеть скептицизм в отношении словесных «формул вежливости» и ввести в деловую письменную речь аспект содержания, посвященный речевому этикету». Далее он формулирует некоторые правила речевого этикета.

1. Формы обращения. Уже сложились формы обращения в официальной письменной речи, одной из которых является «Уважаемый».
2. Категории одушевленности (неодушевленности). Иногда составители текста не различают эти категории, что может привести к нарушению этики. Например, текст следующего объявления: «Больные, не посетившие амбулаторию в течение трех лет, выписываются в архив, а затем уничтожаются» – может нанести обиду тем, кому он адресован.
3. Местоимение «я» в деловой переписке. Имеет место тенденция к утрате местоимения «я» в деловом письме. Для обозначения лиц и предметов употребляется местоимение «он».
4. Тон служебного документа. Основное требование, предъявляемое к официальному письму, - объективность содержания, что обуславливает, как правило, нейтральность тона изложения, не допускается иронизирование,

проявление грубости и т.п. Не следует впадать и в другую крайность – использование чрезмерной вежливости.

5. Роль вида глагола. Когда нужно подчеркнуть, что действие свершилось, используется совершенный вид глагола, а если действие находится в развитии - несовершенный вид.

Более подробно о деловой документации мы поговорим в семнадцатой лекции.

Лекция 12. Оратор и аудитория. Виды полемики. Правила ведения полемики.

1. Психологическая культура оратора. Взаимодействие оратора и аудитории. Основные каналы влияния оратора на аудиторию.

2. Спор, виды спора.

3. Основные приемы ведения полемики.

Любое публичное выступление является целенаправленным речевым воздействием оратора на психику слушателей. Круг проблем, которые при этом возникают и которые нам помогает решать психология, таков: как организовать и привлечь внимание слушателей; как устанавливается контакт между оратором и аудиторией; как протекает процесс передачи, усвоения и переработки информации; можно ли управлять этим процессом; каковы социаль-но-психологические особенности различных аудиторий; как должен оратор учитывать эти особенности аудитории и многие-многие другие.

Психологическая культура оратора заключается в выполнении требований, предъявляемых психологией и к содержанию, и к форме выступления, и к личности оратора, и к особенностям аудитории. Оратор должен обладать определенными знаниями по общей и социальной психологии, а также уметь на практике их использовать.

Другими словами, психологическая культура оратора – это единство знаний, отражающих закономерности психической деятельности человека, и умение применять эти знания в конкретных условиях работы с людьми.

Главная цель оратора – передача смысловой информации и убеждающее воздействие на слушателей. В ходе своего выступления оратор стремится изменить состояние аудитории (проинформировать, доказать, убедить, призвать и т.п.), но и аудитория пытается оказать обратное воздействие на оратора: принимая или не принимая точку зрения оратора, она своим поведением, вопросами, репликами (обратная связь) влияет на выступающего и в конечном счете на выступление. Не случайно говорят: «Слово принадлежит наполовину тому, кто говорит, и наполовину тому, кто слушает».

Таким образом, ораторская речь – это не тот заранее заготовленный текст, который более или менее отшлифован и отрепетирован оратором, а затем просто «озвучивается» в аудитории. Нет, это постоянная импровизация, учитывающая интересы и оратора, и аудитории, конкретную обстановку

выступления и многие другие, часто случайные факторы. Аудитория как бы становится соавтором речи, и оратору нужны специальные умения, особые качества, чтобы выполнить поставленную задачу, оказать желаемое воздействие на слушателей в непростой и во многом непредсказуемой обстановке живого общения, нередко преодолевая прямое сопротивление аудитории.

Оратор для воздействия на аудиторию обладает целым комплексом воздействия: звуковые и визуальные каналы (собственно речевые, вербальные и непосредственно связанные с речью средства – голос, интонация, темп речи и т.п.; а также невербальные средства – жест, мимика, поза). Все эти каналы общения используются как для передачи информации, так и для создания необходимой социально-психологической атмосферы, помогают влиять и на разум, и на чувства слушателей.

Например, широко известно простое методическое правило, предписывающее т.н. «начальную» паузу перед выступлением. Для того, чтобы правильно варьировать длительность паузы, при определенных условиях вовсе отказаться от нее, необходимо представлять, почему это правило возникло. Главная роль начальной паузы – психологическая. Она нужна для того, чтобы привлечь внимание аудитории, дать возможность рассмотреть оратора, обеспечить ей возможность подготовиться к восприятию речи. Оратору же пауза нужна для того, чтобы успокоиться, снять излишнее волнение, сосредоточиться, в свою очередь – рассмотреть аудиторию, выяснить, насколько она соответствует его представлению. Паузой можно заинтриговать слушателей, а ее отсутствием, внезапным началом речи – ошеломить их. В обоих случаях – это особый психологический прием, цель которого – привлечь внимание, пробудить интерес.

Понятие «внимание» – ключевое в психологии речевого общения. Внимание направляет, сопровождает, усиливает или ослабляет восприятие, запоминание. Однако оно неустойчиво, подвержено колебаниям. Устойчивость внимания зависит от разнообразия, объема информации, соответствия ее интересам аудитории, умения оратора избежать монотонности речи, снимать усталость у слушателей, «возбуждать» внимание. По образному выражению К.Д.Ушинского, внимание – это дверь в сознание человека и, приоткрыв ее в начале выступления, оратор стремится держать ее открытой на протяжении всей речи, прибегая для этого к специальным приемам. Наименее эффективны здесь прямые призывы – быть внимательными. Более действенны разнообразные композиционные, речевые и методические приемы. Рассмотрим эти приемы.

Композиционные средства активизации внимания и интереса:

1. Интригующее начало;
2. Прерывистое (пунктирное) развертывание тезиса;
3. Вопросно-ответный ход рассуждения;
4. Контрастное сопоставление аргументов;
5. Экспрессивное заключение.

Речевые средства активизации внимания и интереса:

1. Использование литературных образов, цитат, крылатых выражений;
2. Использование разностилевой, экспрессивной лексики;
3. Художественность изложения (использование тропов, риторических фигур);
4. Драматизация речи;
5. Интонационная выразительность: варьирование силы, высоты голоса, темпа речи, пси-хологические и логические паузы.

Методические средства:

1. Рассмотрение проблемных ситуаций;
2. Выделение основных моментов речи;
3. Полемический характер изложения;
4. Зрительный контакт с аудиторией; использование обращений к аудитории для возобновления внимания;
5. Использование наглядности, технических средств.

Самое высшее проявление мастерства публичного выступления, важнейшее условие эффективности ораторской речи – это контакт со слушателями, для реализации которой необходима коммуникативная стратегия «близости», «чувства аудитории». Всякая хорошая речь в своей основе – общение со слушающим. Речь произносится, чтобы ее слушали, правильно воспринимали, запоминали. Если оратора не слушают, если аудитория во время речи занимается «своими» делами, то усилия и труды выступающего пропадают даром, действительность такого выступления сводится к нулю.

Коммуникативность речи или «чувство аудитории» проявляется в том, что у слушателя возникает ощущение живого общения с говорящим: обе стороны общения решают одни и те же вопросы: один – излагая свои мысли, другие – следя за развитием, изложением его мысли. Для возникновения контакта важно и эмоциональное сопереживание, т.е. оратор и аудитория во время выступления должны испытывать сходные чувства. Необходимым условием возникновения контакта является искреннее, настоящее уважение к слушателям, признание в них партнеров, товарищей по общению, когда говорят не слушателям, а со слушателями. Каким же образом возникает этот «эффект общения»? Назовем три важнейших средства, с помощью которых он достигается:

1. Разговорность речи;
2. Зрительный контакт;
3. Голосовой контакт.

Самым эффективным стилем публичной речи признан естественный – разговорный стиль. Именно такой стиль свидетельствует о благоприятном, комфортном состоянии оратора, а это ощущение передается слушателям, вызывая снятие напряженности, положительные эмоции. Опытные ораторы умеют имитировать разговорную речь, что вызывает у слушателей иллюзию естественного, непринужденного общения. Можно дать несколько советов для создания иллюзии разговорной речи: старайтесь, чтобы фразы были короткие, ибо длинные фразы – принадлежность письменной речи; они

затрудняют восприятие, в них легче запутаться, забыв, с чего началась фраза; следует избегать книжных устойчивых оборотов, способных создать впечатление официального общения; следует представить себе, что вы разговариваете со своими знакомыми; старайтесь поставить себя на место слушателей вашей речи.

Любой человек, вышедший на трибуну, должен куда-то смотреть и направление его взгляда отнюдь не безразлично для восприятия речи. Поэтому одним из важных средств со-здания эффекта коммуникативного общения - умение правильно направлять взгляд. Начи-нающие ораторы чаще всего делают следующие ошибки: говоря, они смотрят на потолок, себе под ноги, в сторону, вдаль – на воображаемую линию горизонта, на преподавателя, на одного из присутствующих. Взор при этом чаще всего ничего не выражает. Оратор при этом не в состоянии следить за реакцией слушателей на свою речь. «Обратная связь» отсутствует. Внимание слушателей рассеивается, оратор не вызывает интереса.

Рекомендуется иное: старайтесь смотреть в глаза слушателям, переводя взгляд с од-ного слушателя на другого (глаза не должны «бегать», но и не стоит смотреть как бы «в упор» на слушателя, чтобы тому стало неудобно), нужно ощутить зрительный контакт с тем, на кого смотрите (японские специалисты рекомендуют смотреть на переносицу: вы и стал-киваетесь глазами и не смотрите в упор); следите за тем, чтобы не смотреть в одну сторону аудитории слишком долго. Такая тактика поможет достичь эффекта общения, создаст у каж-дого из слушателей впечатление, что говорят именно с ним.

Голос говорящего человека направляется вместе с его взглядом, поэтому успешному зрительному контакту сопутствует и голосовой контакт. Следствием этого будет соответ-ствующий тон и сила голоса, вы будете говорить не слишком тихо, не слишком громко, а так, как это необходимо.

Как определить, удалось установить контакт с аудиторией или нет? Внешне контакт проявляется в поведении аудитории, а также и в поведении самого оратора. Главные показа-тели взаимопонимания между говорящими и слушающими – положительная реакция на сло-ва оратора, внешнее выражение внимания у слушателей (их поза, сосредоточенный взгляд, возгласы одобрения, согласные кивки головой, улыбки, смех, аплодисменты, "«рабо-чая"»тишина в зале). О наличии или отсутствии контакта свидетельствует и поведение ора-тора. Если оратор говорит уверенно, ведет себя естественно, часто обращается к слушателям, держит весь зал в поле зрения, значит, он нашел нужный подход к аудитории. Оратор, не умеющий установить контакт с аудиторией, как правило, говорит сбивчиво, невыразительно, не видит слушателей, не реагирует на их поведение. Контакт – это величина переменная: он может быть полным и неполным, устойчивым и неустойчивым, меняться в процессе выступления.

Интересное содержание в значительной степени определяет успех ораторской речи, большое влияние на установление контакта оказывает личность оратора, его репутация, сло-жившееся общественное мнение о нем.

Если оратор известен как человек эрудированный, как человек, у которого слово с делом не расходится, то аудитория будет испытывать доверие к такому оратору. Немаловажное значение имеет психологическая сторона речевой культуры. Неправильности языка выступающего могут оказать отрицательное влияние на восприятие содержания выступления. Опыт показывает, что несоответствие употребляемого слова его общепринятому значению или стилистическим нормам вызывает у слушателей негативные эмоции, которые могут свести на нет цель речи. Излишне торжественные выражения смешат, банальности – раздражают, неправильно употребляемые слова вызывают насмешку и иронию. Речевые ошибки имеют и еще один отрицательный эффект – они отвлекают внимание от смысла речи и направляют его на форму произнесения, что приводит к уменьшению или исчезновению контакта с аудиторией.

Чтобы установить контакт со слушателями, важно учитывать особенности аудитории, в которой предстоит выступать. Причиной неудач многих ораторов было плохое знание своей аудитории, своего адресата. Оратору приходится обращаться к «образу» аудитории неоднократно, на всех этапах подготовки, произнесения речи и анализа ее итогов. Сложность состоит, во-первых, в том, что мысленный образ будущей аудитории не полностью совпадает с аудиторией реальной; а, во-вторых, даже знакомая, уже известная аудитория может внезапно изменить свое поведение в связи с новой обстановкой, ошибками оратора и другими факторами.

Итак, аудитория – это некоторое количество людей, собравшихся, чтобы выслушать публичную речь, и сосредоточивших свое внимание на ораторе и его выступлении.

Рассмотрим основные особенности аудитории. Прежде всего важно знать, однородна или неоднородна аудитория. По каким признакам можно судить об однородности аудитории? К ним относятся такие характеристики слушателей, как возраст, пол, национальность, уровень образования, профессиональные интересы, настроение и т.п. Понятно, что чем однороднее аудитория, тем легче выступать. И наоборот, разнородная аудитория обычно неодинаково реагирует на слова оратора, и ему приходится прилагать дополнительные усилия, чтобы управлять своими слушателями.

Существенный признак аудитории - ее количественный состав.

Приемы, используемые в той или другой аудитории, манера поведения, форма представления, обращение к мало- и многочисленной аудитории различны. Иногда интересуются: в какой аудитории легче выступать? Каждая аудитория имеет свои особенности. Некоторые ораторы боятся большой аудитории, они начинают сильно волноваться, их охватывает, как говорят, «ораторская лихорадка», они теряют дар речи. В больших аудиториях сильнее проявляются такие явления, как подражание, заражение, внушаемость, интенсивнее переживаются эмоциональные состояния. Малочисленной аудиторией легче управлять, но здесь оратор должен очень

хорошо знать вопрос, о котором идет речь, ибо в такой аудитории текст нельзя читать, необходимо говорить, обращаясь к своим слушателям.

В любой аудитории есть объединяющие и разделяющие признаки.

Аудитория

Объединяющие признаки:	Разъединяющие признаки:
Общий субъект слушания;	Уровень понимания;
Общие условия слушания;	Мотивы прихода и слушания;
Общая деятельность.	Отношение к оратору.

Итак, как мы видим, этих людей объединяют общие условия, в которых происходит речевое общение, общая деятельность (слушание), общий субъект воздействия (оратор). Аудитория – не просто «сумма личностей», ее составляющих. Как мы уже отмечали в группе человек ведет себя по-иному, по-иному чувствует, общение протекает иначе, чем если бы оратор воздействовал на каждого слушателя в отдельности. Смех, возмущение, восторг мгновенно охватывают большинство слушателей и выражаются довольно бурно.

Еще важнее для оратора учитывать те признаки, которые разделяют аудиторию на разные группы. Прежде всего, слушатели неоднородны по тем причинам (мотивам), по которым они пришли послушать оратора (кто-то пришел, подчиняясь долгу, приказу; есть те, кого больше интересует сам оратор или тема выступления; некоторых больше волнует просто желание «побыть на людях», сама ситуация общения). Цель оратора – увлечь аудиторию темой и содержанием речи, преобразовать мотивы первой и третьей групп в интеллектуально-познавательные. Чтобы добиться этого, оратор должен хорошо представлять себе, какие барьеры стоят между ним и слушателями в процессе речи, с какими потерями информации приходится считаться, а также учитывать, что, по словам П.В.Гете, «каждый слышит лишь то, что он понимает» и поэтому следует максимально заботиться о доступности речи, всеми средствами обеспечивать ее понимание. Вспомните о процессе слушания из восьмой лекции.

Разделить аудиторию можно и по такому основанию как: отношение к оратору. Кон-структивный тип – те, кто размышляет вместе с оратором, мысленно или открыто спорят с ним в поисках истины; Соглашательский тип - слушатели, принимающие на веру, некритически любой тезис оратора; Поверхностный тип – равнодушный к предмету речи, не вникающий в мысль оратора; Конфликтный тип – отвергающие любые положения речи лишь потому, что им не нравится оратор, не устраивает ситуация общения и т.п. От мастерства оратора зависит: изменится ли к лучшему отношение к предмету речи и к оратору.

Слушатели – это одновременно и зрители речи, которые оценивают оратора уже при первом его появлении на трибуне. В первую очередь привлекает в ораторе его внешний вид. А.Ф.Кони советовал:» Следует одеться просто и прилично. В костюме не должно быть ничего вычурного и кричащего (резкий цвет, необыкновенный фасон); грязный, неряшливый костюм

производит неприятное впечатление. Это важно помнить, т.к. психологические действия на собравшихся начинается до речи, с момента появления...перед публикой».

Следует ознакомиться с условиями помещения, где будете выступать. Аудитория внимательно следит и за поведением оратора во время речи. Лишние, механические движения оратора отвлекают внимание слушателей, становятся предметом обсуждения. Обращают внимание и на позу оратора. Иные, добравшись до трибуны, ложатся на нее, раскачиваются то вправо, то влево, переминаются с ноги на ногу, топчутся на месте, постоянно хватаясь то за свой галстук, то за очки, то за карандаш, записи и т.п.

Форма преподнесения речи также влияет на взаимоотношение оратора и аудитории. В зависимости от формы выступления различают четыре типа ораторов: оратор-чтец, оратор-декламатор (наизусть читает текст), оратор-архитектор (импровизатор), смешанный тип. Найти правильный способ передачи своей мысли для данной аудитории – значит обнаружить свое ораторское мастерство.

Умение компетентно и плодотворно обсуждать жизненно важные проблемы, доказывать и убеждать, аргументированно отстаивать свою точку зрения и опровергать мнение оппонента, т.е. владение полемическим мастерством должно стать обязательным качеством каждого образованного человека. В содержании понятия «полемическое мастерство» заключается знание предмета спора, понимание его сущности, разновидностей, умение доказывать выдвинутое положение и опровергать мнение оппонента, использование полемических приемов, умение противостоять уловкам противника.

Давайте разберемся, что же такое спор, с какими видами спора приходится иметь дело, его задачи, рассмотрим стратегию и тактику спора, уловки в споре.

Под спором мы понимаем словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту. Спор служит для обозначения процесса обмена противоположными мнениями.

В русском языке есть и другие слова для обозначения данного явления: дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения. Иногда они рассматриваются как синонимы, но нередко служат для обозначения различных разновидностей спора. Например, дискуссия – публичный спор, целью которого является сопоставление различных точек зрения, нахождение правильного решения спорного вопроса; диспут – публичный спор на научную или общественно-важную тему; полемика – спор, при котором имеется конфронтация, борьба принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу. Словами «дебат» и «прения» именуют споры, которые возникают при обсуждении докладов, сообщений и т.п.

Люди, вступая в спор, преследуют разные цели, руководствуются различными мотивами. По цели различают следующие виды спора: спор из-за истины; спор для убеждения кого-либо; спор для победы; спор ради спора.

Первый вид – самый благородный, он может доставить настоящее наслаждение участникам спора: расширяются знания о предмете спора, появляется уверенность в возможности выяснения истины.

Задачей спора может быть убеждение оппонента. При этом возможны две ситуации – убеждают противника в том, в чем сам глубоко убежден; убеждают потому, что так «надо» в силу каких-либо обстоятельств (например, по долгу службы), а сам спорящий не верит в истину того, что защищает.

Целью спора бывает победа, причем полемисты добиваются ее по разным мотивам: одни считают, что отстаивают правое дело; другим победа нужна для самоутверждения; третьи просто любят побеждать, им хочется победы любой ценой и в средствах для одержания победы они не стесняются.

Довольно часто встречается спор ради спора – своего рода «искусство ради искусства», вид «спорта». Для таких спорщиков безразлично, о чем спорить, с кем спорить, зачем спорить, им важно блеснуть красноречием.

Аристотель так классифицировал эти разновидности спора:

1. Диалектика – искусство спорить в целях выяснения истины;
2. Эристика – искусство любой ценой остаться правым в споре;
3. Софистика – стремление добиться победы в споре путем преднамеренного использования ложных доводов или нарушения законов логики.

На специфику спора влияет количество лиц, принимающих участие в обсуждении проблемных вопросов: спор-монолог (т.н.внутренний спор); спор-диалог (полемизируют два лица); спор-полилог (ведется несколькими лицами).

Споры могут проходить при слушателях и без них. Присутствие слушателей действует на спорящих. Победа при слушателях приносит большее удовлетворение, льстит самолюбию, а поражение становится более досадным. Поэтому участники спора при слушателях обязательно учитывают присутствующих, их реакцию, тщательно отбирают необходимые аргументы, чаще проявляют упорство во мнениях, порой излишнюю горячность.

Споры могут быть устными или письменными, характер спора определяется и социальной значимостью обсуждаемой проблемы. Споры могут быть организованными и неорганизованными.

По манере, по способу ведения спора можно различать т.н. джентльменский спор, где участники относятся с уважением друг к другу, не допускают личных выпадов, оскорбительных оценок и т.п.; противоположную форму ведения спора обычно называют «хамской».

Для того, чтобы побеждать в споре, надо уверенно владеть стратегией и тактикой спора. Стратегия спора – это план ведения спора, наиболее общие принципы аргументации, приведение одних высказываний для обоснования и подкрепления других. Тот, кто выступает с защитой некоторого тезиса, продумывает возможные доводы, а также последовательность их выдвижения, чтобы обеспечить максимально возможную степень обоснованности тезиса. Аргументы при этом делят на основные и резервные,

продумывают возможные вопросы. Эффективность спора в значительной мере зависит и от тактики его ведения. Тактика спора – поиск и отбор аргументов, наиболее убедительных с точки зрения обсуждаемой темы и данной аудитории, а также реакция на контраргументы другой стороны в процессе спора. Тактические приемы разнообразны и характер их зависит как от содержания спора, так и от состава аудитории, от интеллектуальных и психологических особенностей спорящих.

Спокойствие, уравновешенность, способность не поддаваться эмоциям, особенно ко-гда не удается обоснование тезиса, успокаивающе действуют на оппонента. На каждом этапе спора очень важно всегда иметь представление о нем в целом: учитывать, какие доводы приняты, какие отвергнуты, какие возражения еще есть против тезиса и т.п. Важно не спешить использовать сразу все свои доводы в защиту тезиса: иначе вы рискуете оказаться перед тем фактом, что многие из них будут опровергнуты и, не имея ничего в запасе, вам останется только признать свое поражение.

Всякий спор будет успешным лишь в том случае, если четко выделен его предмет, ко-торый не следует изменять или терять в пылу полемики. Не начинайте спорить, если вы плохо разбираетесь в предмете спора. Занимайте определенную позицию в споре, выделяйте основные положения и следите, чтобы в эти понятия все вкладывали бы одинаковый смысл. Во время спора обращайте внимание на поведение своего оппонента. Учитывайте индивидуальные особенности его характера, манеру спорить. Относитесь с уважением к взглядам и убеждениям своего оппонента, не унижайте его достоинства, не прибегайте к грубости. Говорите в спокойном, выдержанном тоне. Полемисту необходимо уметь мыслить логически, давать аргументированные ответы, знать уловки, которые могут применяться в споре.

Чтобы успешно вести полемику, очень важно знать и соблюдать основные законы формальной логики: закон тождества, закон противоречия, закон исключенного третьего и закон достаточного основания. В этих законах зафиксирован многовековой опыт деятельности людей и отражающего ее мышления. Закон тождества так формулируется: «Каждая мысль в процессе данного рассуждения должна иметь одно и то же содержание», т.е. нельзя подменять один предмет мысли другим. Этот закон требует определенности в мысли, направлен против расплывчатости, беспредметности рассуждений. Закон противоречия или запрета противоречий звучит так: «Две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одном и том же отношении и в одно и то же время, не могут быть одновременно истинными». Этот закон требует последовательности в мышлении, в изложении своей точки зрения, позволяет избежать двусмысленностей при формулировке и анализе фактов, событий, оценки процессов, происходящих в жизни. При этом он не отрицает реальных противоречий, существующих как в действительности, так и в нашем сознании, поэтому закон требует различать противоречия в рассуждении (они запрещены) и противоречия в реальной действительности, которые служат источником развития

объективного мира. Логическое противоречие недопустимо и в споре. Против непоследовательности, противоречивости наших рассуждений направлен и закон исключенного третьего: «Из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и том же отношении одно непременно истинно, другое ложно и третьего искать не следует». В споре нередко приходится придерживаться лишь одного из двух взаимоисключающих мнений. Правильное мышление должно быть не только определенным, последовательным и непротиворечивым, но и обязательно доказанным. Этому требует закон достаточного основания: «Всякая истинная мысль должна быть доказана». Закон запрещает голословность, декларативность, недоказанность утверждений, требует их убедительного подтверждения, доказательства.

Умение доказывать свою точку зрения – необходимое условие культуры спора. Доказательство состоит из тезиса (мысли, которую следует доказать), аргументов (положений, с помощью которых обосновывается тезис) и демонстрации или способа доказательства (совокупность умозаключений, которые применяются при выведении тезиса из аргументов). Различают прямые доказательства, косвенные (от противного и разделительные) и генетические. При построении логического доказательства полемисту необходимо знать и соблюдать правила выдвижения тезиса и аргументов.

Тезис нужно четко формулировать, он должен оставаться неизменным в ходе данного доказательства и не содержать в себе логического противоречия.

Истинность тезиса в споре гарантируется истинностью аргументов, его подкрепляющих. Вспомним логику: аргументы должны быть истинными суждениями. Их истинность должна быть установлена независимо от тезиса, они не должны быть противоречивыми и обязаны быть достаточными для доказательства тезиса.

При нарушении этих правил в доказательстве возникают различные логические ошибки. По отношению к тезису наиболее распространенной ошибкой является – полная или частичная подмена тезиса, переход в другой род (в ходе спора происходит ослабление или усиление тезиса), использование противоречивых понятий в тезисе.

По отношению к аргументам ошибки – основное заблуждение (когда вместо истинного суждения рассматривают ложное, выдаваемое за истинное), предвосхищение основания (использование в качестве истинных аргументы, которые еще сами нуждаются в доказательстве), использование противоречивых аргументов, аргументы явились недостаточными для доказательства тезиса.

По отношению к демонстрации основная ошибка – тезис как бы повисает в воздухе, не следует, не вытекает из аргументов – «мнимое следование».

При ведении спора постарайтесь правильно расположить имеющиеся у вас аргументы, среди которых есть сильные и более слабые, непосредственно связанные с обсуждаемой проблемой и обращенные к личности оппонента или аудитории. Расположение и способ выдвижения аргументов – важнейшие составляющие тактики спора. Известно так называемое правило

Гомера: наиболее убедителен следующий порядок аргументов – сильные – средние – снова сильные аргументы (используйте т.н. «закон края»). Ищите слабые места в доводах противника, не идите на поводу у соперника, старайтесь перехватить довод противника и используйте его в своих интересах.

Все приемы, используемые в споре, можно разделить на корректные и некорректные, допустимые и недопустимые. Корректные приемы нужны для того, чтобы активно отстаивать свою точку зрения. Например, оттягивание возражения (если вы не можете сразу вспомнить хороший аргумент в защиту своего тезиса), «возвратный удар», «подхват реплики (судебное дело в Таганроге о контрабанде – выступление адвоката А.Я.Пассовера», «атака вопросами (в споре важно задавать вопросы, уметь перехватывать инициативу в их постановке – вспомним эпизод из романа Ю.Семенова «Семнадцать мгновений весны», когда на приеме в советском посольстве завязалась дискуссия шефа политической разведки Шелленберга с советским дипломатом о праве человека на веру в амулеты, заговоры и пр.», «сведение к абсурду (вспомним прием Плевако, когда он защищал старушку, укравшую чайник)» и др. Можно использовать юмор, иронию, сарказм, помня при этом о мере, такте, уместности их применения.

Теории риторики известно множество уловок, которыми пользуются полемисты. Эти уловки лучше знать: где гарантия, что они не будут использованы против вас? А если вы помните суть уловки и тем более знаете контрприемы, то для вас не составит большого труда избежать ловушки.

Уловки логического характера иногда их называют софизмами, они связаны с сознательным нарушением законов логики, применением заведомо неправильных способов рассуждения, маскируемых под правильные. Нейтрализация софизмов состоит в раскрытии содержащихся в них логических ошибок.

Уловки социально-психологического характера, которые касаются не обсуждаемых проблем, а личности тех, кто выдвигает эти положения или опровергают их. К ним относятся: ставка на ложный стыд – приводится недоказанный или ложный вывод, сопровождаемый фразами: «Вам, конечно, известно, что наука давно установила, что...»; «подмазывание аргумента» или приманка – желая склонить оппонента к принятию тезиса, подкупают его лестью, утверждая, что он как человек проницательный, интеллектуально развитый должен согласиться с тезисом; ссылка на возраст, образование, положение – рассуждения: «Вот доживите до моих лет, тогда и судите», «Сначала получите диплом, потом и поговорим», «Займите мое место, тогда и рассуждать будете»; «чтение в сердцах» или досказывание – уловка состоит в домысливании утверждений соперника, когда осуществляется неправомерное, выходящее за рамки известных фактов, мысленное развитие реальной ситуации: «Понятно, куда вы клоните...», «позвольте, я доскажу вашу мысль...»; слабое звено – из выдвинутого тезиса и аргументов в его защиту выбирают наиболее уязвимый, опровергают его в резкой форме и преподносят дело таким образом, что остальные доводы даже внимания не

заслуживают; симуляция непонимания и другие. Более подробно с уловками можно ознакомиться в книге С.И.Поварнина «Спор. О теории и практике спора». Там же рассматриваются и уловки организационно-процедурного характера: например, одних выступающих жестко ограничивают в соблюдении регламента, другим – позволяют выйти из регламента; то же самое в характере высказываний: одним «прощают» резкости в адрес оппонентов, другим делают замечания.

Применяя доказательство как логическую операцию, полемист не должен забывать о том, что его задача не только доказать выдвинутый тезис, но и убедить оппонента и всех присутствующих в его истинности. Доказывание и убеждение – это разные процессы, хотя и тесно связанные друг с другом. Доказывать означает устанавливать истинность тезиса, а убеждать – это создавать впечатление, вселять уверенность, что истинность тезиса доказана, делать слушателей единомышленниками, соучастниками своих замыслов и действий. Можно доказать какое-то положение, но не убедить в его истинности окружающих, и, наоборот, убедить, но не доказать. Однако все же следует иметь в виду, что в большинстве случаев основа убедительности речи – ее доказательность.

Лекция 13. Стиль ораторской речи. Риторические фигуры и тропы, их взаимодействие.

1. Стиль ораторской речи.
2. Требования, предъявляемые к языку оратора.
3. Основные средства выразительности: риторические фигуры и тропы.

Неотъемлемая часть ораторской речи – высокая речевая культура, владение словом. Именно в звучащем слове материализуется мысль оратора, посредством слов он излагает свои аргументы и передает свои чувства. Незнание или игнорирование закономерностей устной речи, отсутствие чувства языка ведут к бесцветности выступления, снижают его действенность. Главное в языковой культуре оратора т.н. коммуникативная целесообразность, т.е. выбор такого языкового материала, который обеспечивает наилучшее воздействие на данную аудиторию в конкретной обстановке, в соответствии с темой и задачей выступления.

Третий раздел (элокуция) в старых риториках связан с языковым оформлением речи. А именно: выбор слов, соответствующих замыслу речи; далее - построение текста и работа над стилем, использование средств выразительности речи.

Стиль связан с выбором средств языка в зависимости от условий порождения речи, ее целей, жанра произведения, индивидуальной манеры автора.

Изучением стилей занимается стилистика (учение о стилях, их разграничении, о выборе выразительных средств языка), которая столь же древняя, как и риторика. Одной из первых работ является книга Деметрия «О стилях» (4 век до н.э.). М.В.Ломоносов разработал теорию трех «стилей»:

высокий, средний и низкий. Эта теория не утратила своего значения и сегодня, но в основе современных квалификаций лежит не социальный, а функциональный подход. В современной стилистике выделяют:

1. Стилистику функциональную;
2. Стилистику художественной речи;
3. Индивидуальную стилистику, изучающую мастерство отдельных авторов (стиль Лер-монтова, Цветаевой и др.);
4. Практическая стилистика, дающая рекомендации к выбору синонимических средств языка, объясняющая такой выбор.

В зависимости от целей и задач, которые ставятся в процессе общения, происходит отбор различных языковых средств. В результате создаются своеобразные разновидности единого литературного языка, называемые функциональными стилями. Этот термин подчеркивает, что разновидности литературного языка выделяются на основе той функции (ро-ли), которую выполняет язык в каждом конкретном случае. Обычно различают следующие функциональные стили:

1. Научный; 2. Технический; 3. Официально-деловой;
4. Газетно-публицистический; 5. Разговорно-обиходный.

Для научного стиля характерна научная терминология, преобладает абстрактная лексика (теория, проблемы, методы, процесс и пр.), образные средства языка, эмоциональность отсутствуют. Предложения носят повествовательный характер, преимущественно имеют прямой порядок слов, которые употребляются в прямом значении. Для технического стиля характерно преобладание технических терминов, образные средства отсутствуют, употребляются повествовательные предложения; поэтому часто рассматривают как разновидность научного стиля. Официально-публицистический стиль характеризуется сжатостью, компактностью изложения, документы характеризуются «сухостью» изложения, отсутствием выразительных средств, использованием характерных клише (сообщаем, что; сообщаем дополни-тельно; в случае проявления; с благодарностью подтверждаем и пр.). Для газетно-публицистического стиля характерными являются острота и яркость изложения, авторская страстность, актуальность содержания, многие слова имеют окраску высокого стиля, активно применяются средства речевой выразительности, часто употребляются вопросительные и восклицательные конструкции. Для разговорно-обиходного стиля характерна эмоциональность изложения, используются нейтральные и разговорные слова, свободный порядок слов.

Еще одна классификация функциональных стилей: устно-разговорные и письменно-книжные. В устно-разговорные стили включают: литературно-разговорную речь образованных людей; разговорно-бытовую речь в домашних условиях; ораторская речь как наиболее строгий вариант устной публичной речи. За рамки литературной нормы выходят просторечие и жаргоны. Письменно-книжный стиль включает, по мнению М.Р.Львова, официально-деловой стиль, публицистический, научный и художественную прозу.

Стили литературного языка чаще всего сопоставляются на основе анализа их лексического состава, так как именно в лексике заметнее всего проявляется различие между стилями. Закрепленность слов за определенным стилем речи объясняется тем, что в лексическое значение многих слов, помимо предметно-логического содержания, входит и эмоционально-стилистическая окраска. Сравните: мать, мама, мамочка, мамуля, ма. Слова имеют одно и то же значение, но различаются стилистически, поэтому и используются в разных стилях: первые два – в официально-деловом, остальные – в разговорно-обиходном.

При выборе слов оратор руководствуется точной передачей смысла и стилистической целесообразностью. Слова и фразеологические единицы обладают значениями, их оттенками и дополнительными окрасками, которые должны гармонировать с общей тональностью речи. Помимо значения и стилистической окраски, слова способны выражать чувства. А также оценку различных явлений действительности. Выделяются две группы эмоционально-экспрессивной лексики: слова с положительной и отрицательной окраской. Сравните: отличный, прекрасный, превосходный и – скверный, отвратительный, нахальный. Эмоционально-экспрессивная лексика наиболее полно представлена в разговорно-обиходной речи, отличающейся живостью и меткостью изложения, а также в газетно-публицистической речи.

Однако не все слова распределяются между различными стилями, имеется большая группа слов, употребляемых во всех стилях без исключения, как в устной. Так и в письменной речи. Это – т.н. стилистически нейтральные слова (например, лицо).

Говорящие должны следить за тем, чтобы слова, употребляемые ими, были по своим стилистическим свойствам однородны, чтобы не возникал стилевой разнобой, а использование стилистически окрашенных слов было оправдано целью высказывания. Особенно недопустимо смешение в речи разговорной и книжной лексики: «Я сегодня запрограммировала пойти к окулисту»; «В нашем зеленом массиве много грибов и ягод»; «Вам необходимо выделить сорок человек для погрузки морковки и картошки».

Следует иметь в виду, что функционально-стилистические границы современного литературного языка очень подвижны. Владение функциональными стилями является необходимым составным элементом профессиональной речи политика, журналиста, адвоката, педагога, руководителя предприятия и т.п. Важно знать и тонко чувствовать специфические особенности каждого функционального стиля, уметь пользоваться ими в зависимости от ситуации общения и целей высказывания. Есть еще и индивидуальный стиль оратора – т.е. совокупность признаков, характеризующих манеру говорить конкретной личности. Этот стиль создается в результате тщательной, кропотливой, осмысленной работы над словом, и изучения лучших образцов ораторского искусства. Выработка индивидуального стиля – важная задача оратора.

Основные коммуникативные качества речи – общепонятность, правильность, краткость, точность, чистота, логичность, богатство, эмоциональность, экспрессивность речи. Этот перечень может быть продолжен и конкретизирован, но в основном именно эти качества речи обеспечивают ее доходчивость и действенность.

Среди требований, предъявляемых к языку говорящего, особое значение имеет общепонятность. М.М.Сперанский подчеркивал, что говорить так, чтобы нас не понимали, «есть нелепость, превосходящая все меры нелепости». Это требование связано с действенностью, эффективностью устного слова. По мнению исследователей, общепонятность языка определяется прежде всего отбором речевых средств, необходимостью ограничить использование слов, находящихся так сказать на «периферии» словарного состава языка (жаргонизмы, диалекты, профессионализмы). Существует определенная иллюзия понятности – несоответствие нашего понимания смысла слова его действительному содержанию при уверенности в правильном понимании этого слова. Приведем для иллюстрации следующий факт. Всем известные строчки А.С.Пушкина: «Погасло дивное светило. На море синее вечерний пал туман. Шумы, шуми, послушное ветрило. Волнуйся подло мной, угрюмый океан». Что означает слово «ветрило»? Большинство отвечает, что это – ветер, а правильный ответ – парус. Значит для большинства слушателей, уверенных в том, что они знают значение слова «ветрило», – это было только «иллюзией понятности». Поэтому многие термины следует объяснять и не перегружать речь терминологией и профессионализмами. Рекомендуют избегать употребления иностранных слов, если в языке есть русские слова с таким же значением, например: ординарный – обыкновенный, игнорировать – не замечать и др.

Не менее важна и правильность речи. Хотя нормы устной речи не так строги, как требования к литературному произведению, оратор обязан стремиться к безупречной правильности языка своего выступления, а для этого надо постоянно работать над собой, совершенствовать свою речь. Еще Н.М.Карамзин писал: «В шесть лет можно научиться всем главным языкам, но всю жизнь надобно учиться своему природному. Нам, русским, еще более труда, чем другим». Правильная речь предполагает соблюдение языковой нормы в грамматике, словоупотреблении и произношении. Без правильности речи не срабатывают и другие коммуникативные качества речи.

Пренебрежительное отношение к законам грамматики ведет к неряшливости речи, к нарушению логической связи и последовательности мысли («Около триста тысяч жителей», «Меня критикуют о том, что» и др.). Нарушение лексических норм (ошибки в словоупотреблении, неоправданное использование диалектных и жаргонных слов, разрушение устойчивых словосочетаний) мешает оратору достичь цели выступления, а иногда просто создает комический эффект, не предусмотренный содержанием выступления («Все те задачи, которыми нас здесь озадачивали», «Вывод напрашивается сам на себя»). Грубые ошибки в произношении (пинжак, до'суг, будущий)

также отвлекают аудиторию от существа дела, создают негативный психологический фон.

Правильностью речи не исчерпываются требования к языку оратора. «Говорить правильно» и «говорить хорошо» – вещи взаимосвязанные. Просто правильной речи недостаточно, чтобы увлечь аудиторию, тем более – чтобы убедить ее.

Важное качество хорошего выступления – его лаконичность. Краткость речи предполагает, что оратор не только не злоупотребляет временем и терпением слушателей, но и умеет избежать ненужных повторов, излишней детализации, словесного мусора. Вместе с тем, нельзя допускать, чтобы лаконичность, краткость речи шли в ущерб смыслу.

Чтобы избежать многословия, необходимо, прежде всего, бороться с плеоназмами (речевой избыточностью) – когда в речь вторгаются слова, излишние по смыслу («могучий богатырь», «сжатый кулак» и т.п.); другая разновидность многословия – тавтология, т.е. повторение того же самого другими словами, нередко однокоренными (равноправные права, вложили большой вклад); возможны тавтологические сочетания русских и иностранных слов с одним и тем же значением – «памятный сувенир», «свободная вакансия» и т.п. Еще один вид многословия – неоправданное обилие вводных предложений и оборотов.

Чистота речи – отсутствие в ней лишних слов, слов-сорняков, слов-паразитов (вот, так сказать, значит, понимаете, короче говоря и др.). Здесь одновременно страдают и краткость, и выразительность, и правильность речи. Эти слова не несут никакой нагрузки, не обладают информативностью, делают речь «водянистой», затрудняют ее восприятие, отвлекают внимание от содержания. Кроме того, бывают настолько неудачные сочетания, что они вызывают смех аудитории: «Террористы ворвались в дом, где были дети и, так сказать, женщины», «В принципе, сейчас идет проливной дождь». Главные причины многословия: неясность мысли, плохая подготовка, склонность оратора к самолюбованию и выспренности стиля. Почему же такие слова появляются в нашей речи? Это и волнение во время говорения, и неумение мыслить публично, подбирать нужные, точные слова для оформления мысли, и, конечно, бедность индивидуального словаря говорящего.

Требование точности и ясности предъявлялись к публичной речи уже в античных руководствах по риторике, оно всегда связывалось с умением ясно мыслить, со знанием предмета выступления и значений слов. Чтобы обеспечить точность речи, оратор должен верно выбрать слово из ряда синонимов в соответствии со стилем высказывания («спать» – нейтральное, «почивать» – торжественное, высокое, «дряхнуть» – просторечное). Необходимо четко разграничивать паронимы – близких, созвучных и поэтому смешиваемых слов («эффектный» и «эффективный»). Бездумное, стилистически неоправданное использование заимствований превращает язык публичного выступления в малопонятный жаргон, где на смену «французско-нижегородского» пришел «американско-ростовский» сленг.

Очень часто злоупотреблению иностранными словами сопутствует незнание смысла слова и тогда рождаются фразы типа: «Тезис, которым постоянно мотивировал выступающий», «Я гипотетически придумал такой план» и т.п. Нередко и исконно русские слова употребляются неточно, вопреки их значению: «Большая половина выступления была посвящена...», «Овощная житница». Следует осторожно пользоваться сокращенными словами.

Много общего с точностью имеет логичность речи – соответствие сочетаемости частей высказывания законам логики. Сочетание одного слова с другим должно быть непротиворечивым («углубляется вширь»), условием логичности является правильный порядок слов («Напоминаю родителям, что без путевок дети на все базы отдыха не принимаются»). Логичность речи зависит также от того, насколько правильно выражена связь отдельных высказываний в тексте: «У каждого человека в жизни бывают минуты, которые он запоминает навсегда: среди них мне запомнилось два дня».

Одно из центральных качеств речи – ее богатство, или разнообразие лексических, фразеологических, интонационных средств языка. Оно напрямую связано с уровнем общей культуры оратора, с его эрудицией, опытом публичных выступлений. Различают активный и пассивный словарный запас оратора (активный – те слова и фразеологизмы, при помощи которых мы выражаем собственные мысли; пассивный – знакомые и понятные нам слова, которые мы в своей речи не употребляем). Считается, что активный запас современного культурного человека примерно 4-5 тысяч слов и фразеологизмов, пассивный включает еще около 15 тысяч языковых единиц. Много это или мало? А.С.Пушкин употреблял в своих произведениях более 21 тысячи слов, в словаре В.Шекспира – около 15 тысяч, Есенина – свыше 18 тысяч слов; И.Ильф и Е.Петров в знаменитых «Двенадцати стульях» высмеяли «людоедку»-Эллочку, которая обходилась всего тридцатью словами.

Русский язык принадлежит к числу наиболее развитых и обработанных языков мира, обладающих богатейшей книжно-письменной традицией. Много прекрасных слов посвящено русскому языку: «Карл Пятый, римский император, говаривал, что испанским языком с богом, французским – с друзьями, немецким – с неприятелями, итальянским – с женским полом говорить прилично. Но если бы он русскому языку был искусен, то, конечно, к тому присовокупил бы, что им со всеми оными говорить пристойно, ибо нашел бы в нем велико-лепие испанского, живость французского, крепость немецкого, нежность итальянского, сверх того богатство и сильную в изображении краткость греческого и латинского языка» (М.В.Ломоносов); «Берегите наш язык, наш прекрасный русский язык, этот клад, это достояние, переданное нам нашими предшественниками...Обращайтесь почтительно с этим могущественным орудием, в руках умелых оно в состоянии совершить чудеса» (И.С.Тургенев); «Русский народ создал русский язык, яркий, как радуга после весеннего ливня, меткий, как стрела, певучий и богатый, задушевный, как песня над

колыбелью... Что такое Родина? – это весь народ. Это его культура, его язык» (А.К.Толстой).

Сегодня трудно поверить, что было время, когда приходилось отстаивать и завоевывать право преподавания различных предметов в университетах на русском, а не латинском языке. Только в 1767 г. Екатерина Вторая разрешила читать лекции в университете на русском языке. Однако и позже их продолжали читать на латинском и немецком языках.

В чем проявляется богатство речи? Прежде всего богатством словаря. Богатство языка определяется и смысловой насыщенностью слова, которая создается явлениями многозначности, омонимии, синонимии и др. В русском языке немало многозначных слов. Так, глагол «идти» имеет 40 значений. Очень богат наш язык синонимами, т.е. словами близкими по своему значению. Синонимы помогают избегать монотонности, придают речи яркую эмоциональную окраску. Очень много в русском языке слов, эмоционально окрашенных. Это объясняется тем, что наш язык богат различными суффиксами, передающими чувства человека: ласку, иронию, презрение. Далее – в использовании фразеологических единиц, придающих речи особую выразительность, меткость, образность. Сравните, насколько выразительнее звучит «сломя голову», чем «быстро». К фразеологизмам относятся также пословицы, поговорки, крылатые слова, афоризмы. Наконец, богатство речи связывается и с разнообразием интонаций.

Богатой, разнообразной, оригинальной речи противостоит словесный штамп – механическое повторение стертых, шаблонных словосочетаний, лишаящих речь индивидуальности и выразительности. Они известны всем, их все уже много раз слышали, поэтому они не несут для слушателей новой информации, не задевают его чувств (принимать решительные меры). Разновидность штампа – т.н. «канцелярит» (по меткому выражению К.И.Чуковского), использование не по назначению трафаретных выражений из деловых бумаг, лишаящих речь выразительности, обезличивая ее (Я не в курсе дел по этому вопросу – а не проще – «Я не знаю»). Чуковский К.И. назвал распространение канцеляризмов в речи болезнью нашего века.

Необходимым условием культурной, грамотной речи является соблюдение грамматических правил. Обращать внимание, например, на склонение таких словосочетаний, как «поздравляю с Первым мая», а не с «Первым маем». Короткое, простое предложение более доступно для восприятия на слух. Устная речь не любит причастных и деепричастных оборотов, иначе получится, как сказано в «Записных книжках» Ильфа: «Докладчик кончил, запутавшись в придаточных предложениях». Еще А.П.Чехов писал, что в устной речи надо избегать свистящих и шипящих слогов.

Ораторская речь сочетает в себе воздействие и на разум слушателей, и на их чувства. Эмоциональность – совершенно естественное и вместе с тем необходимое качество публичной речи, помогающее восприятию и усвоению ее содержания. Учеными установлено, что эмоциональность речи положительно влияет на механизмы памяти, внимания. Иногда это

коммуникативное качество называют еще «выразительностью» или «образностью речи».

Существуют особые языковые средства, при помощи которых оратор добивается эмоционально-образного воздействия на слушателей. М.В.Ломоносов, блестящий оратор своего времени, теоретик ораторского искусства, писал: «Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об одной мнению». В этом определении называется характерный признак красноречия и подчеркивается, что говорить «красно», т.е. образно, выразительно, эмоционально – важно для того, чтобы с большей силой воздействовать на слушателей. Выразительность речи усиливает эффективность выступления: яркая речь вызывает интерес у слушателей, поддерживает внимание к предмету разговора, оказывает воздействие на разум и чувства слушателей. Выразительность устной речи во многом зависит от ситуации общения. Различают выразительность информационную (предметно-логическую) и выразительность чувственного выражения и воздействия.

Речь без украшений – это сухое изложение фактов, она не вызывает эмоционального отклика в аудитории. Красота фразы не менее важна, чем ее правильность. Поэтому, готовясь к выступлению, оратор подбирает не только веские аргументы, но и яркие, запоминающиеся фразы, которые строятся по определенным моделям. Для оживления речи, придания ей выразительности, образности используют риторические фигуры и тропы. И то и другое, по словам видного русского лингвиста Л.А.Новикова, – намеренное отклонение от стандартной речи с целью привлечения внимания слушателей, заставить их задуматься, увидеть многоплановость картины и, в конечном итоге, глубже понять смысл, почувствовать образ. Все они должны казаться в выступлении естественными, почти случайными. По мнению П.Сергеича (Пороховщикова П.С.), «речь всегда должна казаться импровизацией, и каждое украшение ее – неожиданным для самого оратора». Чем лучше подготовлено ваше выступление, тем тщательнее это надо скрывать. Помогают сделать речь образной, эмоциональной и пословицы, поговорки, крылатые слова, фразеологические выражения.

Риторическими фигурами называют обороты речи, выработанные опытом конструкции, используемые для усиления выразительности высказывания. Фигура всегда состоит из нескольких слов. Существует несколько классификаций фигур. Мы рассмотрим следующую: различают фигуры мысли и фигуры слова. К фигурам мысли относятся риторический вопрос, риторическое обращение, риторическое восклицание и т.д. Риторический вопрос – вопрос, не требующий ответа, а служащий для эмоционального утверждения или отрицания чего-либо, привлекает внимание слушателей, выявляет вашу точку зрения. Например, у Цицерона: «Доколе же, Катилина, ты будешь злоупотреблять нашим терпением?» Или у Гоголя: «Эх, тройка, птица-тройка, кто тебя выдумал?» Риторическое обращение – псевдообращение, может быть адресовано отсутствующему лицу, исторической личности, а также неодушевленному предмету. Например, у

Чехова в «Вишневом саде» обращение Гаева «Дорогой многоуважаемый шкаф!». Риторическое восклицание – одно или несколько восклицательных предложений, предназначенных для эмоционального воздействия на слушателей. У Пушкина: «Прошли года чредою незаметной. И как они переменили нас!». Риторическая поправка – специальный прием: сначала идет якобы оговорка, а затем предлагается важное уточнение. Цицерон: «И именно в Риме возник замысел его разрушения. И именно его граждане, да, его граждане, если им можно дать это имя, возлелеяли этот замысел».

Фигуры слова – к ним относятся: антитеза – противопоставление различных обстоя-тельств, свойств, утверждений. Эта фигура используется, начиная с античности: «Живые и мертвые», «Волки и овцы», «Война и мир». К ней примыкает оксюморон – фигура, состоя-щая в соединении двух противоположных друг другу понятий в одно целое: «Красноречивое молчание», «Горькая радость», «Счастливые пессимисты». Нередко для усиления высказывания прибегают к такой фигуре, как повторы. Формы повтора бывают разнообразные: анафора – повтор в начале предложения : стихотворение Симонова «Жди меня»; эпифора – повтор в конце фразы : у Гоголя – «Вот сидит он в кабаке. Несут ему водку. Жжет его водка. Противна ему водка». Соединение анафоры и эпифоры называется симплокой: «Во поле березонька стояла, во поле кудрявая стояла»; звуковой повтор гласных – ассонанс: У Некрасова: «Еду по рельсам чУгУнным дУмаю дУМУ свою»; звуковой повтор согласных – аллитерация: У Пастернака: «Но неожиданно по портъере пробежит вторженья дождь, тишину шагами меря, ты как будущность войдешь» (звуки Ж и Ш имитируют легкий шелест женского платья). Очень интересная фигура – инверсия – намеренное нарушение привычного порядка слов, их перестановка с целью большей выразительности, акцентируя внимание на перестановленном слове: У Пушкина: « И долго буду тем любезен я народу, что чувства гордые я лирой пробуждал» (инверсия слова – гордый). Следующая фигура – градация – расположение синонимов в порядке возрастания или убывания признака – «Ни позвать, ни крикнуть, ни помочь». Не менее интересна фигура – хиазм – построение двух конструкций, при котором вторая становится как бы перевернутым отражением первой: «Мы признаем оружие критикой и критику оружием» (Луначарский А.В.), у Ларошфуко: «Брат может не быть другом, но друг – всегда брат». Ряд фигур связан с убавлением слов – это эллипсис, силлепс и апосиопеза. Эллипсис – пропуск слов или предложений, которые легко подразумеваются, применение этой фигуры создает эффект экспрессии: «Он закурил у бензоколонки – покойнику было 22 года». Силлепс – объединение элементов текста, по сути своей необъединяемых: «Он стирал белье с усердием и с мылом». Апосиопеза – недоговоренность: Светлов в «Гренаде» – «Я видел над трупом склонилась луна и мертвые губы шепнули: «Грена...».

Понятие образности слова связано с явлением многозначности. Если между предме-тами обнаруживается внешнее сходство или им присущ какой-то скрытый общий признак, если они занимают одинаковое положение по

отношению к чему-то, то название одного предмета может стать названием другого. Например, игла – швейная, у ели, у ежа. Первое значение, с которым слово появилось в языке, называется прямым, а последующие – переносными. Переносные значения в отличие от прямых обозначают факты действительности не непосредственно, а через отношение к соответствующим прямым. С понятием переносно-го значения слова чаще всего и связано его образное употребление. Например, в слове «заноза» выделяется прямое значение – «тонкий, острый, маленький кусочек дерева, вонзившегося в тело», и переносное – «вредный, вьедливый человек».

Античная риторика противопоставляла троп как слово и фигуру как словосочетание. Троп – это поэтический оборот, употребление слов, выражений в переносном, образном смысле. Тропы всегда имеют второй, скрытый план, он и создает образ. В основе тропа лежит сопоставление двух понятий, которые представляются нам близкими в каком-то отношении для наглядности изображения предметов, явлений. В переводе с греческого «тропос» означает поворот.

Тропы делятся на две группы – тропы слов, используемых для усиления выразительности (сравнение, метафора, метонимия, синекдоха, антономазия), и тропы украшений (эпитет, аллегория, перифраза, аллюзия, ирония, гиперболы, литота).

Простейшим тропом является сравнение – сопоставление двух понятий с целью более яркой и наглядной характеристики одного из них: У Фета «Ярким солнцем в саду пламенеет рябина». Самым красивейшим и наиболее употребительным тропом риторики называл Квинтиллиан метафору – это слово, которое употребляется в переносном значении на основании сходства в каком-либо отношении двух предметов. Например, «человек хуже зверя, когда он зверь» (Р. Тагор). К метафорам и сравнениям примыкает метонимия – перенос наименования по смежности, т.е. сближение по местоположению, времени, причинно-следственным связям и т.п. Цицерон, чувствуя приближение старости, сказал, что его речь «начинает седеть». Еще один троп синекдоха – в основе его лежит соотношение части и целого. Когда отец Чичикова поучал сына: «А пуще всего, Павлуша, береги копейку», то, конечно, он имел в виду значительно более крупные суммы. Антономазия – это замена имени собственного нарицательным или наоборот: «Геркулес» вместо – сильный, «ментор» вместо наставник.

Одним из самых распространенных тропов украшений является эпитет – яркое определение, признак, выражаемый именем прилагательным. Есть общеязыковые эпитеты – «трескучий мороз», «тихий вечер»; народно-поэтические – «серый волк», «чистое поле»; есть индивидуально-авторские эпитеты – у Чехова – мармеладное настроение, у Писарева – чурбанное равнодушие. Аллегория – иносказательное изображение отвлеченных понятий при помощи жизненных образов: хитрость изображается в виде лисы, Фемида – символ правосудия с завязанными глазами (беспристрастие) и весами в руках. Интересный троп, состоящий в использовании описательного выражения вместо одного слова, – это перифраза: го-род на

Неве вместо Петербурга; «Не пойду в зоопарк! Там царя зверей засадили в клетку». На аллюзии – употреблении в речи широко известного выражения в качестве намёка на столь же известный факт: «Я умываю руки» – намёк на Понтия Пилата. Образное выражение, состоящее в преувеличении размеров, силы, значения описываемого – гипербола – например, «испугаться до смерти», «раздирает рот зевота шире Мексиканского залива» (Ма-яковский). Противоположный троп – литота – преуменьшает размеры, силу, значение описываемого: мальчик-с-пальчик, море по колено. Интересным тропом является ирония – употребление слова в противоположном основном значению: так, в древности Черное море (черное в смысле – злое, бурное) называли Понт Евксинский, т.е. «гостеприимное море»; иронию нередко использовали в бытовом общении – о хилом человеке могут сказать: «Вот это Геракл!».

Итак, риторические фигуры и тропы – мощные средства усиления выразительности речи, позволяющие сделать наши слова легко запоминающимися, яркими, эффективными. Способ выражения мысли часто оказывается не менее значимым, чем содержание высказывания. Гармония мысли и слова, содержания и оформления речи – важнейшее условие успешного общения.

Лекция 14. Общение и его основные виды. Деловое общение.

1. Понятие общения и его основные виды.
2. Различные стратегии общения.
3. Основные трудности общения.
4. Деловое общение.

Вне общения просто немислимо человеческое общество. Общение выступает в нем как способ объединения и развития индивидов. Способность общаться с другими людьми позволила человеку достичь высокой цивилизации, дает возможность раскрыть свои чувства, переживания, рассказать о своих радостях и горестях, информировать, убеждать и т.д. Без общения невозможно формирование личности человека, его воспитание, развитие; невозможно организовать совместную работу. Владение искусством общения необходимо для любого человека независимо от того, каким видом деятельности он занимается или будет заниматься. Общение – сложный, многогранный процесс взаимодействия людей. В структуре общения выделяют три взаимосвязанные стороны: коммуникативная, интерактивная и перцептивная. Коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между общающимися людьми. Интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания. В реальной действительности каждая из этих сторон не существует изолированно от двух других.

Рассмотрим более подробно эти стороны общения. В ходе совместной деятельности люди обмениваются между собой различными идеями, интересами, настроениями, чувствами. Информация, составляющая основу коммуникации, не просто передается в ходе общения, но и формируется, уточняется, развивается. Коммуникативное общение связано с взаимодействием активных, общающихся людей, причем это взаимодействие проводится с определенной целью – изменять поведение участников общения. Как вы знаете, передача информации возможна с помощью вербальной и невербальной коммуникации. При этом выделяются два основных вида взаимодействия: кооперация (или согласие, приспособление в процессе общения) и конкуренция (или конфликтное общение), а для того, чтобы определить вид взаимодействия, необходимо учитывать перцептивную сторону общения, то есть учитывать есть ли взаимопонимание между участниками общения и, если оно есть, то как истолковывается участниками: или как понимание целей, желаний партнера по взаимодействию, или как не только понимание, но и принятие этих целей, мотивов, что в свою очередь позволяет устанавливать различные отношения: близости, дружбы и т.п. Само понимание одним человеком другого происходит на основании следующих механизмов познания другого человека: идентификации, т.е. на основании попытки поставить себя на его место; эмпатии, т.е. эмоционального, чувственного понимания другого, сочувствия ему; рефлексии, т.е. размышления, самонаблюдения, осознания субъектом того, как он воспринимается партнером по общению.

Это межличностное восприятие зависит как от характеристик субъекта, так и от объекта восприятия, ибо всякое восприятие является взаимодействием участников общения, оценивающих друг друга и изменяющихся в результате этих оценок. Особое внимание уделяется способам воздействия партнеров друг на друга. Изучаются такие явления, как заражение (процесс перехода эмоционального состояния от одного индивида к другому), суггестия (внушение, воздействие на личность, приводящее либо к появлению у человека помимо его воли и сознания определенного состояния, чувства, отношения, либо к совершению человеком поступка, не следующего из принимаемых им норм и принципов деятельности), убеждение (интеллектуальное воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению), подражание (копирование чужих действий или осознанное воспроизведение личностью демонстрируемого поведения).

По характеру ситуации выделяют бытовое и деловое общение, которые взаимосвязаны и взаимообусловлены. Умение общаться в кругу семьи, друзей является хорошей опорой для делового общения и наоборот. Общение можно разделить на следующие виды:

1. контактное – дистантное (по положению общающихся в пространстве и времени);
2. непосредственное – опосредованное ;
3. устное – письменное.

В зависимости от характера деятельности, в процессе которой осуществляется общение, на первый план выступают различные приемы общения. Существуют универсальные приемы общения - приветливость, благожелательность, вежливость, тактичность, уместное использование юмора. В любой ситуации общения эти приемы можно использовать для создания доверительного, эмоционально-положительного контакта. Начало любой беседы облегчает использование таких приемов, как улыбка, радушное обращение, соответствующая мимика, ориентация корпуса в сторону собеседника. При этом поддерживается контакт взглядов при обращении к собеседнику, демонстрируется эмпатия (сочувственное понимание), но без нажима, без усилия, чтобы не вызвать раздраженного: «Не лезьте ко мне в ду-шу!». Следует добиваться положительных ответов: в начале беседы рассматриваются нейтральные темы, вопросы, на которые можно получить положительные ответы и это также создает благоприятную обстановку общения. Если в процессе беседы говорить будете только вы, то это затрудняет контакт: необходимо дать высказаться собеседнику, втягивать его в диалог, проявляя уважение и внимание к его взглядам, позиции. Очень внимательным, критичным надо быть к своему поведению: следить за реакцией собеседников на свое поведение и при необходимости изменять его, не проявляя при этом заискивания и неуверенности.

В общении есть крупные проблемы. Одна из них – люди говорят так, чтобы не быть понятыми, стремятся просто произвести впечатление на окружающих и не заботятся о подлинном общении, взаимопонимании. Причем это может произойти на различных уровнях: возможен фонетический барьер (невывразительная быстрая речь, речь-скороговорка, речь с большим количеством слов-паразитов), стилистический барьер(несоответствие стиля речи общающихся или несоответствие стиля общения и психологического состояния партнера по общению), логический барьер (сложна и непонятна логика рассуждений, доказательств). Другая - даже если вы говорите ясно и понятно, вас могут не услышать: «противная сторона» как бы «вся в себе», обдумывает свои мысли, свое поведение, свою реакцию на ваши высказывания – а вас «не слышит». Это может быть связано и социально-политическими, религиозными, профессиональными и культурными различиями, приводящими к разной интерпретации понятий, употребляемых в процессе общения. Отсюда и следующая проблема – недопонимание, нередко люди формулируют свои мысли таким образом, чтобы в случае чего иметь возможность легко от них отказаться. Эти проблемы усложняют общение и для того, чтобы их решить используются различные стратегии общения.

По разным основаниям эти стратегии можно разделить на:

1. Открытое – закрытое;
2. Монологическое – диалогическое;
3. Ролевое (исходя из социальной роли) – личностное (общение так сказать «по душам»);

4. «Контакт масок» – формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника, используются привычные «маски» вежливости, строгости, участия, безразличия и т.п.

5. Прimitивное общение – общение, в результате которого рассматривают человека не как партнера, а как объекта, нужного или мешающего, лишь с точки зрения его пользы или бес-полезности для вашего дела, а получив желаемое, теряют интерес к нему и не скрывают это-го – «мавр сделал свое дело – мавр может уходить»;

6. Формально-ролевое общение, в котором вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли; Мы живем в обществе и каждый из нас выполняет множество социальных ролей: начальник, подчиненный, покупатель, гость, хозяин, родитель, родственник, сын, муж и т.п. Выполнять роль – означает делать то, что «положено» на данном месте и в данных обстоятельствах. Действуя согласно этим ожиданиям, партнер и исполняет свою социальную роль. Но понимание этого с одной стороны может расходиться с пониманием с другой стороны. Это обстоятельство может вызывать конфликты в общении.

7. Манипулятивное общение, направленное на получение выгоды от общения с помощью различных приемов (лести, запугивания, обмана и т.п.); для такого общения партнер – со-перник в игре, которую непременно надо выиграть. Выигрыш означает материальную, жи-тейскую или психологическую выгоду, а для этого хороши любые приемы;

8. Светское общение, когда люди говорят не то, что думают, а то, что принято говорить в данном обществе о данном предмете или ситуации;

9. Духовное межличностное общение друзей; здесь происходит взаимонаправленность партнеров на духовное общение, на стремление оторваться от обыденной работы сознания, вера и возможность общения, связанного с постижением подлинных ценностей существования; духовное общение не может быть односторонним: либо его нет, либо в него вовлечены оба партнера, что создает особую доверительно-воодушевленную, «трепетную» атмосферу контакта;

10. Деловое общение, когда учитываются особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но лишь для дела; когда более значимы интересы дела, чем воз-можные личностные настроения.

Деловое общение занимает значительное место в жизни многих людей. Постоянно приходится обсуждать вопросы, связанные с организацией производства, с жизнью трудово-го коллектива, выполнением служебных и должностных обязанностей, заключением различ-ного рода договоров, сделок, принятием решений, оформлением документов и т.д. Деловое общение играет важную роль в различных видах профессиональной деятельности, определя-ет их успех. Как показывают исследования в области менеджмента, на деловое общение рас-ходуется до 80% рабочего времени руководителей всех уровне. Как отмечал известный ме-неджер Ли Якокка в своей книге «Карьера менеджера»: «Управление представляет собой не что иное, как настраивание людей на труд. Единственный способ настраивать

людей на энергичную деятельность – это общаться с ними... я стремлюсь говорить предельно четко и откровенно. Мне представляется лучшим способом создать у них деловой настрой, если рас-крыть перед ними план действий и сделать их таким образом сознательными участниками его выработки и реализации». Деловое общение – это межличностное общение с целью организации и оптимизации того или иного вида предметной деятельности: производственной, научной, коммерческой, управленческой и т.д. Здесь подчеркивается основная цель делового общения – организация плодотворного сотрудничества, а также отмечается, что она связана с самыми различными сферами деятельности людей. Деловое общение может быть необходимым, желательным, нейтральным и нежелательным, представляя собой таким образом довольно сложное явление. На его характер оказывают влияние как вертикальные, так и горизонтальные связи в процессе взаимодействия. Деловым людям постоянно приходится общаться с лицами, стоящими на разных ступенях иерархической лестницы, а также с коллегами, сотрудниками одного уровня. Субординационные отношения обусловлены социальными статусами сотрудников и административно-правовыми нормами (например, руководитель – подчиненный). Эти отношения характеризуются подчинением младших по положению или чину старшим, соблюдением правил служебной дисциплины. Субординационные отношения нередко приводят к искажению нравственных принципов в общении: порой можно наблюдать высокомерие, чванство начальства перед подчиненными и, наоборот, раболепие, угодничество работника перед начальством. Подобную ситуацию великолепно описал Н.В.Гоголь в «Мертвых душах». Такие отношения не способствуют успеху дела, они сковывают инициативу, подавляют обратную связь, принижают человеческое достоинство, убивают интерес к делу.

Иной характер носят горизонтальные отношения – партнерские. Они предполагают участие в совместной деятельности на принципах сотрудничества и взаимопонимания, с учетом общих интересов и потребностей его участников. Недаром американские знатоки менеджмента М.Х.Мескон, М.Альберт, Ф.Худоури говорят о продуктивности демократизированных сотруднических («партисипативных») форм управления. Умение найти оптимальный вариант деловых взаимоотношений как по вертикали, так и по горизонтали, является большим искусством. Типы отношений между участниками делового общения определяют и формы их речевого поведения.

Рассмотрим основные характеристики делового общения.

Специфической особенностью делового общения является его регламентированность, т.е. подчиненность установленным правилам и ограничениям. Эти правила определяются видом делового общения, степенью его официальности, целями и задачами конкретной встречи, национальными и культурными традициями.

Существуют т.н. «писанные» и «неписанные» правила поведения. Часто приходится слышать такие выражения, как «согласно протоколу», «в

соответствии с протоколом» и т.п. Протокол существует в виде общепринятых норм социального поведения, в виде этикетных требований, ограничений временных рамок общения. Деловой этикет включает в себя правила приветствия и представления, регламентирует поведение во время презентации, на приеме, за столом, предписывает, как дарить и принимать сувениры, как пользоваться визитными карточками, вести деловую переписку и т.д.

Большое внимание в этикете уделяется внешнему виду деловых людей, их одежде, умению управлять положительными и отрицательными эмоциями, манере разговаривать. Регламентированность включает в себя также соблюдение речевого этикета. Использование этикетных речевых оборотов помогает собеседникам наладить взаимопонимание, установить контакт, создать благоприятную психологическую обстановку, поддерживать общение в определенной тональности в соответствии с социальными ролями участников общения.

Регламентированность делового общения означает и ограниченность его определенными временными рамками. Деловые люди знают цену времени, стараются использовать его рационально и обычно расписывают свой рабочий день буквально по минутам. Поэтому деловые встречи имеют строгий регламент, а чтобы время было использовано эффективно, важно четко определить круг обсуждаемых проблем и тщательно готовиться к встрече.

Специфика делового общения заключается и в том, что столкновение, взаимодействие экономических интересов и социальное регулирование осуществляется в правовых рамках. Чаще всего люди вступают в деловые отношения, чтобы юридически оформить взаимодействия в той или иной сфере. Идеальным результатом взаимодействия и правового оформления отношений становятся партнерские отношения, построенные на основах взаимного уважения и доверия.

Важная особенность делового общения – это строгое соблюдение его участниками ролевого амплуа. В жизни мы постоянно, как уже отмечалось, играем какие-то роли (жены, мужа, дочери, начальника, продавца, покупателя и т.д.), в течение дня наши роли могут не-сколько раз меняться, то же происходит и в деловом общении. В процессе взаимодействия деловому человеку в разных ситуациях приходится быть и начальником, и подчиненным, и коллегой, и партнером, и участником какого-либо мероприятия и т.д. Необходимо учитывать это и вести себя в соответствии с требованиями, предъявляемыми конкретной обстановкой и принятой ролью.

К особенностям делового общения относится и повышенная ответственность участников за его результат. Ведь успешное деловое взаимодействие во многом определяется выбранной стратегией и тактикой общения, т.е. умением правильно сформулировать цели разговора, определить интересы партнеров, выстроить обоснование собственной позиции и т.д. Неэффективный результат может привести к провалу дела, а его участников может ожидать расторжение контракта, финансовые убытки, увольнение с

работы и т.п. Поэтому в деловом общении особую значимость приобретают такие важные качества деловых людей, как обязательность, организованность, верность слову, соблюдение нравственно-этических норм и принципов.

Деловое общение требует и более строгого отношения к использованию его участниками речевых средств. В деловом общении не допускается ненормативная лексика, про-сторечие, нежелательно использование жаргонизмов, диалектизмов, архаизмов и др. От его участников требуется хорошее знание языка, правильное употребление терминов, специальных слов и выражений.

В практической деятельности существуют разнообразные формы делового общения – различные виды деловых бесед, переговоры, совещания, собрания, пресс-конференции, бри-финги, деловая переписка, телефонное общение и т.п. Деловому человеку необходимо знать специфические особенности этих форм, владеть методикой их подготовки и проведения.

Наиболее распространенной формой деловых контактов являются деловые беседы, в процессе которых завязываются партнерские отношения, устанавливаются деловые связи, выясняются точки зрения, принимаются решения. Деловая беседа – это устный контакт между партнерами, собеседниками, которые имеют необходимые полномочия со стороны своих организаций для их проведения и решения конкретных проблем. Умение вести деловую беседу не приходит экспромтом, этому надо учиться постоянно, критически контролируя себя. Для успеха деловой беседы необходимо во-1-х, заинтересовать собеседника в полезности встречи; во-2-х, создать в процессе встречи атмосферу взаимного доверия; в-3-х, искусное использование методов внушения и убеждения при передаче информации во время беседы.

Уважительное отношение к собеседнику – аксиома ведения деловой беседы даже тогда, когда собеседник допускает бестактность. Интенсивность протекания деловой беседы обуславливается тем, насколько активно осуществляется вербальный и невербальный обмен информацией. Активная включенность обоих этих языков –наглядная демонстрация характера деловой беседы, профессиональной подготовленности к участию в ней партнеров, их общей культуры.

Деловую беседу, с кем бы она ни проводилась, целесообразно рассматривать в следующие ракурсы:

- достижение положительного сальдо для бизнеса;
- презентация своих профессиональных характеристик, их проверка в ходе делового общения и оценка иной стороной;
- утверждение своего имиджа посредством эффекта «личного обаяния», вызова к себе симпатии присутствующих на беседе;
- сбор сведений о сопредельной стороне как делового, так и личного плана;
- актуализация делового интереса и человеческого взаиморасположения к фирме или к ее представителям у сопредельной стороны.

Системность, содержательность и исполнительское мастерство воплощения в жизнь названных ракурсов – гарант высокой результативности деловой беседы.

«Золотым правилом» проведения деловых бесед является известная фраза – «не жечь мостов». Другими словами, как бы ни складывалась деловая беседа, не забывайте, что мир тесен, что возможны эффекты «бумеранга» и «молвы». Сохранение доброжелательных от-ношений (деловых и личных) всегда желательнее для бизнесмена и менеджера, чем обрете-ние недружелюбия к себе, окружения себя «частоколом» худой славы.

Одними из важных риторических методов коммуникационного воздействия в дело-вой беседе являются убеждение, внушение и подражание.

Метод убеждения воздействует на обыденное и теоретическое сознание: на уровне обыденного сознания в результате этого воздействия образуется понимание. В этом мысли-тельном процессе присутствует представление о чем-либо, вера в предлагаемую информа-цию. Все это носит упрощенно-познавательный характер. Только когда личность поднимется до основательного содержательного познания какого-либо явления или идеи, в ее сознании начинают складываться убеждения, т.е. собственная позиция, закрепленная волевым ее признанием. Убеждение редко применяется как отдельный метод воздействия на людей. Оно постоянно взаимодействует с подражанием и внушением. Если убеждение предполагает достижение сознательного понимания и усвоения людьми адресуемой им информации, то подражание и внушение рассчитаны на некритическое восприятие ими этой информации в силу либо авторитета выступающего, либо общего настроения аудитории, либо под давлением общественного мнения и т.п.

Применение метода подражания основано на склонности людей к групповым психи-ческим состояниям. Образно это выразил Аристотель, говоря, что люди отличаются от дру-гих живых существ тем, что в высшей мере склонны к подражанию, и первые познания че-ловек приобретает посредством подражания. Подражание, как сознательное и бессознатель-ное имитирование чьих-то действий, манеры поведения и мышления, широко распростране-но в жизни, в том числе и в деловой практике.

Более сложным является метод внушения. По мнению В.М.Бехтерева, это искус-ственное привитие путем слова или каким-то другим способом различных психических со-стояний (настроения, впечатления, действия) другому лицу при отвлечении его волевого внимания и сосредоточения.

В коммуникационном общении убеждение, внушение и подражание применяются как взаимосвязанная система риторических методов. Как бы ни был профессионально подготовлен менеджер, он обязан постоянно совершенствовать свою технологию общения с людьми как на аудиторном, так и на индивидуальном уровне. В этой связи найти свой «ключ» в общении с людьми – важное условие успеха. Условно существуют четыре ключа коммуникационного общения: «менторский» – поучительный, назидательный; «одухотво-ряющий» – возвышающий людей, вселяющий в них веру в свои духовные силы и личност-ные качества;

«конфронтационный» – вызывающий у людей желание возражать, не соглашаться; «информационный» – ориентированный на передачу слушателям определенных сведений, восстановление в их памяти каких-то знаний. При всей дискуссионности такой типологии общения нецелесообразно ее отвергать, не видеть в ней практического смысла. Например, надо освободиться от «менторского» тона общения. Остерегаться, чтобы с профессиональными успехами у бизнесмена и менеджера не появились «нотки поучающего» общения. Никакой позы, какого-либо проявления своего интеллектуального превосходства над людьми, игнорирование их реакций на излагаемую информацию. "Конфронтационная» манера общения используется как прием активизации внимания людей, втягивания их в обсуждаемую проблему, эта манера общения располагает к противоборству различных точек зрения, к дискуссии. Наиболее популярно «одухотворяющее» общение, интеллектуальное, в процессе которого усиливается потребность в совершенствовании своего духовного мира.

Можно говорить о «технологическом инструментарии риторики». Но прежде рассмотрим основные принципы речевого воздействия.

А.П.Чехов в 1884 году в «Петербургской газете» писал: «Плевако подходит к пюпитру, полминуты в упор глядит на присяжных и начинает говорить. Речь его ровна, мягка и искренна... Образных выражений, хороших мыслей и других красот множество... Дикция лезет в самую душу, из глаз глядит огонь... Сколько бы Плевако ни говорил, его всегда без скуки слушать можно...» В этой небольшой зарисовке об известном русском адвокате Ф.Н.Плевако, ораторское мастерство которого приравнивали к славе А.С.Пушкина в русской поэзии, как в фокусе представлены основополагающие характеристики риторического построения речи. И прежде всего то, что оратор силен не фразой, а духовностью своего образа, безусловной убежденностью в правоте своих мыслей. Не случайно другой блестящий российский адвокат А.Ф.Кони подчеркивал, что ведущим критерием для оценки выступления является внутреннее убеждение.

Основные принципы речевого воздействия: доступность, ассоциативность, сенсорность (наглядность), экспрессивность и интенсивность.

1. Доступность или взвешенность содержания речи, подчиненность раскрытию замысла речи. Доступность речи требует учитывать культурно-образовательный уровень слушателей, их жизненный и нравственный опыт. При этом не следует забывать, что многие люди слышат лишь то, что хотят слышать: отсюда принятие во внимание социально-психологического расслоения каждой аудитории (пенсионеры, молодежь, женщины, научные работники и т.п.). Весьма эффективен прием актуализации, новизны и оригинальности содержания.

2. Ассоциативность связана с сопереживаниями и соразмышлениями в процессе рассуждений. Подобного можно достичь, апеллируя к эмоциональной и рациональной памяти слушающих. Для вызова соответствующих ассоциаций используются такие приемы, как аналогия, ссылки на прецеденты, образность высказываний.

3. Наглядность (сенсорность) рассуждений. Следует чаще обращаться к формуле Яна Ко-менского: «Наглядность – золотое правило дидактики». Все, что можно, нужно продемон-стрировать, шире использовать цвет, свет, звук, рисунок в коммуникационном общении.

4. Экспрессивность – понимается как эмоциональная напряженность речи, ее эмоциональ-ный подтекст, эмоциональная выразительность мимики, жестов, позы. Конкретными форма-ми экспрессивности являются, например, радость, грусть, тактичное сострадание, страст-ность.

5. Интенсивность речевого воздействия характеризует темп подачи информации. Разная информация и различные люди нуждаются в дифференцированном темпе изложения и усво-ения речи. Надо учитывать темпераменты людей (холерик и меланхолик по-разному воспри-нимают информацию), их подготовленность к принятию конкретного вида информации, их личную заинтересованность в ней.

Все эти принципы (правила, подлежащие неукоснительному выполнению) необходи-мо соблюдать в риторике и практическое освоение этих правил посилено каждому, кто про-явит внимательное отношение к ним и настойчиво будет упражняться в их применении.

Все эти принципы коммуникационного общения приобретают наибольшую вырази-тельность при умелом использовании «риторического инструментария». Данный риториче-ский инструментарий выступает в виде следующего набора коммуникационных эффек-тов:

1. «Эффект визуального имиджа».
2. «Эффект первых фраз».
3. «Эффект аргументации».
4. «Эффект квантового выброса информации».
5. «Эффект интонации и паузы».
6. «Эффект художественной выразительности».
7. «Эффект релаксации».

Кратко рассмотрим их основное содержание.

Подготовка к деловой беседе начинается с тщательной разработки плана действия. Устанавливается цель и задачи беседы. Определяется стратегия и тактика поведения в ней. Особое внимание уделяется содержательной стороне выступления. Постановке вопросов, ответам на возможные вопросы. «Эффект аргументации» в деловой беседе имеет приоритет-ное значение, что делает необходимым продумывание и отбор аргументов с профессиональ-ной точки зрения, их совместимости с ситуацией в стране, на мировом рынке. Затем сбор и обобщение информации о сопредельной стороне. Все, что можно со-брать о ее деловых и личностных характеристиках, имеет прямое отношение к подбору рас-суждений (риторического инструментария) и тактике его использования во время беседы. Такие сведения можно собрать по различным публикациям представителей сопредельной стороны, из бесед с теми, кто уже имел деловые или личностные отношения с ними. Рас-сматривают обычно: интеллектуальный потенциал, профессиональный

уровень, склад характера, семейное положение, хобби, состояние здоровья и т.п.

Логика построения деловой беседы – это своеобразное русло ее протекания и ее со-ставными компонентами являются: начало беседы, ее основная часть и завершение беседы. С чего и как начать деловую беседу имеет важное значение для успешного ее осуществления. Нередко на практике многие беседы заканчивались, так и не успев начаться. Почему? Во-1-х, не был обеспечен «эффект первых фраз», призванный установить контакт с аудиторией. Во-2-х, не установлен или не закреплён контакт с собеседником. В-3-х, не выдержаны сроки коммуникационной адаптации обеих сторон к визуальному имиджу участников беседы, манере говорить и слушать. В-4-х, не соблюдены риторические приемы «правильных дебютов»: визуальная презентация своего доверия и симпатии сопредельной стороне, ясное и четкое изложение сути проблемы, жесткое соблюдение временного режима обмена информацией.

Основная стадия включает непосредственный деловой разговор по существу пробле-мы. Здесь полезно использовать «квантовый выброс информации» как аргументации для обоснования своей позиции, для ее развития. Следует строго соблюдать уже упоминавшиеся «правила слушания». Следует помнить совет Цицерона: разговор – это не собственная вот-чина, из которой позволительно выгонять других. Постоянное наблюдение за поведением сопредельной стороны, прежде всего за ее эмоциональной реакцией. Стимулятором ведения беседы являются хорошо (по форме и содержанию) продуманные вопросы. Никаких импера-тивов, назидательности, раздражительности и небрежных манер. Мимика должны быть ло-яльной и выражать готовность совместно работать над решением вопросов. Вопросы лучше задавать открытые, способствующие обсуждению точек зрения.

«Конец – делу венец» – логически на данной стадии осуществляется обобщение ито-гов обсуждения, происходит состыковка точек зрения каждой стороны, выявление вариантов взаимоприемлемой позиции.

В литературе по риторике имеются советы по упреждению попыток затянуть перего-воры, придать им неделовой характер или просто провоцирование срыва переговоров. Об этом подробнее можно посмотреть в работах П.Мицича «Как проводить деловые беседы»; Фишер Р., Юри У. «Путь к согласию или переговоры без поражения», их же работа «Пре-одолевающая «нет» или переговоры со сложными людьми».

Эффективность общения определяется не только степенью понимания слов собесед-ника, но и умением правильно оценить поведение участников общения, их мимику, жесты, позу, направленность взгляда, то есть понять язык невербального общения. В борьбе за вни-мание аудитории важна роль и визуального облика оратора. Жесты в речи являются одним из средств передачи информации, они призваны ее усиливать и помогать убеждать слушате-лей. Целесообразность использования жестикуляции в речи заключается в том, что в значи-тельной части человеческая деятельность осуществляется при помощи рук, и поэтому их по-ложение и движение стали

наиболее характерными для выражения наших переживаний. Восприимчивость к жестикеляции глубоко заложена в сознании слушателей. Жесты должны быть адекватны содержанию речи, подчеркивая некоторые ее смысловые элементы. Очень вредят оратору искусственные, театральные жесты, которые выдают неискренность речи, оставляя осадок предубеждения и недоверия. Оратор не должен специально «придумывать» жесты, но контролировать их он обязан. При этом следует руководствоваться следующими правилами:

1. Жесты должны быть произвольными. Прибегайте к жесту только по мере ощущения потребности в нем;
 2. Жестикеляция не должна быть непрерывной. Не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестом.
 3. Управляйте жестами. Никогда жест не должен отставать от подкрепляемого им слова.
 4. Вносите разнообразие в жестикеляцию. Не пользуйтесь без разбора одним и тем же жестом во всех случаях, когда нужно придать словам выразительность.
 5. Жесты должны отвечать своему назначению. Их количество и интенсивность должны соответствовать характеру речи и аудитории.
- Для оратора большое значение имеет «техника говорения», т.е. техника речи, составными частями которой являются: постановка речевого дыхания, дикция и орфоэпия.

Лекция 15. Общение в конфликте.

1. Понятие конфликта в ситуации общения, основные его элементы.
2. Виды и причины конфликтов.
3. Различные стратегии поведения в конфликте.
4. Правила успешного ведения переговоров

История человечества с древних времен до настоящего времени показала, что конфликты неизбежны, существовали всегда и будут существовать столько, сколько существует взаимодействие людей между собой. Утверждают, что конфликты определяются природой человека, спецификой деятельности организаций. Академик В.Н.Кудрявцев дает такое определение конфликта – проявление объективных или субъективных противоречий, выражающихся в противоборстве сторон. Более узкое определение конфликта дает О.Н.Громова:

«Активные взаимно направленные действия каждой из конфликтующих сторон для реализации своих целей (достижение власти, ресурсов и др.), окрашенные сильными эмоциональными переживаниями».

Элементами структуры конфликтов являются: наличие объекта конфликта, конфликтной ситуации, возникновение инцидента, развитие конфликта. Различия людей во взглядах, несовпадение восприятия и оценок тех или иных событий достаточно часто приводят к спорной ситуации. Если к тому

же создавшаяся ситуация представляет собой угрозу для достижения поставленной цели хотя бы одному из участников взаимодействия, то возникает конфликтная ситуация. Любому конфликту предшествует спорная ситуация, но далеко не всякая спорная ситуация ведет к конфликту. Конфликтная ситуация – это противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, стремление к противоположным целям, использование различных средств по их достижению, несовпадение интересов, желаний и т.д. Для перерастания возникшего противоречия в конфликтную ситуацию необходимо:

- значимость ситуации для участников конфликтного взаимодействия;
- препятствие со стороны одного из оппонентов достижению целей другими участниками;
- превышение уровня личной или групповой терпимости к возникшему препятствию хотя бы у одной из сторон.

Конфликтная ситуация – это условие возникновения конфликта. Для перерастания такой ситуации в конфликт необходимо внешнее воздействие, повод или инцидент. Инцидент характеризует активизацию действия одной из сторон, которая ущемляет, пусть даже неумышленно интересы другой стороны. Инцидент может возникнуть случайно, независимо от желания участников.

В конфликтной ситуации уже проявляются возможные участники будущего конфликта – субъекты, а также объект конфликта. Субъектами конфликта является часть участников конфликтного взаимодействия, интересы которых затронуты непосредственно. Объект конфликта – это то, на что претендует каждая из конфликтующих сторон, что вызывает их противодействие.

Классификация конфликта (виды конфликтов):

1. в зависимости от способа разрешения делятся на: насильственные и ненасильственные;
2. в зависимости от природы возникновения делятся на: политические, социальные, эконо-мические, организационные;
3. в зависимости от степени выраженности делятся на: открытые и скрытые;
4. в зависимости от направления воздействия делятся на: вертикальные и горизонтальные;
5. в зависимости от затронутых потребностей делятся на: конфликты интересов, конфлик-ты взглядов , точек зрения (когнитивные);
6. в зависимости от количества участников делятся на: внутриличностные, меж-личностные, межгрупповые;
7. в зависимости от объекта конфликта они делятся на: объективные и безобъектные.

Рассмотренные конфликты выполняют различные функции: позитивные и негатив-ные. Позитивные функции характеризуют, чем данный конфликт может быть полезен для его участников (сплочение коллектива организации при противоборстве с внешними трудностями, источник инноваций, стимулирование к изменениям и развитию, диагностика возможностей

оппонентов и др.). Отрицательные функции конфликта определяются затратами (эмоциональными, материальными, временными и пр.) ресурсов на участие в конфликте и преодоление его последствий (эмоциональные и материальные затраты при участии в конфликте, увольнение сотрудников, снижение дисциплины, ухудшение социально-психологического климата в коллективе и др.).

Объективные причины конфликтов существуют независимо от воли и желания участников взаимодействия (ограниченность ресурсов, подлежащих распределению, различия в целях, методах деятельности, взаимозависимость заданий и т.д.), но они превращаются в истинные причины конфликта данных субъектов только при условии, что делают невозможным конкретной личности, группе реализовать свои интересы.

Конфликты представляют собой сложные явления, причины которых не всегда можно объяснить, исходя из психологических особенностей личности.

Американский социальный психолог Джордж Герберт Мид (1863 – 1931) предложил теорию «социальных ролей» для определения причин возникновения конфликтов. Суть этой теории в рассмотрении поведения личности в конкретной ситуации как поведение актера в соответствии с ролью. Диапазон и количество ролей определяется многообразием социальных групп, видов деятельности и отношений, в которые включается личность. Роль рассматривается как определенный шаблон, стереотип, модель поведения человека, объективно заданная социальной позицией личности в системе общественных или личных отношений. Роль определяется своим названием, позицией индивида, выполняемой функцией в системе социальных отношений. Каждая из ролей состоит из задач, которые должен решать «актер», и из поведения в этой роли в соответствии с ожиданиями окружающих. Если поведение индивида соответствует ожиданиям окружающих людей о данной роли, то он нормально ими воспринимается. Если же не соответствует, то окружение может оттолкнуть от себя такую личность, потребовав изменения поведения, либо возникнет конфликт. Выделяют внутригрупповые роли (эрудит, организатор, генератор идей, выразитель норм и т.д.), индивидуальные роли (вздорный человек, всезнайка, болтун, неприступный собеседник и т.д.) и межличностные роли (форма поведения личности, которую ожидает от нее другой человек в силу сложившихся между ними отношений – в семье, между родственниками, между друзьями). В зависимости от того, кто определяет необходимое поведение личности, выделяют роли официальные и стихийные. Официальные связаны с требованиями организации, в которой работает личность, в соответствии с функциональным разделением труда в этой организации; стихийные определяются стихийно возникающими отношениями и видами деятельности. Поведение личности во многом определяется условиями, в которых она существует. Новым явлением стало понятие конкуренции. Это жесткое конфликтное соперничество юридических и физических лиц в различных сферах деятельности, которое

происходит в соответствии с выработанными правилами и нормами. При нарушении этих правил возникают конфликты. Для того, чтобы ситуация конкуренции не перерастала в конфликтную, целесообразно придерживаться заданных- правил ведения конкурентной борьбы, либо прекратить взаимодействие.

Существует множество методов управления и предупреждения конфликтов, но переговоры являются универсальным средством разрешения конфликтов практически любой степени сложности. Они представляют собой набор тактических приемов, направленных на поиск взаимоприемлемых решений для конфликтующих сторон. Решение конфликтов – это большое искусство.

Выделяют пять основных стратегий поведения в конфликтных ситуациях (т.н. сетка Томаса-Килменна):

1. Настойчивость (принуждение), соперничество;
2. Уклонение, избегание;
3. Компромисс;
4. Приспособление (уступчивость);
5. Сотрудничество (решение проблем).

Этим стратегиям соответствуют основные стили ведения переговоров в конфликт-ной ситуации:

1. Жесткий стиль соответствует стратегии соперничества. Ведя переговоры в этом стиле, вы непоколебимо настаиваете на своих требованиях, не идете на уступки, добиваетесь победы, оказывая давление на оппонента и не проявляя никакой заботы об удовлетворении его интересов. Результат, на который вы рассчитываете, выражается формулой «выигрыш – проигрыш». Главная опасность такого стиля в том, что если оппонент будет придерживаться его же, то и вы и ваш оппонент окажетесь в проигрыше, выход из конфликта не будет найден.

2. Мягкий стиль соответствует стратегии приспособления. Этот стиль ведения переговоров предполагает, что налаживание добрых отношений с оппонентом важнее, чем отстаивание занятой вами в конфликте позиции. Вы проявляете уступчивость, идете на-встречу желаниям оппонента. Если ваш оппонент на уступку ответит уступкой, то в результате может получиться «выигрыш-выигрыш».

3. Торговый стиль соответствует стратегии компромисса. Вы стремитесь в переговорах добиться выгодного для вас результата, сделав при этом минимум уступок оппоненту, необходимых для того, чтобы он согласился удовлетворить ваши главные требования. Результат может быть различным: «выигрыш-проигрыш», если вы сумеете настоять на своем и заставить оппонента согласиться на не слишком выгодные для него условия; «проигрыш – выигрыш», если это сумеет сделать он; «выигрыш – выигрыш», если соглашение окажется обоюдно выгодным; «проигрыш – проигрыш», если, после заключения сделки обнаружится, что она принесла ущерб и вам, и вашему оппоненту.

4. Сотруднический стиль соответствует стратегии сотрудничества. Вы ставите своей целью в максимальной степени удовлетворить как свои собственные интересы, так и интересы оппонента.

5. Никакого стиля поведения в конфликте нельзя рассматривать при стратегии уклонения, избегания, т.к. человек, придерживающийся такой стратегии, как правило, просто уклоняется как от втягивания в конфликт, так и от переговоров по его разрешению.

Можно говорить о четырех принципах, следуя Фишеру и Юри, которые помогают решению проблем на переговорах:

1. Отделите человека от проблемы. Не следует переносить недовольство позицией оппонента на личность самого этого оппонента, создавая иллюзию «плохого человека».

2. Сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях. Не заявляемые конфликтующими сторонами требования или желания стоят в основе переговоров, а интересы, т.е. мотивы, побуждающие стороны занять те или иные позиции. Как правило, согласовать интересы конфликтующих сторон удастся лучше, чем согласовать их позиции.

3. Изобретайте взаимовыгодные варианты. Следует расширять поля поиска возможных способов разрешения конфликта. Здесь может быть полезна помощь третьей стороны (посредника).

4. Настаивайте на использовании объективных критериев для оценки предлагаемых решений. Эти критерии не должны зависеть от желаний одной из конфликтующих сторон, они должны быть законными, справедливыми и практичными.

На основании этих принципов разработаны правила, гибкое применение которых может дать вполне определенные гарантии успеха в процессе ведения переговоров:

1. Преодоление психологических барьеров (заниженная самооценка своих возможностей, нетерпимость к инакомыслию, эмоциональная несдержанность и др.);

2. Ищите объективные критерии решения проблемы;

3. Отделите проблему от интересов людей, которые пытаются разрешить ее;

4. Обосновывая выдвигаемые вами критерии, покажите их объективность и значимость как для вас, так и для противоположной стороны;

5. Ориентируйтесь на предел;

6. Осознавайте свои эмоции и чувства другой стороны;

7. Позвольте другой стороне эмоционально разрядиться;

8. Не делайте выводов о намерениях людей, исходя из собственных опасений;

9. Вовлекайте другую сторону в процесс принятия решения;

10. Старайтесь выяснить интересы и примирять интересы, а не позиции;

11. Изобретайте взаимовыгодные варианты;

12. Изобретайте способы, облегчающие принятие решения другой стороной.

Ваша манера общаться – это то, что стоит между вами и другим человеком. Иногда это стена, которая нас разъединяет, иногда – это дверь, открывающая вход в комнату, где много интересных собеседников.

Россия все увереннее входит в мировое сообщество, становится активным финансовым, торговым и промышленным партнером. Быстрые темпы интернационализации экономики, ее глобализация, новые электронные средства коммуникации приводят к значительному расширению международных контактов, тесным взаимодействиям между представителями деловых кругов разных стран и континентов. Знание и понимание национальных особенностей всех участников общения является важным условием эффективного решения возникающих проблем. У каждого народа сложились свои традиции делового общения, которые находят выражение в ритуалах, поведении, жестах, мимике, языке и т.п. Начали развиваться практические технологии межкультурного общения. Значительный интерес в этом плане представляет книга английского лингвиста Ричарда Д.Льюиса «Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию», которая является практическим руководством по общению с представителями различных культур и стран.

Р.Д.Льюис условно разбивает культуры мира на три типа: моноактивные, полиактивные и реактивные.

Моноактивными исследователь называет культуры, в которых принято планировать свою жизнь, составлять расписание, организовывать деятельность в определенной последовательности, занимаясь только одним делом в данный момент. К типичным представителям такой культуры относятся американцы, англичане, немцы, швейцарцы, шведы. Датчане и др. Они считают, что при линейной организации труда можно действовать более эффективно и добиться значительно больших результатов.

К полиактивным культурам принадлежат подвижные общительные народы (итальянцы, латиноамериканцы, арабы и др.), которые привыкли делать множество дел одновременно, нередко не доводя их до конца. Они планируют очередность дел не по расписанию, а по степени относительной привлекательности, значимости того или иного мероприятия в данный момент. Полиактивных людей не очень заботит пунктуальность. Они считают, что реальность важнее, чем распорядок, устанавливаемый человеком, поэтому легко перестраиваются и часто меняют последовательность выполнения работ.

В полиактивной культуре, как и в моноактивной, основным способом коммуникации является диалог. Когда вместе приходится работать людям, принадлежащим разным культурам, моноактивной и полиактивной, между ними может возникнуть взаимное непонимание, раздражение, что порой приводит к конфликтам, если одна сторона не приспособится к другой.

Реактивные (слушающие) культуры придают наибольшее значение вежливости и уважению. Представители этих культур – жители Японии, Китая, Сингапура, Тайваня, Кореи, Турции, Финляндии – предпочитают молча и спокойно слушать собеседника, осторожно реагируя на предложения

другой стороны. Их считают лучшими в мире слушателями. Они организуют свою деятельность не по строгому и неизменному плану, а в зависимости от обстоятельств, реагируя на происходящие изменения.

Практически они никогда не прерывают говорящего, а выслушав, не торопятся с от-ветом, не высказывают определенного мнения, пытаются прояснить намерения и ожидания говорящего.

В реактивных культурах предпочтительным способом общения является монолог – пауза – размышление – монолог. Большое значение придается именно паузе как изошрен-нейшей части разговора. Любопытно наблюдение Р.Д.Льюиса: если финнов спрашивают, что они думают по тому или иному вопросу, они начинают думать. Как и жители Востока, финны думают молча. Представители реактивной культуры часто выражают свои мысли недомолвками, считая, что слушатель остальное дополнит сам, редко используют имена, что придает дис-куссии безличный, неопределенный характер. Для Востока характерно отсутствие контакта глаз при общении. Восточная непроницаемость создает впечатление, будто обсуждение ни к чему не ведет. Сверхдолгое молчание и замедленные реакции заставляют западных людей думать, что их партнерам нечего сказать. А те порой просто не успевают полностью изло-жить свою точку зрения. Фактическое содержание их ответа – лишь малая часть его основ-ного смысла. Поэтому туркам, японцам, финнам трудно выступать на международных встречах.

В процессе делового общения носители реактивной культуры нередко прибегают к излюбленной тактике – умалению своих достоинств, что, однако, совсем не связано со сла-бостью их позиции. Кроме того, они прекрасно владеют искусством невербальной коммуни-кации, редко бывают агрессивными и не стремятся к лидерству.

По мнению американских бизнесменов, отличительной чертой российского стиля ве-дения переговоров является то, что наша сторона обращает внимание в основном на общие темы и мало внимания уделяет тому, как их можно достичь. Подход россиян в переговорах носит концептуальный и всеобъемлющий характер, в отличие от американцев и немцев, ко-торые решают проблемы «шаг за шагом», значительное внимание уделяя деталям.

Интерес для нас представляют советы зарубежных специалистов , как вести себя с русскими. Приведем некоторые из них:

- Если у вас на руках «сильные карты», не злоупотребляйте ими. Россияне – гордые люди, их нельзя унижать.
- Они больше ориентированы на людей, чем на дело. Постарайтесь им понравится.
- Они действуют в основном коллективно, поэтому не выделяйте кого-либо особо.
- Во время делового общения они отдают приоритет в таком порядке: личные взаимоотношения, форма, внешние проявления, возможность для заработка.

- В их истории никогда не было развитой демократии, поэтому не ждите, что они автоматически станут эгалитарными, справедливыми, беспристрастными и открытыми для прямой дискуссии.
 - Русские по природе своей консервативны и нелегко принимают изменения. Представляйте им свои новые идеи не спеша, не нажимайте на них поначалу.
 - Как и немцы, они приходят на встречу без улыбки. Как и немцев, их можно «растопить» проявлением взаимопонимания и искренности.
- И ряд других советов. По мнению Р.Д.Льюиса, у русских много общего с американцами.

Лекция 16. Техника речи, особенности речи перед микрофоном.

1. Техника речи как важнейшая сторона ораторского искусства.
2. Голосовой аппарат. Голос, дикция, интонация.
3. Орфоэпические нормы.
4. Особенности речи перед микрофоном.

Риторика – это наука о звучащем слове, и как бы ни была важна мысль, заключенная в слове, она может быть воспринята слушателем лишь тогда, когда оратор произнесет это слово четко, ясно, членораздельно, чтобы оно было услышано. Демосфен на вопрос, что он считает самым важным в искусстве речи, ответил: «Во-первых, произнесение, во-вторых, произнесение, в-третьих, произнесение». Исполнение речи (actio) – последний и немаловажный для успеха оратора этап его работы.

Именно голосу обязаны многие ораторы своим успехом. Недаром говорят, что существуют лишь три категории ораторов: «Одних можно слушать, других нельзя слушать, а третьих нельзя не слушать». То, что мы говорим, в значительной мере предопределяет, будут ли нас слушать или не смогут не слушать, но именно от нашего голоса зависит, можно ли нас слушать вообще.

Голос – это мы и наши мысли. За весьма редкими исключениями, каждый человек от природы имеет голос, который может стать отчетливым, сильным, богатым оттенками. У большинства детей голоса чистые и звенят как колокольчики. Но что происходит с большинством людей, когда они становятся старше? Из-за лени или по небрежности они начинают бормотать или глотать отдельные звуки: их голоса становятся нервными, резкими или гнусавыми, монотонными, у некоторых весьма и весьма тихими, их почти не слышно. У многих речь загромождена нечленораздельными звуками, оговорками и т.д. Трудно понять, почему люди так мало знают и так мало заботятся о даре речи, этом столь важном для них даре? Привычку уверенно владеть голосом и речью, жестами и телодвижениями человек приобретает до 20 лет, но начать заниматься своим голосом никогда не поздно.

Существенную помощь в осуществлении этой задачи оказывает техника речи – важная сторона ораторского мастерства и особый раздел риторики. Ее

главная цель – научить оратора владеть своим голосом во всей совокупности его качеств и возможностей.

Как мы уже отмечали, голос – одна из существеннейших характеристик человека. Не бывает двух одинаковых голосов и, за весьма редкими исключениями, любой человек может сделать свой голос гибким, сильным, богатым оттенками. Монотонность, гнусавость, бормотание, проглатывание отдельных звуков и нечеткая артикуляция способны испортить самую хорошую речь, подорвать авторитет оратора.

Техника речи – весьма специфический раздел науки об ораторском искусстве. Здесь, как нигде, важны упражнения и упорная, длительная, практическая работа над навыками произношения.

Составные части техники речи – это постановка речевого дыхания, постановка речевого голоса, дикция и орфоэпия. Суть техники речи – в организации координированной работы дыхания, голоса, артикуляции при соблюдении норм произношения.

Голосовой аппарат состоит из четырех частей: дыхательных органов, вибраторов, резонаторов и артикуляторов. Дыхательные органы нечто вроде мехов: они включают легкие, мускулатуру, втягивающую воздух в легкие, и другие мышцы, которые для сильных и контролируемых выдыханий, требуемых речью, выталкивают воздух из легких. Вибраторы – это голосовые связки, они расположены горизонтально в дыхательном горле, там, где оно переходит в гортань, и прикреплены к передней стенке так, что в ослабленном состоянии образуют римскую цифру V. Когда они напряжены и сомкнуты, устремляющийся вверх из легких воздушный поток заставляет их быстро вибрировать, порождая звуковые голосообразующие колебания. Резонаторы включают гортань, полости рта и носа. Они усиливают и обогащают звук, возникший благодаря действию голосовых связок. Изменения в форме и объеме полости рта придают во время речи отчетливость каждому звуку или создают резонанс. Артикуляторы – это органы, наиболее важные из которых язык, губы, нижняя челюсть и мягкое небо, образуют из звуков слоги и слова. Эти четыре части голосового аппарата участвуют в создании пяти элементов голоса: а) звучности; б) темпа; в) высоты; г) тембра; д) артикуляции (вместе с произношением). Каждый из пяти элементов голоса в большей или меньшей степени зависит от всех четырех частей голосового аппарата и оказывает некоторое влияние на остальные элементы. Например, неправильное дыхание порождает недостаточную звучность, которая в свою очередь искажает тембровую окраску или резонанс и может вызвать слишком высокий тон, недостаточную длительность звуков или неясную дикцию.

Голос – это как бы оркестр разнообразных инструментов, способный передать малейшие движения внутренней жизни, просто и красиво выразить мысли и чувства человека. Для слушателей чрезвычайно важно то, как звучит голос оратора: звучит ли он свободно, мягко, доверительно, на низких тонах (низкие тона голоса воспринимаются более благоприятно, они собирают внимание слушающих, настраивая их на восприятие содержания)

или, напротив, звучание резкое, напряженное, завышенное по тону или очень тихое, не летящее в зал. И тогда слушателям приходится тратить первые, как мы уже говорили, самые ценные минуты общения на то, чтобы приноровиться к восприятию такой неблагозвучной речи оратора. Первая функция голоса и состоит в том, чтобы обеспечить слышимость звучащего слова. Если оратор будет заботиться о том, чтобы его речь легко осознавалась слушателями, он обязательно разовьет голосовую гибкость, подвижность, способность голоса как бы рисовать мысль, т.е. раскроет вторую функцию голоса – быть выразителем мысли. Дело в том, что мы помним речь по хранящемуся в нашей памяти мелодическому «рисунку» повествовательных, вопросительных, восклицательных предложений, слышим интонации, выделяющие знаки препинания, логические паузы перед наиболее важными словами и т.п. Третья функция голоса – быть проводником чувств, вызвав своим голосом определенные переживания, сопереживания слушателей. Именно по интонации (повышению или понижению силы звука, изменению тембральной окраски речи, ее темпоритма) слушатель угадывает чувство оратора.

Оратор должен уметь регулировать свое поведение, управлять интонациями речи в процессе взаимодействия с аудиторией. С помощью чего же он осуществляет это управление? Произвольным регулятором поведения является образ. Действуя в образе, оратор осуществляет управление мимикой, жестами, движениями, интонациями – всеми элементами речевой выразительности. Друг Демосфена актер Сатир «сыграл» ему отрывок из пьесы Софокла, чтобы показать, как важна «игра» в речи для выразительности ее. «Думать, что можно сначала поставить голос, то есть выработать необходимый комплекс двигательных рефлексов и тонких дифференцировок движений в отрыве от исполнительских задач, а потом уже заниматься исполнением, является ошибкой с физиологической точки зрения». Об этом же пишет Станиславский К.С.: чтобы «...не вывихивать своего аппарата воплощения, то есть мимики, голоса, жеста, тела, надо научиться вовлекать в работу свою душевную органическую природу». Итак, любое техническое задание по голосу необходимо подчинять действию – таков основной принцип воспитания речевого голоса.

Диапазон голоса – это совокупность звуков различной высоты. Если оратор может, сохраняя устойчивость голоса, плавно переходить от одной тональности к другой, он приобретает колоссальные возможности в дополнительной выразительности устной речи – умение «интонировать» или «живописать» голосом. Мы часто не замечаем, что в нашей повседневной речи мы непрерывно интонируем, вкладывая в наши слова различную эмоциональную окраску. Именно отражая эту уникальную способность человеческого голоса, Б.Шоу сказал, что надо уметь 1000 раз сказать «да» и 1000 раз «нет» и каждый раз по-новому. Следует избегать монотонности в речи и лучшим упражнением для этого будут стихи. Стихи как ритмически организованная речь легко возбуждают в нас эмоциональный отклик, рождая т.н. ритмическую эмоцию или ритмическое переживание, которое

организует, приводит в рабо-чее состояние весь организм человека, в т.ч. и голосовой аппарат.

Важнейшим компонентом выступления является сила голоса. Не следует путать силу голоса и громкость голоса. Сила голоса – это, в первую очередь, мощность голоса, т.е. когда оратор говорит негромко, но всем хорошо слышно. Это и есть т.н. «поставленный голос». Сила голоса тесно связана с дикцией – четким произнесением букв, слов и предложений в соответствии с нормативными правилами произношения и ударений. Для тренировки хорошей, четкой дикции используют скороговорки. Сначала медленно, тщательно артикулируя каждую букву, читайте скороговорку. Медленно прочитайте несколько раз, пока не почув-стуйте, что можете читать без запинки. Затем прочитайте скороговорку с такой скоростью, с какой обычно говорите. Убедитесь, что вы можете произнести текст, не запинаясь. Уве-личьте скорость. А теперь еще больше, а теперь произнесите на пределе своих возможно-стей. Вновь, тщательно артикулируя каждую букву, медленно, по слогам прочитайте скоро-говорку, старайтесь не торопиться. Затем по той же методике поупражняйтесь с другими скороговорками: «Бык тупогуб, тупогубенький бычок, у быка бела губа была тупа; Дробью по перепелам, да по тетеревам; На дворе трава на траве дрова; Клара-кряля крала лук с ларя; Карл у Клары украл кораллы, а Клара у Карла украла кларнет; Всех скороговорок не пере-скажешь, не перевыскажешь; Сшит колпак не по-колпаковски, вылит колокол, да не по-колоколовски. Надо колпак переколпаковать, перевыколпаковать, надо колокол переколоколовать, перевыколоколовать» и др. При артикуляции основную работу выполняют язык и губы, поэтому движения их мускулов должны быть особенно четкими. Речь облегча-ется тем, что по привычке губы всегда несколько выпячены. Челюсть же остается по воз-можности свободной, чтобы разгрузить шейные мускулы. Упражняйтесь в произнесении гласных и согласных. При т.н. линейке гласности и-е-а-о-у округление губ последовательно возрастает. Согласные звуки должны быть четко отделены друг от друга. Слушатель должен воспринимать каждый слог, понимать каждое слово ясно и точно. Небрежное смешение зву-ков (например, п-б и д-т) нередко ведет к непониманию. Шепот необыкновенно увеличивает силу артикуляции. В русской речи очень важно четко произносить окончания слов, особенно многосложных.

Очень важно добиться звучности голоса. Звучность помогает донести речь до всех слушателей. Наиболее частая претензия к неопытным ораторам выражается в настойчивых восклицаниях: «Громче!» Звучный голос – это не только его сила, но и призыв. Как добиться звучности? Прежде всего необходимы уверенность в себе и подъем. Звучность голоса опирается на правильное дыхание. Правильное дыхание – это дыхание глубокое, частое и контролируемое. Выдохните весь воздух, начните говорить и вы не сможете окончить даже небольшую фразу. Но заполненные до отказа легкие тоже становятся неуправляемые, дыхание необходимо глубокое, но не до отказа. Глубокий вдох требует полсекунды и если эти полсекунды приходится на

естественные паузы в речи, то воздуха будет вдыхаться достаточно для выразительности речи. На одном, даже правильном, глубоком вдохе можно хорошо произнести лишь часть фразы. Для выразительной речи требуется не просто глубокое дыхание, а дыхание частое. Иногда ошибочно думают, что вдыхать надо в конце фраз. В результате эти «концы» превращаются в едва слышное бормотание. Хорошая подача звука требует частого дыхания. Воздушный столб в дыхательных органах должен быть устойчивым. Степень частоты – явление во многом индивидуальное, подберите ее во время упражнений. Прodelайте опыт: сделайте глубокий вздох и произнесите следующую фразу, не возобновляя запаса воздуха: «Упорно не поддающийся исправлению недостаток радио и телевидения // не в том, что они все еще далеки от технического совершенства, // а в том, что тематика программ и коммерческих передач // за редкими исключениями находится в плачевном состоянии». (символ // показывает необходимость вдоха, затем следует произносить фразу без добора воздуха в этих случаях). Обратите внимание на то, что один из результатов первого вдоха состоит в более сильной подаче слов «не в том» и «совершенства». Заметно, как каждый по-следующий вдох придает выразительность следующим за ним словом. Дыхание должно быть не только глубокое, частое, но и контролируемое. Без этого речь невыразительна. Контроль дыхания определяется работой легких, диафрагмы, мышц грудной клетки и живота. Контроль дыхания направлен на скорость набора воздуха в легкие, перерывы во вдохах, задержки в выдохах, усиление или ослабление нажима, позволяющее менять характер воздушного запаса в дыхательных органах и тем самым изменять интервал, интенсивность и протяженность звука. Лучше всего проверять контролируемость дыхания, произнося звук «а». Положив одну руку на живот, другую на грудь, попытайтесь менять силу произнесения этого звука, подавляйте ее, резко форсируйте звук и т.д.

Речь хороша в зависимости от повторяющихся в ней разнообразных приемов вырази-тельного подчеркивания. Выразительность в пределах отдельного слова называется ударени-ем. Благодаря ударению можно иногда отличить одно понятие от другого (замок – замок). Выразительность также отмечает относительную важность того или иного слова в предло-жении. Сравните: «Я согласен с тобой» и «Я согласен с тобой». Степень и род вырази-тельности, кроме того, указывают глубину чувства. Сравните фразу «Я согласен с тобой» в слу-чаях, когда она говорится равнодушно или, наоборот, с убеждением.

В понятие темпа речи входят: 1) скорость речи, ее быстрота в целом; 2) длительность звучания отдельных слов и слогов; 3) интервалы и длительность пауз.

Скорость речи зависит от индивидуальных качеств оратора, его темперамента, содер-жания речи и создавшейся ситуации. Есть ораторы, которые трещат, как пулемет и сыпят словами, как горохом. Даже при очень хорошей дикции скоро оратора перестают восприни-мать. Некоторые ораторы, наоборот, говорят медленно, как бы «обсасывая» каждое слово.

Такая манера речи может «усыпить» аудиторию. Нормальный темп речи русских около 120 слов в минуту. Одна страница машинописного текста, напечатанного через полтора интервала, должна читаться за две или две с половиной минуты. Проверьте себя.

Слоги и слова, подобно аккордеону, можно растягивать и сжимать. Их гибкость зависит от их значения и выражаемых ими чувств. Продолжительность звучания отражает и не-которые смысловые оттенки. Мысль о поспешности или неотложности находит выражение в сравнительной продолжительности основных слов: «Да или скорей!» Указание на неторопливое движение требует протяжного звучания: «Идет медленно, нога за ногу, вразвалку; бесконечное путешествие». Некоторые ораторы для наиболее выразительного звучания «налегают» на громкость речи, а надо бы на протяженность звучания: «Сколько пережитого за длинный год жизни можно уместить в один-единственный час?»

Редко кто из говорящих задумывался над тем, что такое пауза, для чего она нужна, какие паузы бывают. Иногда считают, что пауза особой роли в речи не играет, что она нужна исключительно для вдыхания воздуха в легкие. А почему же тогда, когда наш собеседник во время разговора вдруг делает паузу, мы испытываем чувство волнения: что это с ним произошло? Или он на что-то обиделся? И с нетерпением ждем, когда последует продолжение разговора.

Пауза – это молчание, но и молчание может быть выразительным и значимым. Даже наука такая есть – паузология. Немирович-Данченко В.И., вспоминая о первом спектакле в Московском Художественном театре, о том, как играли актеры и как принимали их зрители, говорит и о паузах, подчеркивая, что они в речи актеров были «не пустые, а заполненные дыханием этой жизни и этого вечера; паузы, в которых выражалось недоговоренное чувство, намеки на характер, полутона». Что имел в виду В.И.Немирович-Данченко, противопоставляя «пустые» паузы «заполненным»? В письме к К.С.Станиславскому читаем: «Прежде всего роль знать, как «Отче наш», выработать беглую речь, не испещренную паузами, беглую и легкую. Чтобы слова лились из Ваших уст легко, без напряжения». Вот, оказывается, в чем причина «пустых» пауз – это незнание текста, когда вспоминает актер о том, что дальше говорить. «Пустые» паузы бывают и в обыденной речи, когда она заполняется паузами, ибо нет информации, которой можно было бы заполнить речь. С такой «пустой» паузой не следует смешивать паузы «хезитации», т.е. паузы обдумывания, размышления. Есть еще логические паузы – выделяющие наиболее значимое слово в тексте. Например, вот как изменится мораль басни И.А.Крылова, если изменить место паузы (обозначим ее символом //): 1. А ларчик// просто открывался. 2. А ларчик просто // открывался. В первом случае подчеркивается, что замок имеет нехитрое устройство и отсюда мораль – человек иногда сам усложняет обстановку, отношения. Во втором случае главное, что ларец вовсе не был закрыт и мораль: нечего ломиться в открытую дверь. Выделяют еще психологическую паузу. Чем она отличается

от логической? К.С.Станиславский на этот вопрос отвечает так: «... в то время как логическая пауза механически формирует тексты, целые фразы и тем помогает выяснить их смысл, психологическая пауза дает жизнь этой мысли, фразе и тексту, стараясь передать их подтекст. Если без логической паузы речь безграмотна, то без психологической паузы она безжизненна...Логическая пауза служит уму, психологическая – чувству..» Есть еще интонационно-синтаксические паузы – они соответствуют знакам препинания в письменной речи и различаются длительностью. Самая короткая пауза на месте запятой, а самую длинную требует точка. Есть еще две разновидности пауз: физиологическая или люфт-пауза и ситуативная пауза, вызванная той или иной ситуацией (шум в метро и вы делаете паузы, чтобы успеть сказать текст в перерыве между поездами). В заключение приведем еще раз слова К.С.Станиславского: «Пауза – важнейший элемент нашей речи и один из главных ее козырей». Поэтому будем внимательны к паузам, научимся ими пользоваться.

Самый сложный вопрос техники и речевой культуры – освоение орфоэпических норм. Слово «орфоэпия» означает правильное литературное произношение. Любое отклонение от норм произношения и ударения переключает внимание аудитории с существа речи оратора на ее форму, отвлекает от восприятия смысла, раздражает. Эта часть риторики сложна не потому, что нормы произношения в русском языке весьма многочисленны, а ударение свободно. Главная сложность заключается в том, что многие из нас считают строгую нормативность литературной речи излишней и несущественной, не уделяют ей должного внимания, нередко нарушают. Другая сложность в том, что к литературной речи нельзя подходить со статистической меркой: нормой далеко не всегда является то, что получило наибольшее распространение в данный момент. Третья трудность в усвоении литературной нормы состоит в ее изменчивости. Одни нормы вытесняются другими, при этом в языке существует примерно 5000 слов, которые подчиняются одновременно двум нормам – старой уходящей и новой (творо'г - тво'рог, желчь-жёлчь). Слова, имеющие два варианта правильного произношения следует отличать от слов, где один из вариантов находится за пределами литературного языка (заём – правильное, займ – ошибочное).

Каковы же правила литературного произношения, которых надо придерживаться, чтобы не выйти за рамки общепринятого, а следовательно, и общепонятного русского литературного языка?

В русской речи происходит обязательное оглушение звонких согласных в конце слова: мы произносим (хлеп) – хлеб, (сат) – сад. В положении перед гласными, сонорными согласными звук (г) произносится как звонкий взрывной согласный. Следует обратить внимание на сочетание (чн), т.к. при его произношении нередко допускаются ошибки: это сочетание обычно так и произносится (чн), особенно это относится к словам книжного происхождения (алчный, беспечный), произношение (шн) сохраняется в женских отчествах на ична: Млинишна, Никитишна, Саввишна, Фоминишна; некоторые слова произносятся двояко: булошная и булочная, сливошный и

сливочный. Произношение заимствованных слов, как правило, подчиняется орфоэпическим нормам русского языка и только в некоторых случаях отличается особенностями в произношении. Найти ответ на каждый спорный вопрос помогают словари: «Словарь ударений для работников радио и телевидения», «Орфоэпический словарь русского языка» под ред. Р.И. Аванесова и др.

«Память – сокровищница красноречия», - писал Квинтиллиан. Каждый должен тренировать свою память. Возьмите за правило ежедневно выполнять определенное задание: заучивать строки из стихотворений (не менее четырех в день, затем – восемь, двенадцать и т.п.) или прозаический текст. Не требуется походить на Цезаря, который знал каждого солдата по имени, или Фокса, английского государственного секретаря, который сказал, что сможет на память воспроизвести Библию, если вдруг утратятся все ее экземпляры. Оратор не обязательно должен быть ходячей энциклопедией, его память должна быть направленной. К ней относятся вопросы типа: где я найду специальную литературу? Где я слышал такое утверждение? Для дискуссий, переговоров хорошо функционирующая память еще более необходима, чем для выступления. В этой ситуации нужно уметь мгновенно черпать из «запасника». Знание современного состояния дел, деталей и взаимосвязей часто решает вопрос в вашу пользу. Уинстон Черчилль подал в отставку, когда не смог вспомнить повестку дня последнего заседания кабинета министров. Он полагал, что правительство Великобритании не может возглавлять человек с нарушенной памятью.

Выделяется три вида памяти: кратковременная, долговременная, непосредственная. В каждой из них сохранение и забывание происходит по-разному. Эти виды памяти различаются по времени сохранения информации. Способность сохранять информацию только на время, достаточное для ее использования – вот характерная особенность непосредственной памяти. Эта память функционирует, когда вы слушаете чей-то разговор, когда кто-то называет ваше имя. Кратковременная память начинает функционировать с того момента, когда информация уже отображена как достаточно важная, чтобы ее запомнить. Ее называют также рабочей, так как она используется для запоминания информации, которую нужно сохранить или использовать через несколько минут или секунд после ее получения. Долговременная память – память на то, что мы слышали или видели несколько часов, дней, недель или даже лет назад. Это зависит от того, как организована информация. Эти виды памяти во многом зависят друг от друга. Практически никогда, кроме того времени, когда мы спим, мы не прекращаем впитывать информацию. Мы собираем информацию, которая сначала проходит через непосредственную память. Большая часть ее, однако, не обрабатывается и теряется навсегда. Информация, которая привлекает наше внимание, отбирается для дальнейшего анализа. После этого она попадает в кратковременную память, где мы «проигрываем» ее несколько раз, пока не решим, что с ней делать: стоит ли ее использовать, переправить в долговременную память или избавиться от нее. Продолжительность

пребывания информации в кратковременной памяти зависит от того, насколько быстро мы сможем использовать ее или от того, сколько времени займет у нас процесс ее организации. Определенную информацию мы осмысливаем мгновенно и она тут же может перейти в долговременную память. Поскольку мы боимся упустить что-то из того, что говорят, мы не тратим время на повторение и организацию информации. Вот почему так трудно вспомнить то, что вам сказали, если в речи нет четкой логической связи, не отмечены ключевые слова и не применен закон «края».

Емкость нашей памяти ограничена, но мы также очень редко используем память систематически. Мы слишком часто пренебрегаем укреплением памяти. Укрепление памяти достигается комплексным воздействием трех составляющих: 1) концентрации (повышения способности к восприятию); 2) созданию ассоциаций (мостиков памяти); 3) повторения.

Концентрация в свою очередь также обусловлена тремя факторами: а) степенью интереса и способностью к концентрации; б) побочными соображениями; в) способностью отключаться от окружающих событий.

Каждому нужно установить, каким видом памяти он обладает и отсюда – какой вид упражнений подходит ему лучше всех. Одни обладают моторной памятью, как Наполеон, который трижды записывал каждое новое имя, выбрасывал бумажку и помнил это имя. Человеку, настроенному на акустическую память, рекомендуется заучивать вслух: ему нужно слышать то, что он учит. Опорой памяти для людей, настроенных на визуальное восприятие, служит, например, обдуманное расположение ключевых слов – подчеркивание их, раскрашивание, а также рисунки, схемы, усиливающие память. Прежде всего решите, к какому типу вы можете отнести себя. У «плохой» памяти часто лишь одна причина: поверхностное, небрежное знакомство с материалом для заучивания.

«Наш разум есть не что иное, как ассоциативная машина», - сказал однажды американский психолог Джеймс. Необходимы ассоциации. Отсюда важный вывод для оратора: создавайте себе «мостики памяти». Вряд ли что-нибудь забывается целиком. «Следы» остаются от всего выученного. Повторение необходимо как средство, обеспечивающее запоминание, но оно не должно применяться механически. Три практических совета: 1. Чтение вслух способствует лучшему усвоению материала, так как соединяет зрение и слух. 2. При повторении делайте перерывы. Намного эффективнее заучивать материал в течение двух дней по часу в день, чем в течение двух часов в один день, так как во время перерыва между занятиями подсознание продолжает закрепление материала в памяти. 3. Наряду с простым повторением важно повторение комбинированное. Совокупность деталей плохо запоминается, гораздо лучше помнятся знания, которые объединяются новыми и новыми связями. Оратор не должен запоминать всю свою речь, но должен помнить основу, составленную из ключевых слов, и подробнейшим образом – причинные связи и контуры замыслов. Если речь тупо заучена наизусть, всегда грозит опасность. Что даже небольшое волнение оборвет нить рассказа. Кроме того, гладкую речь не прервут острые мысли, благодаря

которым речь – событие дня. Многие люди имеют плохую память только от того, что загружают ее информацией в неподходящее время. Поэтому важно знать некоторые свои особенности: многие говорят: «Я – сова» или «Я – жаворонок». Это означает, что у некоторых хорошая способность к запоминанию рано утром («жаворонок»), тогда и следует повторять необходимый текст. Другие – лучше запоминают вечером или даже ночью («сова»).

Подготовка и выступление перед микрофоном в основном не отличаются от обычных выступлений. Тем не менее следует считаться с некоторыми особенностями такой речи. Наиболее частые ошибки оратора заключаются в том, что они кричат в микрофон или говорят монотонно и без воодушевления. Всегда возникает чрезмерная отражательная звонкость, хаотичность звучания, некоторые согласные приобретают чрезмерную силу, слышится неприятное эхо.

Стремясь овладеть техникой речи по микрофону, мы должны добиться непринужденного тона, четкой артикуляции, несколько сниженного темпа речи, стараться сохранять постоянное расстояние до микрофона (20-30 см) и постоянный равномерный, устойчивый поток воздуха (при выдохе) во избежание взрывного звучания. Микрофон обладает раздражающей сверхчувствительностью к шумам, возникающим, когда его передвигают, когда по-кашливают, причмокивают, шаркают ногами и т.п. Микрофон не должен стеснять свободу движений. Разумеется, нельзя разгуливать около него; покачиваться с боку на бок или вперед и назад – это вызывает то нарастание, то замирание звука. При подготовке к выступлению репетируйте перед каким-нибудь предметом, изображающим микрофон. Приучайтесь к жестике, которая совместима с речью перед ним. Привыкайте смотреть не на микрофон, а поверх него и из-за него на слушателей.

Лекция 17. Деловая документация.

1. Виды документов и общие правила официальной документации.
2. План письма, его схема, требования к тексту.
3. Язык и стиль служебного документа.

В сфере науки, политики, в средствах массовой информации, законодательства и де-лопроизводства язык используется по-разному. За каждой из сфер общественной жизни закреплена свой подтип русского литературного языка, имеющий ряд отличительных черт на всех языковых уровнях – лексическом, синтаксическом, морфологическом и текстовом. Эти черты образуют официально-деловой функциональный стиль. Этот стиль закреплен за сферой социально-правовых отношений.

Деловые документы на Руси после введения в X веке письменности. Первыми письменными документами, зафиксированными в летописи, являются тексты договоров русских с греками 907, 911, 944 и 971 гг. А в XI в. появляется первый свод законов Киевской Руси «Русская правда» –

оригинальный памятник письменности, позволяющий судить о развитости системы общественно-политической и юридической терминологии в то время. Уже в этом памятнике можно выделить особенности речи, относящиеся к характерным чертам делового стиля. После «Русской правды» древнейшим документом считается «Грамота великого князя Мстислава Володимировича и его сына Всеволода 1130 года». Начальная формула этой грамоты «Се азъ» (вот я) становится с этого времени обязательным элементом древнерусских грамот. Заканчиваются грамоты специальной формулой, в которой указывается, кто был свидетелем сделки и кто скрепляет грамоту своей подписью. С 15 века сведение о том, кто писал текст, становится нормой, а с 17-18 вв. – обязательным реквизитом делового письма. Документов становилось все больше. Обширное делопроизводство допетровской Руси потребовало выработки единых подходов к оформлению и обработке документов. А в «Генеральном регламенте» петровских Коллегий была дана уже законченная система норм документирования. Лексика делового языка все больше отдаляется от разговорной, живой речи, в нее проникает огромное количество иностранных слов и терминов. В 19 веке начинают активно формироваться стили. Документы служебной переписки получили широчайшее распространение и в количественном отношении значительно превзошли другие типы деловых текстов. Они писались на служебных бланках, включали определенный набор реквизитов. В 20 веке были разработаны новые правила ведения служебной документации. Новую эпоху в процессе стандартизации открыла машинная обработка и компьютеризация делопроизводства.

Выбор и закрепление в практике одного языкового варианта из нескольких возможных оправдано экономически, диктуется требованиями все усложняющейся экономической и социально-политической жизни общества, техническим прогрессом. Использование устойчивых формул, принятых сокращений, единообразного расположения материала, оформления документа характерно для типовых и трафаретных писем, анкет, таблиц, текстов-аналогов и т.п., позволяет кодировать информацию, закрепляя определенные языковые средства за типовой ситуацией. Официальная корреспонденция различных типов, которая направлена от имени одной организации, учреждению, хотя адресована она может быть одному должностному лицу и подписана одним должностным лицом, представляет собой деловую корреспонденцию. Деловое письмо является особым типом документов, менее жестко регламентированным, чем контракт или постановление, но имеющим юридическую значимость.

По разным основаниям деловые письма классифицируются на:

1. По признаку адресата – обычные и циркулярные;
2. По форме отправления – почтовое, электронное, факсимильное, телетайпное и телеграфное;
3. По функциональному признаку – письма, требующие ответа: письмо-просьба, письмо-приглашение, инициативные коммерческие письма (письмо-запрос, письмо-предложение, письмо-рекламация) и письма, не требующие

обязательного ответа: письмо-подтверждение, письмо-извещение, письмо-напоминание, письмо-распоряжение, сопроводительное и гарантийное письмо, информационное письмо;

4. По структурным признакам: регламентированные и нерегламентированные письма.

Особым видом деловой письменности является организационно-распорядительной документации. Документ – это текст, управляющий действиями людей и обладающий юридической значимостью. Отсюда повышенное требование точности, не допускающей иных толкований, предъявляемое к тексту документов. В устной речи достичь такой степени точности практически невозможно, соответствует этому требованию может только письменная речь, подготовленная и отредактированная.

В век электронных чудес выражение «деловое письмо» может показаться устаревшим, а сами письма ненужными. Зачем тратить время и усилия на подготовку деловых писем, если можно иногда с меньшим успехом воспользоваться другим методом общения – например, позвонить по телефону или передать сообщение по факсимильной связи. И все же во многих случаях деловые письма сегодня так же важны, как и 20-30-40 лет назад. Они организуют, информируют и побуждают к действиям. Их чрезвычайная ценность как средства взаимоотношений продолжает сохраняться. Более того, правильно составленные письма создают благоприятное впечатление о тех компаниях или организациях, которые их рассылают.

Преимущества деловых писем заключается в следующем:

- с их помощью фиксируется информация, на которую можно сослаться впоследствии;
- они позволяют планировать, отбирать и правильно оформлять ваши мысли;
- дают возможность вести довольно сложные и трудоёмкие дела;
- при необходимости письма могут служить свидетельством в судопроизводстве;
- могут быть средством передачи конфиденциальной информации.

Регламентированные письма составляются по определенному образцу (это касается не только стандартных аспектов содержания, но и формата бумаги, реквизитов и т.д.). Регламентированные письма имеют четкую структуру, как правило, состоящую из двух частей: в первой, вводной части, излагаются причины, указываются цели отправителя и приводятся ссылки, на основании которых делаются заявления, осуществляются речевые действия, представляющие вторую, основную часть письма. Поскольку регламентированные письма сплошь состоят из клишированных, стандартных фраз, задачей составителя письма является их адекватное, уместное использование.

Существуют общие правила деловой документации. В прошлом веке один знаменитый ученый, заканчивая деловое письмо, сделал характерную приписку: «Прошу извинить, что письмо получилось таким длинным. Не

было времени». Автор письма своеобразно отразил свое представление о культуре делового общения, подчеркнув, что такого рода общение требует большого времени для предварительных размышлений по отбору материала для письма, для его построения и выбора обоюдодоступного языка. Кратко культура официальной переписки может быть определена тремя принципами: 1) лаконизм делового письма; 2) достаточность информационного сообщения, отвечающая целям письма и характеру отношений; 3) ясность и недвусмысленность языка сообщения.

В деловом письме требования, предъявляемые к официальной переписке, приобретают еще большую значимость в силу того, что основной спектр деловых отношений регулируется правом, системой юридических норм, за которыми следуют экономические, финансовые и иные санкции. Язык служебных документов нейтральный; отмечена типизация, унификация речевых средств; стандартизация терминов; повторяемость отдельных языковых форм на определенных участках текста; надличностный характер изложения.

Деловое письмо должно соответствовать и этическим требованиям, сложившимся в практике деловых отношений и выразившимся в специфическом этикете, который является необходимой стороной деловой жизни.

Содержание служебных писем должно быть ясным и кратким, логически убедительным. Не рекомендуется, чтобы письмо превышало 2 страницы машинописного текста и затрагивало бы много тем, особенно если они мало связаны или совсем не связаны между собой. Если возникает необходимость дать подробные пояснения, их можно вынести и в приложение.

Хорошо спланированное и продуманное письмо помогает достичь гораздо больших результатов, чем составленное небрежно. Для этого нужно продумать план письма и ответить на следующие вопросы: как подобрать фактический материал; как решить, о чем и как вы будете писать; как составить вступление, главную часть и заключение; как писать черновой материал. И, кроме того, необходимо учитывать основные требования к деловому письму.

В деловом письме чрезвычайно важно передать информацию как можно точнее и понятнее. Прежде всего, необходимо собрать весь нужный фактический материал: просмотреть соответствующие архивные документы и другую информацию. Возможно, придется провести анализ информации с тем, чтобы быть абсолютно уверенным в достоверности тех фактов, которые необходимо использовать в письме. И следует помнить, что если вы где-то допустили ошибку, то от письменного заявления чрезвычайно трудно отказаться. Когда вы отобрали факты для письма, то их необходимо кратко изложить на бумаге и рассортировать в строгой логической последовательности. Далее надо подумать об адресате: о том, кому вы будете писать и отсюда – как вы будете писать. Если получатель вашего письма не обладает, например, технической подготовкой, вряд ли следует перегружать письмо техническими деталями: он их просто не поймет. Затем, необходимо

продумать цель вашего письма. Во вступлении автор знакомит адресат с темой письма, получатель должен точно знать, о чем данное письмо. Главная часть делится на абзацы, в каждом из которых освещается определенная тема. В заключении подводятся итоги письма и формулируется просьба либо обещание в зависимости от содержания письма. Вся необходимая информация должна быть изложена в нескольких абзацах. Как уже отмечалось, деловое письмо должно быть кратким, но информативным и доступным для понимания. Есть некоторые ограничения, о которых следует помнить: не следует употреблять жаргон; не использовать назидательный, поучительный тон; не следует быть ни излишне фамильярным, ни излишне официальным – ничего «излишне»; не нужно использовать и слишком много средств выразительности (тропов, фигур), т.е. не нужно писать «красиво» – это официальное, деловое письмо; не употребляйте слов, значения которых вы не знаете.

Структурная схема делового письма следующая: деловое письмо рекомендуется начинать с изложения позиции предприятия, если по рассматриваемому вопросу принято положительное решение. В случае отказа об этом лучше написать в конце письма. Строить письмо принято следующим образом: сначала дается предельно краткое введение в тему или история вопроса, затем излагается суть требуемого или предлагаемого решения с убедительной мотивацией и аргументами, и, наконец, заключается письмо формулировкой той цели, ради которой оно написано.

Язык и стиль официальной переписки принципиально отличается от т.н. «доверительных» писем, в которых авторы выступают как личности. В официальном письме частное лицо или представитель фирмы выступают как субъекты правоотношений. Поэтому правовая сущность официальной переписки предопределяет и стиль, и язык, и содержание письма.

Лексические нормы словоупотребления в деловом стиле те же, что и во всем литературном языке, а именно:

- 1) слово должно употребляться с учетом его лексического значения;
- 2) слово должно употребляться с учетом его стилистической окраски;
- 3) слово должно употребляться с учетом его лексической сочетаемости.

Казалось бы, всего три простых правила, ясных и понятных каждому, должны точно выполняться в деловой письменной речи. На деле же в деловых текстах лексические ошибки являются одним из самых массовых видов нарушений речевых норм. Например, «договор вступает в силу с момента его подписания и будет оставаться в силе до тех пор, пока не будет прекращен любой из сторон» - договор не может быть прекращен, он может быть заключен и расторгнут, а прекращаются договорные отношения. Для того, чтобы точно определить лексическое значение того или иного слова, в случае затруднения нужно обращаться к толковым словарям.

Постоянное «общение» со словарями отличает культурного и грамотного человека. Представителю низких типов речевых культур кажется, что он все знает и без словаря. Отсюда «приблизительное» знание значения слов, вызывающее многочисленные лексические ошибки в тексте документов.

Часто не различают слова-паронимы (паронимы – близкие по звучанию, но отличающиеся по значению слова: гарантийный – гарантированный), не всегда корректно используется англоязычная лексика (менеджером называют рекламного или страхового агента или продавца, а на деле – это управленец или хозяйственный руководитель предприятия), речевая избыточность (плеоназм) характерна для многих писем (например, совместное сотрудничество – слово «сотрудничество» уже означает совместное решение проблем).

Слова должны употребляться и с учетом их стилистической окраски, т.е. речь идет о закреплённости слова за тем или иным стилем языка, за той или иной сферой использования языка: канцеляризм, профессионализм – исполнитель, ходатайство, надлежащий, платеж-ка, кадровик, нал и т.п.

Нарушение грамматических норм литературного языка относятся к грубым речевым ошибкам: неправильный выбор формы слова, нарушение словосочетаний (инструкторы – неправ. инструктора; анализировать это – неправ. анализировать об этом; плата за проезд, но оплата проезда;). В случае затруднения в выборе падежной формы управляемого слова нужно обращаться к словарю-справочнику Д.Э.Розенталя «Управление в русском языке».

Этикет в деловой переписке связан с устойчивыми формами обращения, изложения просьб, выражения признательности, способы аргументации в наиболее сложных деловых ситуациях. Уже сложились формы обращения в официальной письменной речи: Уважае-мый... Запятая после обращения придает письму более будничный и личный характер, знак восклицания более подчеркивает значимость и официальный смысл письма. ...Оттенки обращения выражают и характер отношения: Уважаемые коллеги! – обычная формула обращения лиц одной профессии. Дорогие коллеги! – более эмоциональный и доверительный оттенок обращения. Нейтральный, «сухой» тон подчеркивается, когда, например, письмо начинается: Коллега. Если в обращении указываются имя и отчество, а фамилия не называется, обращение приобретает несколько личный характер. Включение в формулу обращения фамилии адресата придает тексту документа вежливо-официальный характер.

Формой соблюдения этикета может служить и употребление вводных слов и оборотов, выражающих отношение говорящего к теме и адресату. Сравните: «Ваша просьба не может быть удовлетворена» и «К сожалению, Ваша просьба не может быть удовлетворена». С их помощью можно указать на связь с предшествующей перепиской и тем подчеркнуть ваше внимание и осведомленность относительно затронутого вопроса. Вводные конструкции устраняют категоричность тона изложения и тем вносят непринужденность в сферу официального письменного общения. В официальных письмах не рекомендуется иронизирование и недопустима грубость, вульгарные выражения и т.п. Не следует впадать и в другую крайность – использовать вычурные обороты с выражением чрезмерной вежливости. Культура, такт и

объективность в оценке тех или иных производственных ситуаций могут подсказать правильный подбор слов и выражений.

Заключение.

Публичная речь – своеобразное произведение искусства, которое воздействует и на чувства, и на сознание. Поэтому так важно изучать риторику, главной функцией которой является развитие в человеке культуры мышления, культуры речи, культуры поведения и культуры общения.

«Поэтами рождаются, ораторами становятся» – это изречение, приписываемое Цицерону, справедливо во все времена и подтверждается многочисленными примерами из истории риторики. Талант, врожденный дар облегчает задачу оратора, но его одного недостаточно: нужен упорный труд, постоянное саморазвитие, широкая практика. При этом любой учебник лишь показывает основные правила, приемы, а умелое использование их – дело учеников. В работе над собой Вам могут помочь «десять заповедей оратора», сформулированные чешским писателем Иржи Томаном:

1. Будь внимателен и благожелателен к своим слушателям.
2. Развивай свои речевые навыки и умения.
3. Будь убежден в необходимости того, о чем говоришь.
4. Владей своими эмоциями, но не будь бесстрастен.
5. Заботься о точности формулировок и логичности суждений.
6. Используй разговорную речь.
7. Избавляйся от речевого балласта, бессодержательности и фразерства.
8. Следи за тем, чтобы в речи не было слов-паразитов и других дурных речевых привычек.
9. Работай над дикцией.
10. Пользуясь словом, не забывай также о жестах, мимике, взгляде.

«Свободное владение словом – всем! На мой взгляд, это хороший девиз, девиз доб-ротного демократического звучания. Не для того, чтобы все были художниками, а для того, чтобы никто не был рабом», - эти слова известного итальянского писателя Дж.Родари как нельзя лучше отражают современную потребность – потребность в мыслящем человеке.

Лекция №1. Тема: Риторика как учебный предмет.

План.

1. Предмет, цели и задачи курса риторики в системе филологического образования.
2. Специфика риторики как науки.
3. Общая и частные риторики.
4. Роды красноречия (социально-политическое, академическое, судебное, социально-бытовое, церковное) и виды ораторской речи.
5. Связь риторики с другими науками

Опорные слова:

риторика, культура, ритор, красноречие, гомилетика, беседа, риторический канон.

Зарождение риторики связано с периодом демократии в Афинах около Vв. до н.в., с философией и ораторской деятельностью софистов. Слово риторика, как и называемая им наука, греческого происхождения. В древнегреческом языке было слово *rhéo*- «говорю, лью, теку». Производное от него – *rhétor*-означало «ритор», «оратор». Последнее, в свою очередь, и дало название науке –*rhétoric* (риторика).

Предметом риторики служат общие закономерности речевого поведения, действующие в различных ситуациях общения и сферах деятельности, и практические возможности использования их для того, чтобы сделать речь эффективной. Прежде всего, современная риторика интересуется речью устной.

Программа курса «Риторика» ставит задачу - усвоение студентами современных языковых, социокультурных, риторических знаний, необходимых для формирования коммуникативной компетенции будущего специалиста (виды общения, вербальные и невербальные средства коммуникации, коммуникативные барьеры, принципы коммуникативного сотрудничества и т.д.). Программа курса «Риторика» преследует цель практического усвоения студентами теоретических сведений по риторике, овладение ими мастерством устного выступления, культурой индивидуального и коллективного общения, выполнение правил речевого этикета в процессе повседневной, деловой и публичной речи, оказание им помощи в выработке собственного стиля, определение манеры общения с людьми, реализации своей индивидуальности в речи.

Риторика разделяется на общую и частную. Предметом современной общей риторики служат общие закономерности речевого поведения, действующие в различных ситуациях общения, сферах деятельности, и практические возможности использования их для того, чтобы сделать речь эффективной. Прежде всего, современная риторика интересуется речью устной.

Центральный раздел общей риторики называется риторическим каноном, так как три "этапа" пути от мысли к слову - изобретение, расположение и словесное выражение - определяются системой специальных законов и правил - каноном.

Частная риторика обслуживает конкретные сферы социальной деятельности человека, так называемые, « сферы повышенной речевой ответственности»- медицина, юриспруденция, педагогическая деятельность и тому подобное. Частные риторики изучают законы эффективной речи, действующие в одной из таких сфер профессиональной деятельности, где роль слова особенно важна. Закономерно, что частные риторики разрабатывают способы (методы) обучения хорошей профессиональной речи.

Вопросы для самопроверки:

1. Сравните традиционное определение риторики и его современную формулировку. В чем разница?
2. Что изучает современная общая риторика?
3. Чем отличаются частные риторики от современной общей риторики?

Приложение №2

РИТОРИКА

ОБЩАЯ ЧАСТНЫЕ

КРАСНОРЕЧИЕ:

ОБЩАЯ ТЕОРИЯ -

СУДЕБНОЕ

ВЫРАЗИТЕЛЬНОЙ РЕЧИ, -

ВОЕННОЕ

ПРЕИМУЩЕСТВЕННО -

АКАДЕМИЧЕСКОЕ

УСТНОЙ ОРАТОРСКОЙ -

СВЕТСКОЕ(БЫТОВОЕ)

ТОРГОВОЕ -

ДУХОВНОЕ И ПРОЧЕЕ -

Роды красноречия:

социально-политическое

академическое

судебное

социально-бытовое

церковное

Виды ораторской речи и ее характеристика:

1. Аргументирующая - убеждение и аргументация.

2. Эпидейктическая - торжественность, воодушевленность, сплоченность.

3. Информационная – сообщение информации.

Схема взаимодействия риторики с другими науками в системе филологического знания

Герменевтика
(наука о понимании текста)

Теория Риторика Стилистика
литературы

Поэтика

Тема №2 . Риторика и речевое поведение человека

План.

- 1.Речевое событие как основная единица речевого общения (коммуникации).
- 2.Понятие дискурса. Типы дискурса.
- 3.Основные составляющие речевой ситуации:
 - 1) поток речевого поведения, складывающийся из вербального (словесного) поведения, акустического поведения, жестово-мимического поведения, пространственного поведения;
 - 2) условия и обстановка, в которой происходит речевое событие.
- 4.Выделение типов речевых актов (поступков) в соответствии с речевыми целями говорящего.

Опорные слова: прагматика, речевое событие, вербальный, акустический, жестово-мимический.

Речевое событие - это основная единица речевого общения (коммуникации). Речевое событие - это некое законченное целое со своей формой, структурой, границами. Например,родительское собрание или классный час, конференция. Важнейшие составляющие речевого события:

1. поток речевого поведения;
2. условия и обстановка, в которой происходит речевое событие, и все те, кто в нем участвует.

Первая составляющая речевого события складывается из:

1. вербального (словесного) поведения;
2. акустического поведения;
3. жестово-мимического поведения;
4. пространственного поведения.

Звучащее слово - живую речь, произносимую в процессе развертывания речевого события в современной риторике (современной лингвистике) называют «дискурсом» от латинского - рассказывать, излагать, но также - бегать туда и сюда. Второе значение термина "дискурс" обозначает не только повествовательную, но и диалогическую речь, речевое взаимодействие между партнерами, обмен репликами в диалоге. Итак, первая важная составляющая речевого события - это дискурс, сопровождающийся жестово-мимическим и пространственным поведением.

Вторая составляющая речевого события - это "сцена действия" и "действующие лица". Совокупность элементов речевого события, включающая его участников, отношения между ними и обстоятельства, в которых происходит общение, называют речевой ситуацией. Таким образом, речевое событие - это дискурс плюс речевая ситуация.

Самое главное в риторике - правильное видение речевой ситуации и способность привести в соответствие с ней свои речевые действия (дискурс), что и есть существо риторических знаний и умений. Риторика есть наука описывать речевые ситуации, анализировать их и приспособлять к ним речь - дискурс и другие характерные проявления речевого поведения человека (жесты, мимику).

Основы описания речевой ситуации дал еще Аристотель в своей "Риторике". "Речь слагается из трех элементов, - писал он. Из самого оратора, из предмета, о котором он говорит, и из лица, к которому он обращается, он - то и есть конечная цель всего, (я разумею слушателя)".

Существенные элементы речевой ситуации - это кто говорит, кому адресует речь, каковы отношения между участниками речевого события, зачем говорится то, что произносится в данной ситуации речи. Участник речевой ситуации как элемент ее структуры предстает перед нами в курсе риторики как носитель 1 - речевой роли, 2 - отношений к партнеру, 3 - речевых целей (намерений).

Рассматривая понятие цели (речевого намерения) говорящего, можно сделать вывод, что человек, произносящий какое-нибудь высказывание, поступает так, желая получить некий результат. Это значит, что, говоря, мы действуем, совершаем поступок. Эта идея оказалась весьма важной и плодотворной для неориторики - с помощью слов можно управлять поведением людей. Произнося высказывание, мы совершаем определенное действие, направленное на адресата. Это действие, определяемое целью говорящего, и называется в неориторике и прагматике "речевой акт", "речевой поступок", "речевое действие".

Типы речевых актов (поступков) чаще всего выделяются в соответствии с речевыми целями говорящего. Каждый из выделенных основных типов речи (дискурса) может быть соотнесен с несколькими типами речевых актов, которые в нем осуществляются, следовательно, в каждом типе дискурса реализуется не одна, а сразу несколько целей говорящего.

Приложение №3

По классификации А.К. Михальской:

ТИПЫ РЕЧЕВЫХ ДЕЙСТВИЙ И ТИПЫ ДИСКУРСА

Цель говорящего
(речевое намерение) Тип речевого акта
(речевого действия) Тип речи
(дискурса)

1. Сообщить, информировать.
2. Высказать и доказать свое мнение
3. Побудить к действию
4. Обсудить проблему с помощью партнера, найти вместе с ним истину
5. Выразить свое видение(понимание)добра и зла, прекрасного и постыдного
6. Доставить удовольствие себе и партнеру самим процессом речевого общения как таковым
- 7.Выразить и возбудить эмоции, предложить свою "эмоциональную картину" мира Сообщение информации

Убеждение

Побуждение

Поиски смысла

Оценка (похвала и порицание)

Игровые речевые акты

Эмотив Информировующий
Аргументирующий

Агитирующий
Эвристический
(от греч. нахожу)

Эпидейктический

Гедонистический

(от греч. радуюсь)

или диатрибический

(от греч. провожу время)

Поэтический

(Художественный)

Речевые ситуации

для определения типов дискурса

1. Определите, какой тип дискурса будет использоваться в следующих речевых ситуациях:

1. Сообщение диктором прогноза погоды. 2. Две подруги ведут дружественную беседу. 3. Compliment коллеге. 4. Призыв сохранять спокойствие при возникновении пожара. 5. Проведение презентации с деловыми партнерами. 6. Учебный диспут в аудитории.

2. Обоснуйте свое мнение.

Вопросы для самопроверки:

1. Что такое речевое событие?

2. Что является важнейшими составляющими речевого события?

3. Из каких элементов складывается поток речевого поведения?

4. Что такое дискурс?

5. Что является собой понятие «речевое намерение»?

6. Какие типы дискурса вы знаете?

7. Что такое информирующий тип дискурса?

8. Какой тип дискурса мы называем диатрибическим?

9. Какой тип дискурса будет использован при убеждении?

10. Что такое речевой акт?

Тема №3. Законы современной общей риторики.

План.

1. Законы общей риторики как условия, обеспечивающие гармонию между основными участниками речевой ситуации – говорящим и адресатом.

2. Первый закон общей риторики – закон гармонизирующего диалога.

3. Второй закон общей риторики – закон продвижения и ориентации адресата.

4. Третий закон общей риторики – закон эмоциональности речи.

5. Четвертый закон – закон удовольствия.
6. Оратор и аудитория.
7. Приемы и средства установления контакта с аудиторией.

Опорные слова: диалог, монолог, фактор адресата, риторические принципы.

Законы риторики направлены на установление гармонизирующего диалога между говорящим и адресатом.

Первый закон – закон гармонизирующего диалога – гласит: эффективное (гармонизирующее) речевое общение возможно только при диалогическом взаимодействии участников речевой ситуации. Термины «диалог» и «монолог» в современной риторике употребляется в следующих значениях: диалогом нередко называют беседу, монологом – речь в ситуации. Когда только один из участников общения получает на некоторое время исключительное «право на речь», но речь ни в коем случае не должна быть обращенной «к самому себе». Поэтому речь в риторическом осмыслении не может быть обращена «в никуда», а речевой ситуации, в которой действует одинокий говорящий, не может существовать.

Назовем принципы речевого поведения, которые выработала риторика для того, чтобы диалогизировать речевое общение, т.е. чтобы получить живой и активный отклик слушателя на речь говорящего:

1. Внимание к адресату как принцип речевого поведения.

Готовясь к публичной речи, к деловой или личной беседе. Прежде всего, необходимо заранее представить себе слушателя собеседника. Проанализировать особенности его личности (характер, вкусы, интересы), темы, которые не желательно затрагивать в беседе с данным человеком. В современных западных риторических руководствах рекомендуют заранее письменно составить «социальный портрет» слушателя (аудитории). Он будет включать в себя: социальное положение слушателя или социальный состав аудитории, возраст, круг особых интересов, цель встречи, возможные пути использования полученной информации, и т.д.

2. Принцип близости содержания речи интересам и жизни адресата, т.е. информация, доказательства должны быть жизненно важными, хорошо знакомыми, интересными, доступными вашему слушателю.

3. Принцип конкретности. Конкретность помогает зримо воспринимать звучащее слово, а это очень важно для понимания и запоминания. Чем конкретнее речь – тем легче и приятнее адресату слушать такую речь, запоминать, понимать ее.

1. Обязательно должны быть примеры – конкретные проявления и подтверждения ваших мыслей.

2. Обратите внимание на образность речи.

3. Правилу конкретности подчините даже отбор слов.: чаще всего лучше употребить не родовое, а видовое - сказать не головной убор, а шляпа, не транспорт, а троллейбус.

4. Структура речи должна участвовать в создании конкретности. Принято, называя тему или отдельные вопросы, обсуждаемые в речи, формулировать их в общем виде.

Второй закон – закон продвижения и ориентации адресата говорит, что речь становится эффективной, если говорящий осведомляет адресата о том, какова цель совместного продвижения от начала речи к ее концу. Средства для осуществления второго закона следующие:

1. общая структура речи - слушатель должен постоянно видеть, куда ведет его говорящий; значит, последний должен сам все время помнить о своей цели и основной мысли и делать их очевидными для аудитории;

2. неуклонное продвижение к цели- речь должна продвигаться вперед, а не «кружить на одном месте»;

3. произнесение речи - лишние паузы, не имеющие смысловой нагрузки, заполненные нечленораздельными восклицаниями, слишком медленный темп речи, повторения мешают движению вперед, утомляют слушателя.

Принцип движения – требование второго закона риторики, что означает формирование «маршрута» речи (оратор составляет её план, обдумывает, записывает, а участник будущей беседы разрабатывает её ход и вопросы, которые в ней затронуты).

Третий закон – закон эмоциональности речи требует, чтобы говорящий не только мыслил, но и чувствовал, переживал эмоционально то, о чём он сообщает или беседует. Для эффективного речевого общения одинаково необходимы как разум, так и чувства. Этот закон требует от говорящего работы чувства, субъективного переживания по поводу предмета речи и умения выразить свои эмоции в речи, сделать ее выразительной, экспрессивной. При этом риторика как искусство требует и здесь соблюдения гармонии: степень, сила выражаемых говорящим эмоций должны быть подчинены чувству меры, а характер этих эмоций должен соответствовать характеру адресата и особенностям речевой ситуации.

Четвертый закон – закон удовольствия говорит о том, что речь тогда и потому действительна, когда доставляет удовольствие. Приятно слушать речь, когда слушать её легко.

Риторические средства и приемы, служащие выполнению закона удовольствия следующие:

1. игровая установка;

2. разнообразие речи.

Таким образом, первый закон риторики носит наиболее общий характер, последующие три, - раскрывают действие первого закона в конкретных речевых ситуациях.

Вопросы:

1. Назовите основные законы риторики?

2. О чём гласит первый закон риторики?

3. Назовите принципы речевого поведения?

4. Что включает в себя «социальный портрет» слушающего?

5. О чем гласит второй закон риторики?
6. Раскройте сущность принципа движения.
7. О чем говорит третий закон риторики?
8. Назовите риторические средства и принципы, служащие выполнению закона удовольствия.

Приложение №4

Требования к поведению говорящего:

1. Авторитетность.
2. Обаяние.
3. Речевой артистизм.
4. Уверенность.
5. Дружелюбие.
6. Искренность.
7. Объективность.
8. Заинтересованность.
9. Увлеченность.

Примерная схема составления социального портрета слушателя

1. Возраст и психофизические особенности.
2. Социальный статус, социальная роль по отношению к говорящему (подчиненный, начальник, ученик и т.д.).
3. Профессиональные интересы.
4. Полученное образование.
5. Цель выступления.
6. Размер аудитории (количество человек).
7. «Запретные темы», круг особых интересов слушающих.
8. Сфера применения полученной информации.

Приложение №4

Взаимосвязь законов общей риторики

Разговорность речи;

Зрительный контакт;

Голосовой контакт.

1. Учет имеющихся интересов аудитории и создание новых;
2. Сочетание при выступлении новой и уже изученной информации;
3. Контроль над темпом речи;
4. Экстрастимуляция слушателей;
5. Членение речи на смысловые части в соответствии с пульсацией внимания адресата.

Тема №4. Эпоха эллинизма и ораторское красноречие. Античный риторический канон.

План.

1. Понятие риторического идеала.
2. Общий обзор риторического идеала античности.
3. Эпоха эллинизма и красноречие. Деятельность Цицерона.
4. Античный риторический канон.

Риторический идеал-это система наиболее общих требований к речи и речевому поведению, исторически сложившаяся в той или иной культуре и отражающая систему ее ценностей - эстетических и этических (нравственных).

Время становления античной риторики как особой системы знаний относят к периоду расцвета афинской демократии(VI – V вв. до н.э.). Явление величайших ораторов античности- Демосфена и Цицерона. Они олицетворяют и высочайшие достижения, и одновременно конец греческой и римской республик.

Целостную систему риторического воспитания и образования разработали и осуществили софисты. К софистам можно отнести деятельность Сократа и Платона.

Эпоха эллинизма (начавшаяся в IV в. до н.э.) связана с падением полиса, утратой Грецией самостоятельности. Интенсивность общественной жизни падает, личность «уходит в себя» и начинает заниматься собой. Теряется гражданский пафос ораторской речи, зато пышно расцветают «цветы красноречия». Восточные влияния способствуют цветистости и напыщенности способов выражения. О наступившем упадке риторики говорят именно в том смысле, что украшенность речи, внимание к её форме преобладает над достижением смысловых задач. На первый план выходит проблема нормативности речи, её правильности.

Искусство слова в этот период занимает ведущие позиции в школе. Разрабатывается школьная система практических упражнений для овладения красноречием. Теория занята изучением законов сочетания слов (Дионисий Галикарнасский, I в. до н.э.) и исследованием стилей (Деметрий, I в. н.э., Гермоген, II в. н.э.).

Политическое красноречие республиканского Рима вновь оживляет классические принципы риторики. Известный практицизм римлян, направленность речи на решение конкретной практической задачи способствуют этому. Однако появляются и иные тенденции: развивается так называемый «азиатский стиль», пышный, украшенный, отразивший восточные традиции (ритор Гортензий). В римском судебном красноречии все средства хороши для достижения цели – эмоциональное давление речи на слушателя усиливается мимикой, жестом, тоном. О деятельности ораторов этого периода мы узнаем только от Цицерона, поскольку тексты их речей не сохранились.

Риторический идеал Цицерона. До нашего времени дошли письма Цицерона, его политические, философские и риторические трактаты – около 60 полных текстов его речей.

Речи Цицерона сочетают смысловую насыщенность и логичность доказательства с изысканными и многочисленными «цветами красноречия» (риторическими тропами и фигурами). Цицерон являет собой объект восхищения и подражания для европейской риторики, особенно для национальной риторики во Франции. Известнейший риторический трактат Цицерона – «Об ораторе» - написан в виде диалога между риторами. Беседа

эта имело место в 91 г. до н.э. и была посвящена воспитанию оратора, целям и основным категориям риторики. История римской риторики представлена в трактате «Брут», рассуждения о стиле и ритме – в трактате «Оратор». Цицерон – теоретик и практик. Для Цицерона риторика даже выше философии и поэзии: поэзия в сравнении с риторикой, как говорит Цицерон, более легковесный вид словесного искусства.

Риторический идеал Цицерона – идеал философа-стоика: все страсти подавить, безопасное в мире игнорировать, наслаждаться красотой не только и не столько истины, сколько формы (речи). Никаких «резких движений»: лучше размеренное, плавное течение в меру украшенного слова. Именно поэтому, период – ритмизированная, гармонизированная фраза – стал предметом пристального внимания Цицерона как теоретика риторики и излюбленной риторической фигурой Цицерона–практика, Цицерона–оратора. На одной странице текста Цицероновой речи можно найти по 4-5 периодов – длинных, искусно построенных: для Цицерона гармония в речи, в слове – это результат подавления аффектов, торжество ритма, принципиального игнорирования всяких крайностей и темных сторон жизни.

Изменения риторического идеала после падения республики в Риме. Падение республики в Риме вновь вызывает упадок риторической мысли и расцвет ее формы. Рождается «новый стиль» – внешне эффективный, даже аффектированный. Тут известное имя – Сенека Старший со своими «Контroversиями» и «Свазориями» – риторическими упражнениями на юридические, психологические, философские темы.

«Новый стиль» сменяется классицизмом, и появляется вторая по величине после Цицерона звезда древнеримской риторики – Марк Фабий Квинтилиан, риторический идеал которого – красноречие Цицерона. У Квинтилиана риторические идеи имеют педагогическую направленность, которую выражает и главное его сочинение – «Образование оратора», в основных положениях идущее вслед за трактатами Цицерона.

Сравнение наследия этих двух риториков показывает, что образ оратора и образ слушателя они представляли по-разному: для Цицерона оратор – гражданин, для Квинтилиана он в первую очередь стилист; адресат цицероновских речей – народ на форуме, слушатель речей Квинтилиана – узкий круг просвещенных. Эти отличия риторических идеалов отражают существенные черты меняющегося времени.

Заключая краткий обзор истории античной риторики, отметим в ней еще одно интересное явление – так называемый период «второй софистики» – направление греко-римской культуры II-III вв. н.э., отмеченное вниманием к классическому эллинскому наследию и существующее как бы в постоянном соревновании с высокими образцами прошлого. Подготовили «вторую софистику» Плутарх, приводящий в «Параллельных жизнеописаниях» вымышленные речи греков и римлян, и Дион Хризостом, философ-киник, автор 80 дошедших до нас речей.

Итак, движение риторических идей и, соответственно, изменение риторического идеала направлено от древнегреческой риторики (софисты,

Платон, Аристотель) - к римской риторике – искусству «хорошо говорить» (Цицерон, Квинтилиан) и к риторике средневековья – начала Возрождения – искусству «украшения речи», когда основным требованием к речи стали не только ее внешняя, формальная красота и изящество, но и к тому же правильность, безошибочность.

Сущность античного риторического канона можно рассмотреть, ориентируясь, прежде всего на «Риторику» Аристотеля. Разделы классического риторического канона (от греч. *kanon* – правило, образец), которые называются «изобретения содержания» и «расположение изобретенного», помогут каждому упорядочить логическое, понятийное построение своей речи. Это пригодится не только в публичном выступлении или различных устоявшихся письменных жанрах, но в быту.

Классический риторический канон отмечает на пути от мысли к речи пять этапов (античный риторический канон пятичленен):

1. Инвенция (от лат. *inventio*), или «нахождение», «изобретение»
2. Диспозиция (от лат. *dispositio*) – «расположение».
3. Элокуция (от лат. *elocutio*) – «словесное оформление мысли», «собственно красноречие».
4. Запоминание (от лат. *memoria*). Речи в античности учили наизусть, репетировали; часто автор речи (лагограф) писал ее для заказчика, который только заучивал и затем произносил речь.
5. Произнесение (от лат. *actio hypocrisis*). Эта актерское, театральное исполнение речи – этап, на котором речь не только произносится, но и разыгрывается с соответствующим использованием жеста, мимики, голосовых данных оратора.

Инвенция. Тема речи должна быть осмысленна. Это значит, что её нужно разработать, т.е. подразделить на ряд подтем, которые в совокупности составят тему. Античный образец предлагает уж готовую, четко очерченную программу, или понятийную «решетку», в соответствии с которой можно представить любую тему. Изобретая содержание конкретной речи, говорящий должен думать сразу в «трёх измерениях»: 1. о том впечатлении, которое он сам производит на слушателя; 2. о слушателях и их эмоциях; 3. о доказательности самой речи.

Диспозиция. Античный риторический канон предполагает шесть важнейших «частей речи», определяющих её линейную структуру: 1) введение; 2) предложение, или теорема; 3) повествование; 4) подтверждение; 5) опровержение; 6) заключение. На каждом из этих шагов – этапов расположения – и на переходах между ними ритор тоже должен соотносить содержание речи и её линейную структуру со своей задачей и возможной реакцией слушателя.

Элокуция. Здесь важен тщательный отбор слов и сочетаний (смысловой, стилистической, звуковой), также здесь осуществляется выбор ритма, общей структуры фразы, выбор тропов и фигур речи, специальных риторических приёмов, которые должны не только объяснить, доказать, но и восхитить слушателей, вызвать эстетическое наслаждение.

Запоминание – этап подготовки к произнесению речи.

Произнесение – этап превращения речи в звучащее слово. Здесь действует весь комплекс знаний и навыков, связанных с техникой речи и объединённых принципом гармонии звучащей речи с личностью оратора.

Античный риторический канон есть опробованный тысячелетиями и соответствующая общим законам человеческого мышления и речи парадигма мыслительной речевой деятельности. Овладеть этой парадигмой, научиться практически использовать этот образец – значит приобщиться к самым основам европейской культуры.

Вопросы для самопроверки:

1. Что такое риторический идеал?
2. Что такое античный риторический канон?
3. Из скольких частей состоит античный риторический канон?
4. Что включает в себя инвенция?
5. Что включает в себя диспозиция?
6. Что включает в себя элокуция?
7. Что включает в себя запоминание?
8. Что такое произнесение?

МАТЕРИАЛЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО КУРСУ «РИТОРИКА»

Семинарское занятие №1.

ТЕМА: ЛОГИКА РЕЧИ, ТЕХНИКА РЕЧИ

ПЛАН.

1. Логичность и доказательность. Логическая схема доказательства: тезис, аргумент, доказательство по способу рассуждения. Доказательство прямое и косвенное. Логическая аргументация.

2. Обучение технике речи как необходимый этап в овладении искусством звучащего слова. Речевой аппарат и его работа. Основные разделы техники речи: дыхание, голос, дикция, орфоэпия. Четкая дикция как обязательное условие хорошей речи.

Цель учебного занятия: дать представление о логике и технике речи.

Задачи :

- охарактеризовать логическую схему доказательства и аргументации;
- выработать навыки техники речи.

I. Краткая информационная справка.

1.1. Выразительное чтение предполагает глубокое проникновение в идейное содержание и художественную ткань произведения. Для выразительного чтения лирического стихотворения необходимо адекватное понимание его настроения, так как в этом заключается идейный СМЫСЛ стихотворения. Значение выразительного чтения при изучении лирики предопределяется особенностями стихов:

- выразительность и значимость каждого элемента произведения (семантического, интонационного, ритмического, звукового);
- особенности раскрытия образа - переживания.

Выразительное чтение обеспечивает целостность анализа лирического текста, не нарушающего единства его формы и содержания. При работе над выразительным чтением в центре внимания должен быть лирический образ, движение его мыслей, чувств, переживаний, в которых отражается эстетический идеал поэта, его отношение к действительности.

Выразительное чтение предполагает глубокое проникновение в идейное содержание и художественную ткань произведения. Для выразительного чтения лирического стихотворения необходимо адекватное понимание его настроения, так как в этом заключается идейный СМЫСЛ стихотворения. Значение выразительного чтения при изучении лирики предопределяется особенностями стихов:

- выразительность и значимость каждого элемента произведения (семантического, интонационного, ритмического, звукового);
- особенности раскрытия образа - переживания.

Выразительное чтение обеспечивает целостность анализа лирического текста, не нарушающего единства его формы и содержания. При работе над выразительным чтением в центре внимания должен быть лирический образ, движение его мыслей, чувств, переживаний, в которых отражается эстетический идеал поэта, его отношение к действительности.

Следовательно, перед студентами ставятся следующие задачи:

- внимательно прочитать стихотворение;
- построить план стихотворения;
- проанализировать трудную лексику.

Особенностью лирического стихотворения является то, что поэтическая речь подчинена раскрытию внутреннего мира лирического героя. Чтение есть выражение мыслей и чувств лирического героя, поэтому при правильном чтении лирического произведения должен звучать один голос. И только при таком подходе к выразительному чтению стихотворения оно действительно может стать одним из приёмов активного изучения лирического произведения. В основу работы по выразительному чтению необходимо положить требования как логической, так и эмоционально образной выразительности: четкость и правильность произношения; ясное и правильное понимание логики авторской мысли и умение донести ее до слушателей; создание видений и представлений в воображении читающего как результат понимания мыслей автора; выражение собственного

отношения к читаемому; целенаправленность и действенность чтения: понимание того, с какой целью произведение читается. Эти требования к выразительному чтению предполагают наблюдение и работу над поэтическим языком лирического произведения, понимание мыслей поэта, проникновение в подтекст произведения.

1.2. Интонация и ее компоненты

Значение интонации в выразительной речи очень велико. Она фонетически организует речь, расчленяя ее на предложения и фразы (синтагмы), выражает смысловые отношения между частями предложения, придает произносимому предложению значение сообщения, вопроса, приказа и так далее, выражает чувства, мысли, состояния говорящего – так оценивают роль интонации филологи.

Совокупность совместно действующих звуковых элементов устной речи, определяемая содержанием и целями высказывания, носит название интонации.

Основные элементы интонации следующие:

- 1) сила, определяющая динамику речи и выражаемая в ударениях;
- 2) направление, определяющее мелодику речи и выражаемое в движении голоса по звукам разной высоты;
- 3) скорость, определяющая темп и ритм речи и выражаемая в длительном звучании и остановках (паузах);
- 4) тембр (оттенок), определяющий характер звучания (эмоциональную окраску речи).

1.3. Ударение

Цельная синтаксическая интонационно-смысловая ритмическая единица носит название синтагмы или фразы. Синтагмой может быть одно слово или группа слов. От паузы до паузы слова произносятся слитно. Слитность эта диктуется смыслом, содержанием предложения. Группа слов, представляющая синтагму, имеет ударение на одном из слов, большей частью на последнем. Одно из слов в группе выделяется: на него падает фразовое ударение.

Практически это достигается небольшим усилием или повышением голоса, замедлением темпа произнесения слова, паузой после него.

От фразового надо отличать логическое ударение (правда, иногда эти виды ударения совпадают: одно и то же слово несет на себе и фразовое, и логическое ударение).

Главное по мысли слово в предложении выделяется тоном голоса и силой выдыхания, оно выдвигается первый план, подчиняя себе другие слова. Это «выдвижение тоном голоса и силой экспирации (выдыхания) слова на передний план в смысловом отношении и называется логическим ударением.. В простом предложении, как правило, одно логическое ударение. Логическое ударение очень важно в устной речи. Если логическое ударение выделить неверно, то смысл всей фразы может быть тоже неверным.

Правильная постановка логического ударения определяется смыслом всего произведения или его части. В каждом предложении необходимо найти слово, на которое падает логическое ударение.

Практика чтения и речи выработала ряд указаний, как следует ставить логическое ударение:

1. Логическое ударение нельзя ставить на прилагательных и местоимениях.
2. Логическое ударение, как правило, ставится на именах существительных, иногда на глаголах в тех случаях, когда глагол является основным логическим словом и обычно стоит в конце фразы или когда имя существительное заменено местоимением.
3. При сопоставлении постановка логического ударения этому правилу не подчиняется.
4. При сочетании двух существительных ударение всегда падает на имя существительное, взятое в родительном падеже и отвечающее на вопросы чей? кого? чего?
5. Повторение слов, когда каждое последующее усиливает значение и смысл предыдущего требует ударение на каждом слове с возрастающим усилением.
6. Перечисление во всех случаях требует на каждом слове самостоятельного ударения.
7. При обучении авторских (или повествовательных) слов с прямой речью логическое ударение сохраняется на главном слове собственной речи.

Особый вид ударения - эмфатическое ударение. Эмфаза - усиление эмоциональной насыщенности речи. Этот вид ударения выдвигает и усиливает эмоциональную сторону слова или выражает аффективное состояние говорящего в связи с тем или иным словом. Характеризуя разницу между логическим и эмфатическим ударением, Л. В. Щерба указывает, что логическое ударение привлекает внимание к данному слову, а эмфатическое делает его эмоционально насыщенным. "В первом случае проявляется намерение говорящего, а во втором выражается непосредственное чувство".

Звуковые средства эмфатического ударения - это большее или меньшее удлинение (долгота) ударного гласного звука: Замеча-а-ательный человек! Отли-и-чный сварщик!

Иногда ставится даже дополнительное ударение в слове (аффектированное): А-а-а-ставьте меня в покое!

Если слово повторяется, эмфатическое ударение переходит на первое или второе слово: Бедный, бе-э-эдный воробышек! Бе-э-эдный, бедный!

Одобрение, восхищение, жалость, нежность выражаются в долготе ударного гласного (выражение положительных эмоций). Иначе проявляются отрицательные эмоции (угроза, гнев, возмущение) - удлиняется первый согласный звук ч: Ч-ч-черт, какая досада! Ну ш-ш-то ты за человек! Или ж: Ну и ж-ж-улик ты!

При категорическом утверждении или отрицании следует краткое энергичное произнесение: "Будете отвечать?" - "Н-нет!" - отрезал пленный партизан.

В каждом конкретном случае необходимо учитывать содержание всего произведения, его ведущую идею, весь контекст, а также задачи, которые

ставит себе учитель, читая произведение в данной аудитории. Нельзя «злоупотреблять» ударением. Речь, перегруженная ударениями, теряет смысл.

1.4. Пауза, темп, ритм речи

Осмысленное произношение предложения требует правильного деления его на фразы, речевые такты. Но в обыкновенной связной речи нет четкой делимости на слова, так что промежутки, белые пространства, отделяющие слова друг от друга в писаном или печатном тексте, не всегда являются показателями членения речи в произношении. Знаком, сигналом остановки служит смысловая законченность предложения.

Членение речи обозначается паузами. Пауза объединяет слова в непрерывный ряд звуков, но в то же время и разделяет группы слов, ограничивает их. Это логическая пауза. Паузы могут быть разной длительности, в зависимости от высказываемой мысли, от содержания читаемого. Чтец, соблюдая логические паузы, произносит слова, заключенные между ними слитно, как одно слово. Пауза членит фразу на звенья. Паузы, отделяющие фразу от фразы или звено от звена, называются логическими паузами.

Логические паузы – не случайные остановки в речи, их место строго определено строением мысли, выражаемой произносимым текстом. Поэтому их отсутствие или паузы случайные, непродуманные затрудняют понимание произносимого текста, делают высказываемую мысль неясной или искажают ее.

Слушая любого чтеца, легко заметить в его чтении паузы, которые непосредственно для четкой передачи мысли, казалось бы, не требуются. Это – психологические паузы. Обусловленные чувством, настроением или намерением чтеца. Они возникают при исполнении текста много позднее его логического разбора, когда чтец уже испытывает нужные чувства и настроения, активно осуществляет то или иное намерение, действие.

Среди психологических пауз можно наметить несколько наиболее распространенных видов.

1. Паузы припоминания:

А этот, \ как его, \ он турок или грек? \ \ \

Тот, \ черномазенький, \ на ножках журавлиных..,

2. Паузы умолчания:

Хоть ты всегда был для твоей дочери... я дичилась тебя.

3. Паузы напряжения:

Неожиданная остановка (на самом интересном месте) напрягает внимание слушателей и придает последующим словам особую значительность... пауза должна предшествовать тому отрезку текста, который желательно выделить:

Показалось/

Ему, / что грозного царя,/

Мгновенно гневом возгоря,/

Лицо /тихонько/ обращалось...

1.5. Мелодика речи

Кроме ударения, темпа и ритма, в понятие интонации входит мелодика тона. Напомним, что движение голоса вверх и вниз по звукам разной высоты называют мелодикой речи.

Мелодика речи очень разнообразна и богата. Восклицательные, вопросительные знаки, точки, запятые – все это указатели не только пауз, но и мелодических рисунков предложения. Эти рисунки можно назвать фигурами мелодии.

Существуют различные мелодические фигуры. Окончание мысли и вместе с тем завершение фразы требуют понижения голоса (нисходящая фигура). Развитие мысли вместе с развитием высказывания требует повышения голоса (восходящая фигура). В одном и том же предложении мелодия может идти сначала в качестве восходящей, а затем – в качестве нисходящей, где-то в середине фразы будет перелом после кульминационного пункта. Возможна также монотонная мелодия фразы.

Мелодика неконечных синтагм более разнообразна и сводится к трем мелодическим типам:

1. Резкое повышение тона на ударном слоге выделяемого слова. Перед этим словом и после него слова произносятся более низким тоном.
2. Отсутствие резких интервалов. Интонационным центром неконечной синтагмы выступает ударный слог слова.
3. Некоторые синтагмы произносятся как законченные в смысловом отношении. Конечная синтагма произносится на более низком тоне, обе синтагмы одинаковы по рисунку мелодики.

Кроме того, следует учитывать и особенности содержания высказываемой мысли, а также особенности грамматической структуры предложения, целого высказывания. В речевой практике мелодика многих грамматических структур закрепилась. Так специфическими мелодиками являются: вопросительная, пояснительная, перечислительная, предупредительная, причинной связи, противительной связи, разделительная, мелодика водности, незаконченности и другие.

Таким образом, при чтении художественного произведения мелодика служит одним из ярких выразительных средств звучащей речи.

1.6. Тембр

Тембр – специфическая окраска речи, придающая ей те или другие экспрессивно-эмоциональные свойства.

Тембр рассматривается как очень важное, но дополнительное средство обогащения мелодики речи и органически связан с ней, обуславливает ее.

У каждого человека есть свои особенности звучания речи, связанные с устройством и работой его речевого аппарата, характером звуков его голоса. По совокупности этих признаков, даже не видя человека, можно узнать, что говорит именно он.

Но окраска речи может меняться, отклоняться от обычной нормы в зависимости от эмоций. Чем сильнее эмоции, тем больше отклонений от обычного звучания. Интонация – это главный компонент в обучении выразительному чтению.

II. 1.1. Чтение басни.

Чтение басни имеет свои особенности, обусловленные спецификой ее жанра. Басня - небольшой иносказательный рассказ поучительного характера, чаще всего изложенный стихами. Структура басни проста: это краткое повествование об одном происшествии или событии, из которого делается моральный вывод, поучение, содержащее в себе идею басни. Сюжет басни - развитие того события, о котором рассказывается в повествовательной части, - всегда лаконичен и несложен. В его основе лежит острый конфликт бытового, социального или политического характера. Действующие лица в басне не только люди; чаще всего это животные и даже неодушевленные предметы или отвлеченные понятия, наделенные человеческими свойствами. Каждое действующее лицо басни олицетворяет определенный характер или черту характера. В сюжете, в поведении героев, в описании обстановки и обстоятельств, в которых разворачивается действие, басня всегда глубоко реалистична и отражает конкретные жизненные факты, реальные человеческие взаимоотношения. Но благодаря тому, что в басне животные и вещи ведут себя - говорят и действуют - как люди, для нее характерен элемент некоторой сказочности. Басне весьма свойственна также афористическая краткость и яркость описаний и характеристик, благодаря чему многие образы, названия и отдельные строки лучших басен Крылова стали "крылатыми" выражениями ("тришкин кафтан", "собачья дружба", "демянова уха", "сильнее кошки зверя нет" и т.п.). Жанровые и стилистические особенности басен определяют и известные требования к манере их исполнения. Конечная цель чтения басни аналогична цели чтения всякого произведения, относящегося к любому литературному жанру. Это - воссоздание в звучащем слове художественных образов, чтобы тем самым выявить идею произведения и оказать на слушающих определенное воздействие. Показ характеров персонажей - необходимое условие при чтении басни, но он необходим не сам по себе, а для выявления идеи басни. Именно поэтому исполнитель басни во время чтения никогда не перерастает быть рассказчиком, и конкретно ни показывал он характерные особенности действия и поведение персонажей басни, он всегда должен как бы видеть их со стороны и рассказывать о них, а не изображать, не перевоплощаться в эти образы, не играть роли этих персонажей. Показывая характерные особенности персонажей - животных, чтец прежде всего выявляет черты человеческого характера, которые данные животные олицетворяют (тупость, хитрость, трусость и т.п.). При этом чтец может наглядно проиллюстрировать какую-то специфическую повадку животного, наиболее ярко выявляющую олицетворяемую им человеческую черту. Но увлекаться изображением животных нельзя - это может повредить выявлению смысловой сути басни.

1.2. Чтение басни И. Крылова «Волк и ягненок». Работают в мини-группах. Каждой группе дается задание прочитать басню с оттенком иронии, таинственности, грусти, веселья. Указать, как в зависимости от этого меняться логическое ударение, мелодика, темп речи.

III. Домашнее задание.

Упражнения по технике речи.

УПРАЖНЕНИЕ 1.

Для укрепления дыхания рекомендуется следующие упражнения.

1. Мысленно считая: "раз, два", сделайте быстрый вдох, "три, четыре" - задержку, "пять, шесть, семь, восемь, девять, десять" - выдох. Повторите два раза.

2. Чтобы почувствовать, как работают косые мышцы, дающие опору звуку, положите руку на нижнюю часть живота и покашляйте; обратите внимание, как сокращать мускулы, подтягиваются мышцы во время задержки перед выдохом.

3. Прodelайте упражнения со счетом, но теперь уже считая вслух. Упражнение повторите 2 - 3 раза.

С течением времени у вас в конце упражнения будет оставаться воздух; продолжайте счет: "одиннадцать, двенадцать" и т.д., но не доводите до задыхания, когда не хватает воздуха, и не ускоряйте темпа.

4. Прodelайте дыхательное упражнение, соединяя его с движением рук. Вытягивая руки вперед, делайте выдох, разводя руки в стороны - вдох, сводя их снова вместе - выдох. Опуская руки по бокам вниз - выдох, поднимая вверх над головой - вдох, снова опуская по бокам вниз - выдох. Каждое из указанных движений прodelайте 5 раз.

5. Соедините движение рук со счетом вслух.

УПРАЖНЕНИЕ 2.

1. Произнесите протяжно несколько раз: ммммм, мммиии, мммэээ, мммааа, мммооо, мммууу, мммыыы, мииим, мэээм, мааам, мооом, мууум, мыыым. Заметьте, как дрожат губы и зубы и как звук резонирует.

2. Произнесите, сохраняя то же резонирование:

Этот зверь зовется лама.

Лама - дочь

и лама - мама.

3. Произнесите несколько раз протяжно ооо, заметьте, что губы образуют как бы овальный рупор. Такая овальность губ обеспечивает собранность звука.

4. Несколько раз произнесите пословицу: "один с сошкой, а семеро с ложкой", наблюдая на собранностью звука.

Предложенное ниже упражнение даст возможность овладеть медленным темпом речи. В тексте упражнения малые паузы обозначены одной вертикальной черточкой, большие - двумя.

УПРАЖНЕНИЕ 3.

1. Следующие фразы произнесите очень медленно:
Косматая туча / очень медленно / выползла из - за горизонта. // Она все ширилась / и заволакивала небо. // Облака в ней клубились, / образуя разнообразные и причудливые фигуры.

Для того чтобы обеспечить медленный темп, отсчитывайте про себя на малой паузе "раз, два", на большой - "раз, два, три, четыре". Произнесите текст 3 раза, скажите эти же фразы без отсчета, но с соблюдением того же темпа и пауз.

Семинарское занятие №2

ТЕМА: СОБСТВЕННО РИТОРИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА

ПЛАН.

1. Логика – аналитические и эмоционально-образные языковые средства.
2. Стилистический синтаксис (градация, инверсия, аппеляция к собственным мыслям).
3. Лексические приемы (тропы, сравнение, метафора, эпитет, гипербола).

Цель учебного занятия: дать представление о собственно риторических средствах.

Задачи:

- дать общую характеристику собственно риторических средств;
- рассмотреть их виды и их практическое применение в речи.

I. Краткая терминологическая справка.

1.1. Тропы – обороты, основанные на употреблении слов в переносном значении для его усиления.

Фигуры – изощренные сочетания слов. Фигуры слова и фигуры мысли. Фигуры слов: 1) фигуры прибавления; 2) фигуры убавления; 3) фигуры расположения или перемещения.

Фигуры прибавления: анафора, эпифора, симплока, анадиплосис, градация, полисиндетон.

Фигуры убавления: эллипсис, силлепсис, асиндетон.

Фигуры расположения: инверсия (анастрофа, гипербатон), параллелизм (изоколон, антитеза, гомеотелевтон), хиазм.

Фигуры мысли: определение, изречение, риторический вопрос, паралепсис, просопопея, обращение, вольность, сомнение, мольба, восклицание и т.д.

1.2. Используя визуальные материалы, дается характеристика основных видов собственно риторических средств.

Актуализирующие вопросы:

1. Почему тропы и фигуры являются основным "инструментарием" риторики?

2. В чем различие между тропами и фигурами риторики?
3. Каковы основные тропы слов?
4. Почему метафора считается "любимым", "прекраснейшим", "золотым" тропом риторики?
5. Какие тропы относятся к тропам предложений?
6. Почему риторические фигуры делятся на фигуры слова и фигуры мысли?
7. Действительно ли фигуры слова меняют свое содержание от изменения порядка слов?
8. Как подразделяются фигуры слов?
9. Каковы основные фигуры мысли?
10. Может ли быть составлена полная классификация риторических фигур мысли?

II. Упражнения.

1. Экспресс- игра. Один из участников называет какой-либо предмет, явление. Остальные поочередно называют то, с чем он ассоциируется, напоминает (качество, свойство, внешний вид и т.д.). Побеждает тот, кто назовет всеми принимаемое, но в то же время оригинальное по ассоциации наименование.

2. Используя тропы, составьте самостоятельно рекламу для любого предмета или продукта. Представьте его своим однокурсникам.

3. Какие риторические фигуры и тропы можно обнаружить в следующих высказываниях:

Отойди от зла и сотвори благо. Без труда не выловишь и рыбки из пруда. Только говоря, научишься говорить. Ох, и умная ты голова! И дым отечества нам сладок и приятен! На серебре, на золоте едал. Отговорила роща золотая.

III. Домашнее задание.

Составьте синквейн на слова «градация», «инверсия», «троп», «гипербола».

Пример, « В них образ и эмоции прекрасно сочетаются

В риторике то средство тропом называется.»

Семинарское занятие №3

ТЕМА: Коммуникативность как важнейшее средство эффективной речи

ПЛАН.

1. Коммуникативность как важнейшее средство эффективной речи.
2. Три важнейших средства эффективности речи: разговорность речи, зрительный контакт, голосовой контакт.
3. Способы развития коммуникативности: самоубеждение, самоанализ, самоконтроль.

Цель: дать представление о способах и приемах создания коммуникативности речи.

Задачи:

- рассмотреть общую характеристику коммуникативности речи;
- раскрыть средства создания эффективности речи;
- рассмотреть способы развития коммуникативности оратора.

I.С целью повторения пройденного материала, преподаватель просит зачитать подготовленный заранее синквейн на заданную тему. Дает краткую справку по теме занятия, используя схему лекционного занятия (См. лекционный курс.)

II. Упражнения.

1.1. Напишите мини-сочинение речи на тему «Мой город». Прочитайте его однокурсникам, представив, что никто из них не был в вашем городе. Какие коммуникативные средства будут вами использованы при презентации мини-сочинения.

1.2. Экспресс-игра. Один играющий выходит в центр зала. Остальные по очереди задают ему вопрос, по заданной теме. Вопросы должны быть корректными. Выбирается наблюдатель, который делает пометки во время игры о поведении человека, которому задают вопрос. Цель игры - выявить маньеризмы, неправильную мимику, жестикуляцию, отвлекающую от сути ответа. В конце игры проводится обсуждение по данным явлениям и их вреде в процессе публичного выступления.

Примерные темы:

1. Мой любимый вид отдыха.
2. Мой любимый артист.
3. Мой любимый писатель.

III. Терминологический опрос:

1. Назовите первый закон риторики и его принципы.
2. Назовите второй закон риторики и его принципы.
3. Что подразумевается под понятием «социальный портрет» слушателя?
4. Что такое средства коммуникативности речи?

IV. Домашнее задание.

1. Потренируйтесь перед зеркалом. Прочитайте любой стихотворный отрывок наизусть. Понаблюдайте за своей мимикой и жестами. Проведите анализ вашего образа исходя из известных вам средств коммуникативности речи. Какие жесты и мимические движения будут отвлекать слушателя от вашего выступления. Повторите декламацию, устранив обнаруженные ошибки.

Семинарские занятия №4, №5

ТЕМА: СТРУКТУРА ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ. ФУНКЦИЯ ЖЕСТОВ В ОБЩЕНИИ

ПЛАН.

1. Принципы выбора и расположения материала. Продолжительность речи. Структура речи и её цель. Части речи, их функции и задачи оратора.

2. Риторический эскиз речи. Конкретизация общей цели. 3. Основы мастерства беседы и спора. Два типа собеседников и две стратегии поведения в беседе. Непродуктивные модели беседы и способы, помогающие их избежать.

4. Функции жестов в общении.

Цель учебного занятия: дать представление о структуре публичного выступления, функции жестов в общении.

Задачи:

- дать общую характеристику структуры публичного выступления;

- рассмотреть функции жестов в общении;

- раскрыть приемы ведения эффективной беседы

4-е семинарское занятие

I. Сообщается информация по темам: «Структура речи и её цель», «Риторический эскиз речи», используя слайд – шоу.

II. Дается материал для выполнения проекта. Объясняются этапы выполнения задания.

Примерные темы проектов:

1. Курение – это вред здоровью.

2. Сохранение природы – залог счастливого будущего.

3. Филолог – это звучит гордо.

4. Интернет и молодежь.

5. Сохранение национальных традиций – залог процветания страны.

III. Рекомендации к выполнению:

1. Выберите тему проекта.

2. Составьте «социальный портрет» своего слушателя.

3. Определите цель своего выступления, задачи.

4. Продумайте введение и риторические средства по привлечению внимания, переход к формулировке темы, переход к основной части речи.

5. Продумайте, что составит основную часть вашего выступления по пунктам.

6. Составьте переходы речи, используя высказывания известных людей

7. Продумайте переход к заключению речи.

8. Продумайте заключение речи.

IV. Домашнее задание: подготовить проект выступления по теме.

5-е семинарское занятие

I. Сообщается информация по теме: «Функции жестов в общении», «Основы мастерства беседы и спора».

1. Беседа и ее важнейшие разновидности:

- непринужденная беседа;

- светская беседа, первое знакомство;
- деловая беседа;
- застольная беседа;

2. Две обобщающие модели беседы:

- подлинная беседа-диалог(индивидуальные темы и речевые вклады, реплики участников взаимодействуют, переплетаются, образуют общую тему и развиваются как ее ответвления;
- «беседа» как ряд одновременных монологов(индивидуальные темы и речевые вклады, реплики участников «не касаются»друг друга, не взаимодействуют, общей темы нет).

3. Деловая беседа.

Техника постановки вопросов:

- перехватить и удержать инициативу;
- активизировать адресата;
- получить необходимую информацию.

4. Этапы основной части деловой беседы:

- «сбор информации»;
- «закрепление информации»;
- «переломные вопросы»(«обозначение»нового вопроса беседы);
- «закрытые вопросы»(Да/Нет).

5. Конец деловой беседы. Общериторические правила:

- 1.выработка совместно с партнером резюме, облеченного в яркую запоминающуюся форму;
- 2.завершение беседы должно приходиться на период согласия, «подъема».
3. не кончайте беседу на отрицательном ответе партнера. Ваша задача - получить согласие.

III. Представление проектов студентов.

IV. Домашнее задание: подобрать примеры на продуктивный и непродуктивный тип беседы.

Семинарское занятие №6

ТЕМА: ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ ДЕЛОВОЙ БЕСЕДЫ .РЕЧЕВОЙ ЭТИКЕТ
ПЛАН.

1. Основы ведения деловой беседы. Роль вопроса в деловой беседе и ее этапы.
2. Compliment как малая форма эпидейктической речи.
3. О природе подлинного (продуктивного) спора.
4. Основные виды аргументов и структура доказательств. Аргументы рациональные и иррациональные (психологические). Структура и виды доказательства. Основные стратегии, тактики и приемы спора.
5. Речевой этикет.

Цель учебного занятия: дать представление об основах ведения деловой беседы.

Задачи:

- объяснить принципы ведения деловой беседы;
- рассмотреть основные виды аргументов и структуру доказательств;
- выработать навыки ведения беседы и продуктивного спора.

I. Повторение теоретического материала.

О природе подлинного спора.

Направленность подлинного спора.

Сопоставление мнений Поиск истины

1. Аргументы рациональные («аргументы по делу»):

- факты;
- авторитеты;
- заведомо истинные суждения (аксиомы).

2. Аргументы иррациональные (психологические)-«аргументы к человеку», «аргументы к человеку»

Виды аргументов по силе воздействия

- 1.исчерпывающие - полностью доказывает мнение;
- 2.главные - непосредственно связанные с тезисом;
- 3.спорные - можно использовать и «за» и «против» доказываемой позиции;
- 4.сильные - трудно опровергнуть;
- 5.произвольные - сами нуждаются в доказательстве;
- 6.запасные аргументы используются при признаках поражения.

- 1.Движение должно быть разнообразно и естественно;
- 2.Поза, жесты, выражение лица должны иметь собственный смысл, значение, помогать восприятию речи;
3. Поза, жесты, выражение лица должны меняться в процессе речи.

II. Вопросы для размышления:

- 1.Чем отличается «Я-подход» от «Ты(Вы)-подхода»?
- 2.Какие модели чаще используют люди, не получившие риторического образования? Почему эти модели чаще всего не продуктивны?
- 3.Какие типы вопросов деловой беседы вам известны? На каком этапе используется тот или иной тип вопроса? Почему?

Упражнение№1 Вы специалист по найму персонала. Какие вопросы Вы будете задавать потенциальному сотруднику компании и почему? Подготовьте их перечень с объяснением, почему именно эти вопросы должны быть заданы.

Упражнение№2. Вы потенциальный кандидат на должность секретаря крупной фирмы. Ваша задача получить не только должность , но и

значительный оклад. Как Вы построите беседу, что бы достичь цели. Объясните стратегию поведения и систему вопросов.

Упражнение №3 Аудитория делится на две группы (агентов по продажам канцелярских товаров). Один студент назначается на должность снабженца крупного супермаркета. Задача представителей групп убедить снабженца, что именно их товар является лучшим предложением.

III. Подведения итогов блока семинарских занятий, используя систему открытых вопросов.

Терминологическое тестирование:

1. Предметом риторики.....
2. Беседа - это..
3. Аргумент - это..
4. Аргументы по силе воздействия делятся на...
5. Подлинный спор направлен на...

ГЛОССАРИЙ

Аббревиатура (итал.) - сокращение, употребительное в устной речи, например, вуз (высшее учебное заведение).

Абзац (нем.) - часть текста (его компонент), обладающая самостоятельностью. Текст делится на абзацы по замыслу автора, на письме выделяется отступом, в устной речи - паузами и интонациями.

Автор (лат.) - создатель какого-либо произведения. Авторство предполагает высокую степень самостоятельности.

Авторитет (лат.) - всеобщее признание; лицо, пользующееся признанием. Ссылка на мнение авторитетов - один из приемов риторики.

Агитационная речь - средство убеждения, распространение политических идей.

Адлибитум (лат.) - по желанию, на выбор, свободно, т.е. такая манера речи, когда оратор свободно пользуется всеми ее богатствами.

Акцент (лат.) - ударение в слове, во фразе, выделение какой-либо части речи, обращение внимания аудитории.

Аллегория (греч.) - иносказание, выражение отвлеченного понятия при помощи конкретного образа, например, в баснях (Лиса - хитрость, Волк - жадность).

Аллитерация (лат.) - повторение одинаковых или похожих звуков, например, «Мой милый маг, моя Мария» (В. Брюсов).

Амплификация (лат.) - фигура речи, состоящая в накоплении синонимов с нарастанием экспрессивности, в использовании

гиперболических сравнений, например, «он - храбрый, отважный, мужественный человек».

Амплуа (франц.) - роль, род занятий, для оратора - та особенность облика, которую он берет на себя перед аудиторией, выступая «как товарищ», «как критик», «как судья», «как ментор».

Анаграмма (греч.) - перестановка букв в слове, например, «топор - ропот», «куб-бук», «сук-суп-зуб».

Анадиплосис (греч.) - стилистическая фигура, смысл которой в том, что отрезок речи начинается словами, которыми заканчивается предыдущий, например, «Голова болит, мало можется, мало можется, нездоровится».

Анаколуф (греч.) - стилистическая фигура, состоящая в нарушении грамматической или логической правильности речи, например, «Признаюсь, удивился, как дубиной, пардон, по лбу».

Анафора (греч.) - фигура речи, основанная на повторении слова или слов в каждом параллельном элементе речи, например, «Клянусь я первым днем творенья, клянусь его последним днем, клянусь позором преступленья...»

Антиметабола - фигура речи, состоящая в симметрическом повторении одних и тех же слов, но с изменением их синтаксических связей и функций в непосредственном контексте, например, «Ем, чтобы жить, но не живу, чтобы есть».

Антитеза (греч.) - фигура, построенная на противопоставлении, нередко на антонимической паре, например, «Кто был ничем, тот станет всем».

Антонимы (греч.) - слова, имеющие противоположное значение, например, «твердый-мягкий», «дорого-дешево», «болезнь-здоровье», «большой-маленький».

Антономазия (греч.) - замена имен собственных на нарицательные (или наоборот), например, «Геркулес-сильный», «Цицерон-красноречивый».

Апострофа (греч.) - ораторский прием (фигура), представляющая собой обращение к лицу отсутствующему, или к неодушевленному предмету, как к одушевленному, например, «Ветер, ветер, ты могуч...».

Арго (франц.) - речь определенных, социально замкнутых групп: арго преступного мира.

Аргумент (лат.) - довод в споре, в рассуждении, в доказательстве; обычно факт, бесспорный, неопровержимый, ясный, проверенный,

Артикуляция (лат.) - работа органов речи (языка, губ, мягкого неба, голосовых связок, нижней челюсти), обеспечивающая правильное произношение звуков и лежащая в основе развития дикции оратора.

Архаизм (греч.) - устаревшее слово или словосочетание, употребление автором в выразительных, стилистических целях: позволяет воспроизвести колорит эпохи, создает атмосферу высокого стиля,

Асиндетон (греч.) - бессоюзие, стилистическая фигура, заключающаяся в опущении союзов для усиления речи, например, «пришел, увидел, победил», «не сидел, не стоял, не лежал, даже не бегал».

Аудирование (лат.) - восприятие речи на слух, перекодировка акустических сигналов на смысловой, мыслительный код, понимание воспринятой речи; один из 4-х видов внешней речи, наряду с говорением, письмом, чтением.

Аудитория (лат.) - слушатели лекции, доклада, а также слушатели радио - и телепередач; адресат речи оратора, лектора.

Афоризм (греч.) - краткое, меткое изречение, лаконичное, емкое, несущее в себе значительную, важную мысль, нередко строится как антитеза или иная фигура.

БМ.ИНГВЦЗМ. (лат.) - двуязычие, одновременное владение двумя языками: родным и неродным.

Богатство речи - богатство содержания и богатый выбор языковых средств: разнообразие лексики, синтаксических конструкций, а в устном варианте-интонации.

Введение (вступление) - начальная структурная часть композиции речевого произведения.

Внешняя речь - речь для других, материализованная в виде акустических или графических комплексов; ее виды: говорение и письмо - аудирование и чтение.

Внутренняя речь - диалог с самим собой.

Военное красноречие - одна из ветвей мастерства убеждения; речи полководцев отличаются силой призыва, лаконизмом, афористичностью, эмоциональностью.

Воображение - способность человека создавать мысленно и во внешней речи новые образы, картины, сюжеты.

Вопрос риторический - не требующий ответа, который может содержаться в самом вопросе.

Восклицание риторическое - выражение эмоций оратора, прием, привлекающий внимание слушателей.

Гипербатон (греч.) - стилистическая фигура, которая состоит в изменении естественного порядка слов и отдалении их друг от друга некоторыми вставными словами, например, «В восторге только музы томном».

Гипербола (греч.) - оборот речи, троп, содержащий непомерное преувеличение размера, силы, значения при характеристике какого-либо явления.

Гипотеза (греч.) - предположение, требующее подтверждения. Главная часть произведения - композиционная часть, в которой сосредоточены наиболее важные факты и идеи, обобщения и выводы. Содержит развитие и разрешение основного замысла.

Говорение - устное выражение мысли, один из 4-х видов внешней речи; процесс перекодирования внутренней речи в акустические комплексы, звучащие слова, в звучащий поток речи.

Голос - звук, образующийся при прохождении воздуха между вибрирующими голосовыми связками, основное звуковое средство устной речи.

Гомилетика (греч.) - учение о мастерстве церковной проповеди беседы священника с верующими.

Градация (лат.) - нанизывание: постепенный переход от одного состояния к другому при нарастании качества (или наоборот) для усиления эффекта речи, например, «победил, разгромил, уничтожил»

Дедукция (лат.) - логическое умозаключение от общего суждения к частным (или другим общим) выводам.

Декламация (лат.) - упражнение в ораторском произведении, искусство выразительного чтения (речи) вслух, иногда малосодержательная, напыщенная речь, выступление оратора.

Дефекты речи (лат.) - заикание, гнусавость, шепелявость и др.

Диалог (греч.) - беседа между двумя лицами, основная форма ораторской деятельности при ответах на вопросы.

Дигрессия (лат.) - отступление, отклонение от темы выступления.

Дикция (лат.) - произношение, манера, с которой оратор произносит звуки, слоги, слова и фразы.

Дискуссионная речь - диалог (или полилог), в котором сталкиваются разные позиции: спор, обсуждение, диспут, полемика, дискуссия, судебное рассмотрение и др.

Дисфемизм - троп, состоящий в замене естественного в данном контексте обозначения какого-либо предмета более вульгарным, фамильярным или грубым.

Доказательство - логическая операция, в ходе которой проверяется истинность какого-то утверждения (тезиса, гипотезы). Бывают прямые и косвенные, «от противного», «дедуктивные и индуктивные».

Дыхание - ритмическое всасывание воздуха, обогащенного кислородом.

Жест (франц.) - жестикуляция, движения руками, головой и пр., сопровождающие речь с целью выразительности.

Завязка - начальный момент фабулы, в ней обычно намечается конфликт.

Заключение - завершающая композиционная часть речевого произведения, содержит выводы, ответ на вопрос, постановку новых «адач».

Замысел автора - идея произведения, коммуникативная цель высказывания, выражение позиции.

Идиома (греч.) - словосочетание, свойственное данному языку например, «бить баклуши», «спустя рукава», «попасть в просак»

Импровизация (лат.) - быстрое, без подготовки, сочинение и исполнение стихов, прозы, музыки, а также продукт такого творчества.

Инвектива (лат.) - речь с бранью, с оскорблениями в чей-нибудь адрес.

Инвенция (лат.) - один из основных разделов классической риторики, «изобретение»; в нем определялись правила выбора темы, ее раскрытия, сбора и подготовки материала для выступления, т.е. работы автора над раскрытием своей идеи, своего замысла, над содержанием своего произведения.

Инверсия (лат.) - изменение обычного порядка слов в предложении с целью выразительности, передачи оттенка мысли.

Индукция (лат.) - логическое умозаключение от частных, отдельных случаев, фактов - к общему выводу: накопление фактов, их анализ, обобщение, вывод правила, закономерности.

Интервью (англ.) - беседа в форме вопросов журналиста и ответов общественного деятеля, писателя, ученого; предназначается для печати, радио, телевидения.

Интонация (лат.) - тон речи, повышение и понижение голоса оратора для выражения просьбы, гнева, жалости, усталости, радости и пр. Ирония - троп, основанный на контрасте видимого и скрытого смысла высказывания, эффект насмешки.

Какафония (грвч.) - звучание, неприятное для слуха. Иногда может использоваться для исправления ошибок в речи оратора с учетом недостатков, выявленных в примерах какофонии.

Каламбур (франц.) - игра слов, основанная на их сходном звучании, например: «Осип охрип, а Архип осип».

Катахреза - употребление слов в значениях, им не принадлежащих. Часто выступает как разновидность гиперболической метафоры. Кеннинг - замена собственного или обычного нарицательного имени описательным поэтическим оборотом, например: «Шествующий по волнам парусный конь (вместо корабль)».

Клише (франц.) - избитое, стереотипное выражение, механически воспроизводимое либо в типичных речевых и бытовых контекстах, либо в данном литературном направлении, диалекте.

Коммуникация (лат.) - общение, связь, обмен информацией; коммуникация с помощью средств языка - речь. Возможна невербальная коммуникация.

Компиляция (лат.) - работа, составленная путем заимствования и не несущая в себе самостоятельной новизны.

Композиция (лат.) - построение, внутренняя структура произведения (сочинения, речи).

Контаминация (лат.) - включение подробностей одного события в изложение другого, «лирическое отступление» от основной темы выступления.

Контрадикция (лат.) ~ противоречие в суждении, противоречивое высказывание, противоречие вообще.

Красноречие - мастерство устной речи, способность говорить убедительно, интересно, красиво, выразительно, на высоком уровне

культуры. Достигается в результате длительного самосовершенствования, специального обучения, отличного владения языком.

Крылатые слова - меткие, образные, часто воспроизводимые обороты речи и отдельные слова; как правило, несут в себе иносказание.

Кульминация (лат.) - композиционная часть повествовательного произведения; высшая точка напряжения в развитии сюжета, предшествующая разрешению конфликта.

Лаконизм (греч.) - краткое и четкое выражение своих мыслей.

Лексикон (греч.) - словарь, запас слов, которым владеет человек.

Лекция (лат.) - публичное выступление на научную тему в вузе, в колледже, в гимназии. Лекция подчиняется следующим правилам: строгий научный стиль изложения, последовательность, использование законов логики, определенные временные рамки.

Лингвистика текста - раздел языкознания, изучающий построение и использование единиц речи, более крупных, чем предложение.

Литота (греч.) - образное выражение, преуменьшающее размеры, силу, значение описываемого.

Личность оратора - совокупность и взаимодействие всех аспектов социального, интеллектуального, духовного облика, характера и воли, темперамента и культуры лектора.

Логика (греч.) - наука о формах и закономерностях мышления.

Логос (греч.) - одно из трех оснований риторики в античном мире: этос - этическое начало, логос - словесное, мыслительное начало, пафос - эмоциональное начало.

Манера (франц.) - отличительная черта стиля оратора, его особенности при говорении, в умении держаться на трибуне

Медитативная (лат.) - речь, способствующая раздумью, размышлению.

Метафора (греч.) - употребление слов и выражений в переносном смысле на основании сходства, аналогии.

Метонимия (греч.) - троп, основанный на замене одного слова другим при обыгрывании смежности двух понятий.

Мимика (греч.) - движение лицевых мышц, средство передачи /душевного состояния говорящего.

Модель (франц.) - схема, изображение или описание какого-то явления; риторика использует модели текстов, их компонентов при изучении образцов и в построении текстов по моделям.

Монолог (греч.) - речь одного человека, в отличие от диалога. Мультилог - беседа между несколькими людьми, групповое обсуждение проблемы, круговое высказывание по теме (тезису), выявление различных точек зрения.

Невербальные (лат.) - средства общения, неязыковые: взгляды, мимика, улыбки, жесты, указания на предметы, различные сигналы.

Неологизм (греч.) - новое слово, только входящее в массовое употребление. В некоторых случаях неологизмы создает писатель.

Неориторика (греч.) - новая риторика; возникла во второй половине XX века на основе идей классической риторики как поиск оптимальных алгоритмов общения, речевого воздействия на людей

Норма языковая (пат.) - общепринятые и узаконенные правила, установки, образцы в использовании языка.

Нюанс (франц.) - оттенок, едва заметный переход в интонациях, в темпе, в тембре и т.п., который может быть замечен специалистом.

Обратная связь - отклик на речевое высказывание: ответ на вопрос, согласие или несогласие, новое выступление и пр.

Оксюморон (греч.) - фигура речи, состоящая в соединении двух антонимов или слов, противоречащих друг другу по смыслу.

Омонимы (греч.) - слова с одинаковым звучанием, но с разным значением.

Олицетворение - наделение неодушевленных предметов признаками и свойствами человека, используется при описании явлений природы, окружающих человека вещей.

Оратор (лат.) - умеющий говорить «красно», влияющий на аудиторию, умеющий убедить ее.

Парадигма (греч.) - в языкознании система форм одного слова по присущим ему категориям.

Парадокс (греч.) - суждение, резко расходящееся с общепринятым мнением, неожиданный поворот в рассуждении. Параллелизм, одинаковое построение соседних предложений или их частей,

Паралогизм (греч.) - ложное умозаключение в результате непреднамеренной логической ошибки.

Параномазия (греч.) - стилистическая фигура обыгрывания нескольких созвучных слов, но разных по значению.

Парцелляция (франц.) - деление фразы на самые краткие отрезки, отделяемые голосом, паузами друг от друга.

Пассаж (франц.) - отдельное яркое место в тексте, в речи.

Пафос (греч.) - одно из трех оснований риторики в античном мире: этос - этическое начало, логос - словесное, мыслительное начало, пафос - эмоциональное начало.

Период - сложная синтаксическая конструкция, с нарастанием напряженности по ступеням и с ее разрешением в конце.

Перифраз (греч.) - описательный оборот, употребляемый вместо какого-либо слова или словосочетания.

План - схема, модель, словесные наброски будущего произведения, необходимый этап работы автора.

Плюрализм (греч.) - наличие у людей разных взглядов на одну и ту же проблему.

Повтор - фигура речи, состоящая в повторении звуков, слов и выражений в известной последовательности.

Полемика (франц.) - спор, преимущественно в политике, науке, вид дискуссионной речи.

Полиглот (греч.) - человек, владеющий многими языками.

Политические речи (греч.) - речи, связанные с социальными проблемами, с борьбой партий, с деятельностью власти и пр., носят polemический характер, имеют выраженную авторскую позицию и своего адресата.

Понятие - одна из форм мышления, высшая форма обобщения.

Поэтика (греч.) - наука, изучающая строение художественных произведений и систему их эстетических средств (образы, стилистику и пр.).

Прогнозирование - предвидение, основанное на анализе фактов, на аналогиях ожидаемого выступления с речью.

Проза (лат.) - речь, лишенная обязательной ритмической структуры, противопоставляется поэзии как речь обыденная.

Пролог - вводная часть повествования произведений, подготавливающая читателя к развертыванию сюжета.

Притча - аллегорический поучительный (реже - сатирический) небольшой сюжетный рассказ. Нередко вводится в структуру публичной речи.

Произношение - одна из важнейших характеристик устной речи: ясное, правильное, выразительное воспроизведение звуковой стороны речи.

Просодия (греч.) - общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота тона, длительность, громкость, тембр и пр.

Психолингвистика (?реч.+ лат.) - наука, возникшая в 50-е гг. XX века; служит основой ряда направлений в неориторике.

Публичная речь (лат.) - речь, открытая для всех, речь оратора, противостоит дипломатической, дружеской деловой речи.

Развитие речи - процесс овладения речью, средствами языка (фонетическими, лексическими, грамматическими, стилистическими), механизмами их употребления.

Развитие тезиса - основная часть рассуждения, его основание, доказательство или опровержение.

Развязка - разрешение конфликта в повествовательном произведении.

Разговорные стили - просторечие, жаргоны, литературно-разговорный и разговорно-бытовой стили.

Рассуждение - функционально-смысловой тип речи, строится на логических умозаключениях, на причинно-следственных связях.

Редактирование текста (франц.) - его выверка, правка, обработка, касающаяся содержания текста, его построения; логики, доступности адресату, его языковой правильности.

Резюме (франц.) - краткое изложение сути речевого выступления, краткий вывод, заключение.

Рема (греч.) - то новое, что содержится в речи, статье, краткий вывод из сказанного.

Реферат (лат.) - доклад на определенную тему типа обзора литературы, краткое изложение какой-либо научной книги, изложение сути собственного труда (автореферат).

Ритм (греч.) - одна из характеристик звучащей речи; чередование ее элементов.

Ритор - оратор и учитель ораторской речи в Древней Греции и Риме.

Риторика (греч.) - теория и практическое мастерство красноречия (устного и письменного), убеждения, воздействия средствами речи.

Рутина (франц.) - действия по шаблону, отсутствие чувства нового.

Синекдоха (греч.) - замена множественного числа единственным в употреблении названия целого вместо части или части вместо целого.

Синонимы (греч.) - слова, тождественные или близкие по значению, выражающее одно общее понятие, но различающиеся оттенками значений, сферами употребления, эмоциональными окрасками.

Синтез (греч.) - соединение, обобщение в познавательной деятельности (в отличие от анализа).

Сленг (англ.) - совокупность слов и выражений определенных возрастных или социальных групп.

Словесность - филология; совокупность наук, изучающих язык и литературу.

Социолингвистика - отрасль языкознания, изучающая общественные условия развития языка.

Стилизация (лат.) - подражание внешним формам какого-либо стиля: народно-поэтического, классического и пр.

Стилистика (лат.) - раздел языкознания, изучающий стили языка, жанровые стили; теория, исследующая условия выбора средств языка в зависимости от условий и целей коммуникации.

Судебное красноречие - одна из ветвей риторического мастерства речи выдающихся юристов.

Суждение - логическая структура, мысль, в которой утверждается или отрицается что-либо относительно предмета или явления.

Творчество - созидание, высший уровень мастерства в той или иной области деятельности.

Тезис (греч.) - положение, требующее доказательства, первая часть дедуктивного рассуждения.

Текст (лат.) - продукт, произведение речевой деятельности, последовательность знаков.

Тема (греч.) - главная мысль речи, доклада, беседы, разговора; при актуальном членении та часть высказывания, которая содержит известное и служит отправной точкой нового.

Тембр (лат.) - голоса, специфическая его окраска, характерная для каждого оратора, человека.

Темп речи (лат.) - ее скорость, число звуков, слогов, слов в единицу времени.

Техника речи - совокупность умений и навыков, владение приемами построения речи и выбора средств языка.

Тропы (греч.) - слова, обороты речи, употребленные в переносном значении с целью выразительности :эпитеты, метафоры, сравнения, гиперболы, перифразы, аллегории, олицетворения, литоты и пр.

Умозаключение - логическая конструкция, форма мышления, которая обеспечивает правильный вывод из нескольких суждений.

Универсал (лат.) - оратор с широкими познаниями.

Фабула (лат.) - краткое содержание сюжета, речи, выступления.

Фальсификация (лат.) - подделка документов, фактов, подтасовка образцов в ходе ораторского выступления.

Фигура речи - оборот речи, особое сочетание или синтаксическое построение, которое используется для усиления выразительности высказывания.

Фрагмент (лат.) - отрывок речи, выступления.

Фразеология (греч.) - совокупность устойчивых сочетаний, оборотов речи, часто иносказательных, юмористичных.

Художественная речь - образец поэтической, образной выразительной речи.

Целеполагание - заключительная стадия мотивационного этапа подготовки высказывания, целевая установка автора, основа плана речи.

Цитата (лат.) - дословная выдержка из какого-то произведения, устной речи автора, используется в доказательстве или в полемике.

Чистота речи - отсутствие в ней жаргонных, просторечных вульгарных элементов, выходящих за рамки литературной нормы.

Шаблон (нем.) - избитая форма выражения, фраза, мысль.

Шедевр (франц.) - образцовое произведение, верх искусства.

Эвфемизм - смягчающее, вежливое обозначение какого-либо предмета или явления.

Эзоповский язык - язык каламбуров, намеков, недомолвок, притч, получил высокую оценку в различных ораторских школах.

Экспозиция (лат.) - начальный композиционный элемент произведения, который характеризует обстановку и события.

Эллипсис (греч.) - стилистическая, риторическая фигура, пропуск в предложении, в тексте отдельных слов, их сочетаний и пр.

Элокуция (лат.) - один из главных разделов риторики, в котором рассматривается языковое оформление содержания с точки зрения «выражения» и «украшения».

Эпилог (греч.) - заключительная часть произведения, в котором излагаются события, происшедшие после завершения основного сюжета.

Эпитет (греч.) - образное определение предмета или действия, красочное определение, выраженное прилагательным.

Эпифонема - фигура речи, состоящая в употреблении пояснительного или восклицательного предложения после утвердительного с тем же общим содержанием для придания первому большего веса.

Эпифора - фигура речи, состоящая в повторении слова или нескольких фраз в целях усиления выразительности поэтической речи.

Этикет (греч.) - установленный порядок поведения в определенных ситуациях, порядок речевого поведения, употребления общепринятых речевых форм.

Эффект (лат.) - сильное впечатление от выступления кого-нибудь.

Юмор (англ.) - добродушно-насмешливое отношение к чему-либо, шутка; шуточные произведения, используемые в общении.

Язык - знаковая система, используемая для выражения мыслей, для общения; построена на звуковой системе, использует слова, имеет грамматический строй, обеспечивающий функционирование системы и создание сложных структур текста.

Ясность речи - ее доступность, точность, строгая логика, четкая композиция, краткость, лаконичность.

Тема № 1. Техника выразительного чтения.

Техника выразительного чтения преследует три цели:

1. Сделать чтение, независимо от содержания, слышимым, ясным, приятным для слуха.

2. Сделать читаемое понятным для слушающих ("передать звуками логический смысл речи").

3. Сделать читаемое не только слышимым и понятным, "но и заставить слушателя живо *вообразить* себе и *почувствовать* читаемое".

Работа над эмоционально-образной выразительностью направлена на то, чтобы помочь читающему хорошо представить себе изображенную в произведении жизнь, уяснить смысл (сущность) разнообразных фактов и явлений этой жизни и вызвать к ним активное отношение.

Представлять себе, видеть изображенную в произведении жизнь - это значит воссоздавать в своем воображении не только зрительные образы, но и звуки, запахи, те вкусовые и осязательные ощущения, о которых в произведении говорится.

Возьмем для примера небольшой отрывок из седьмой главы "Евгения Онегина":

Татьяна взором умиленным
Вокруг себя на все глядит,
И все ей кажется бесценным,
Все душу томную живит
Полумучительной отрадой:
И стол с померкшею лампадой,
И груда книг, и под окном
Кровать, покрытая ковром.
И вид в окно сквозь сумрак лунный,
И этот бледный полусвет,
И лорда Байрона портрет,
И столбик с куклою чугунной

Под шляпой с пасмурным челом,
С руками, сжатыми крестом.

В этом отрывке перечислены отдельные характеризующие Онегина предметы, которые привлекли внимание Татьяны в его кабинете. Чтобы выразительно прочесть этот отрывок, надо многое довообразить себе: расположение мебели и ее внешний вид, узор и расцветку ковра, характер освещения, раскрывающийся из окна пейзаж, портрет Байрона (где он находится, висит на стене или стоит на столе, какой величины и в какой раме) и т. д.; кроме того, нужно представить себе в этой комнате Татьяну, ее внешность, одежду, поведение, увидеть, как она себя держит, как рассматривает кабинет и отдельные находящиеся в нем вещи.

В воображении чтеца должна разворачиваться как бы кинолента видений с меняющимися кадрами, в которых общий план чередуется с отдельными деталями.

Изображенные автором картины жизни не всегда возникают в воображении читающего сразу и сами собой. Бывает, необходимо специально подумать, пофантазировать, мобилизуя для этого все впечатления и знания, полученные из собственного опыта, который включает в себя не только то, что мы непосредственно пережили и видели в окружающей нас действительности, но и то, с чем мы познакомились через кино, театр, музеи, о чем читали или слышали.

Упражнение 1.

Вспомните во всех подробностях и детально опишите комнату, в которой вы живете; внешний вид дома; путь к вашей квартире от ближайшей остановки городского транспорта; витрину магазина, мимо которого часто проходите; любимый уголок города или природы и т. п., самую любимую или хорошо знакомую картину художника.

Упражнение 2.

Опишите внешность хорошо знакомого вам человека так, чтобы слушающие ясно его себе представили и уловили основные черты его характера. Можно взять за "натуру" человека, которого знают и слушатели.

Упражнение 3.

Выберите небольшой отрывок художественной прозы описательного характера, возможно ярче и конкретнее представьте себе то, что рисует автор, а затем расскажите о возникшей в воображении картине во всех ее деталях и подробностях своими словами. В случае необходимости используйте отдельные выражения автора.

Цвет и звук.

Тишина звучная, не знаешь, куда лучше смотреть - в себя или на березки в малиновом свете, не знаешь, что лучше слушать - себя или птичек...

В эту зарю все так было в небесных цветах, так согласно высвистывали свои сигналы певчие дрозды, что как будто из переходящего цвета зари и рождался звук певчих птиц.

(М. Пришвин. Глаза земли.)

Я оглянулся. Маяк горел белым огнем. До порта было еще далеко.

Ветер дул с бессмысленной яростью. Он насакивал порывами, круто бросался в сторону, кружился и злорадно свистел в веслах.

Волны с размаху били в нос, шлюпка взлетала в темноте, и я слышал, как море тяжелыми бросками швыряет в нее ведра воды.

Ноги у меня были уже по косточку в воде. Надо было ее отлить. Я бросил весла и нащупал черпак. Но волны тотчас повернули лодку бортом, меня закружило, и я понял, что первый же большой вал накроет шлюпку и перевернет ее.

Я схватил весла и снова начал грести из последних сил. Мокрая рубаха прилипла к телу и очень мешала. Руки жгло, должно быть, я содрал с них кожу.

Когда я оглянулся, маяк горел зеленым огнем. Порт был уже близко.

(К. Паустовский).

Между тем вместе с вечером надвигалась гроза. Уже с полудня парило и в отдалении все погрохатывало, но вот широкая туча, давно лежавшая свинцовой пеленой на самой черте небосклона, стала расти и показываться из-за вершин деревьев, явственнее начал вздрагивать душный воздух, все сильнее и сильнее потрясаемый приближавшимся громом; ветер поднялся, прошумел порывами в листьях, замолк, опять зашумел продолжительно, загудел, угрюмый сумрак побежал над землею, быстро сгоня последний отблеск зари; сплошные облака, как бы сорвавшиеся, поплыли вокруг, понеслись по небу, дождик закапал, молния вспыхнула красным огнем, и гром грянул тяжело и сердито.

(И. С. Тургенев. Затишье.)

Подтекст.

Изображенные в произведении предметы, факты, события отражают, как отмечалось выше, не только объективные явления действительной жизни, но и субъективное отношение автора к этим явлениям, намерение, с которым он эти явления изображает. Все это образует подтекст художественного произведения, то, о чем непосредственно в тексте не говорится, но что улавливается за его словами как некоторая эмоциональная оценка, определяющая смысл (сущность) изображаемых явлений.

Обратимся для примера к отрывку из стихотворения М. Ю. Лермонтова "Смерть поэта":

Погиб поэт! - невольник чести -

Пал, оклеветанный молвой

С свинцом в груди и жаждой мести,

Поникнув гордой головой!..

Не вынесла душа поэта

Позора мелочных обид.

Восстал он против мнений света

Один, как прежде и убит!..

Различные чтецы произносят эти строки с разным подтекстом. У одних преобладает чувство печали. У других - возмущения, подтекста. Подтекст первых можно определить, как выражение скорби о случившемся, желание заставить слушающих осознать и прочувствовать драматизм участи поэта. Подтекст вторых, пронизанный горечью утраты, - затаенный протест и негодование, стремление раскрыть слушающим несправедливость, невероятность свершившегося, вызвать у них чувство возмущения, гнева.

Различие в трактовке произведения находит свое выражение в подтексте. Подтекст передается всеми средствами речевой выразительности, отражающими интеллектуальную и эмоционально-волевыми сторонами речи

(пауза и ударения, интонации - последовательные изменения высоты и тона, силы и времени звучания, тембра голоса).

Отношение читающего к изображаемому всегда выражается в том намерении, с которым он произносит слова текста.

Выполнение намерения, т. е. чтение текста с осознанным желанием вызвать у слушающих определенное отношение к содержанию текста, определенную оценку изображенных в нем явлений, создает словесное действие.

Для выявления в чтении своего отношения к читаемому исполнителю необходимо устанавливать, для чего, с какой целью он будет читать тот или иной текст, т. е. точно определять свое намерение. Намерение чтеца - это не только интуитивное стремление, продиктованное отношением к читаемому. Но и осознанное желание оказать на слушающих определенное воздействие.

Упражнение 1.

Для передачи разнообразных оттенков подтекста произносите одни и те же слова текста с разными намерениями. Прежде чем произнести слова с тем или иным намерением, придумайте обстоятельства, при которых это намерение может возникнуть. Так, например, пословица "Тише едешь - дальше будешь" в зависимости от обстоятельств может быть сказана с различными намерениями. Этими словами можно ободрить старательного, добросовестного человека; можно высмеять излишне медлительного, нерасторопного человека. Эту же пословицу можно использовать для того, чтобы поучить, наставить небрежного торопыгу.

Необходимо, чтобы произносящий пословицу или поговорку обращался к конкретному лицу, стремясь воздействовать на него согласно своему намерению. Постарайтесь для каждой пословицы и поговорки найти как можно больше подтекстов.

На всякого мудреца довольно простоты. Не в свои сани не садись. Дал слово - держись, а не дал - крепись. С кем хлеб-соль водишь, на того и походишь. Не спеши языком, торопись делом. На словах, что на гусях, а на деле, что на балалайке.

Упражнение 2.

Определите конкретные словесные действия, которые нужно выполнить, произнося приведенные ниже слова персонажей басен Крылова. Предварительно ознакомьтесь с текстом басни и определите свое отношение к данному персонажу. Прочитайте слова персонажа вслух, выполняя намеченное действие.

Я отыщу секрет и ларчик вам открою;
В механике и я чего-нибудь да стою.
("Ларчик".)

...Как смеешь ты, наглец, нечистым рылом
Здесь чистое мутить питье
Мое
С песком и с илом?
За дерзость такую
Я голову с тебя сорву.

("Волк и ягненок".)

...Друзья! К чему весь этот шум?
Я, ваш старинный сват и кум,
Пришел мириться к вам, совсем не ради ссоры;
Забудем прошлое, Уставим общий лад!
("Волк на псарне".)

Ох, мой голубчик-куманек!
Терплю напраслину и выслана за взятки.
Ты знаешь, я была в курятнике судьей,
Утратила в делах здоровье и покой,
В трудах куска не доедала,
Ночей не досыпала...
("Лисица и Сурок".)

Смотри, кума, чтобы не осрамиться:
Недаром говориться,
Что дело мастера боится.
("Щука и Кот".)

Как ты, бедняжка, мне жалка,
Со всей твоей работой и с уменьем!
Вас в улье тысячи все лето лепят сот:
Да кто же после разберет
И отличит твои работы?
("Орел и Пчела".)

Упражнение 3.

Опишите с конкретным намерением хорошо знакомый портрет, пейзаж, интерьер, городской ансамбль или отдельное сооружение так, чтобы из вашего рассказа без оценочных слов (типа "нравится", "не нравится", "восхищает", "удивляет", "отталкивает", "привлекает" и т. п.) слушателям стало ясно ваше отношение к описываемому.

Логика речи.

Паузы, отделяющие фразу от фразы или звено от звена, называются логическими паузами.

Логические паузы – не случайные остановки в речи, их место строго определено строением мысли, выражаемой произносимым текстом. Поэтому их отсутствие или паузы случайные, непродуманные затрудняют понимание

Объясните изменение смысла вопроса при перестановке или отсутствии запятой, означающей логическую паузу.

1. Ну что, споем? 2. Ну, что споем? 3. "Что, болит?" - спросил доктор.
4. "Что болит?" - спросил доктор.

Упражнение 4

Объясните изменение смысла предложений, возникающее при возможной перестановке запятой и связанной с ней логической паузы.

1. Лодка помчалась снова, бесшумно и легко вертясь среди судов. (М. Горький. Челкаш.)
2. Не тот ли, вы к кому меня еще с пелен,
Для замыслов каких-то непонятных,
Детей возили на поклон?
(А. Грибоедов. Горе от ума.)

Упражнение 5.

Объясните, как изменяется смысл предложений при отсутствии запятых. Прочтите предложения вслух в обоих вариантах (с соблюдением необходимых пауз).

1. Их, детей, вывезли в лагерь. 2. Их детей вывезли в лагерь. 3. Товарищи, Петя и Митя, ожидали его. 4. Товарищи, Петя и Митя ожидали его.

Упражнение 6. Выясните ошибки, допущенные при расстановке знаков препинания. Искажающие смысл предложений. Расставьте знаки препинания правильно и прочитайте вслух с соблюдением пауз.

1. Когда солнце село с блянием и ревом, прошло стадо. 2. Ольга сидела на скамейке, которая находилась в сквере и ждала подругу.

Тема № 2. Логическое ударение.

Каждое речевое звено имеет свой организующий центр. Вслушиваясь в звучание любой фразы, можно заметить, что таким организующим центром является одно из слов или словосочетаний, входящих в звено. Центрами становятся наиболее важные по смыслу слова. Обычно говорят, что на эти слова падает логическое ударение. Однако не нужно думать, что ударение проявляется только в "ударе", в усилении звука. Нет, логическое ударение - это выделение слова из ряда других слов, а оно достигается не только усилением звука, но и тональным повышением или понижением, а также подчеркнута четким, замедленным произнесением. Иногда слова (или группы слов) выделяются из ряда других с помощью пауз: перед выделяемым словом, после него, или двумя паузами: до и после выделяемого слова. Выделение может осуществляться либо одним из перечисленных средств, либо их комбинацией.

Определение слов, несущих логическое ударение.

В обычной разговорной речи мы, не раздумывая, правильно размещаем логические ударения, так как прекрасно знаем, что для нас важнее всего в произносимых словах. Иное дело при чтении авторского текста. Здесь приходится вдумываться, чтобы определить: что именно хотел сказать автор?

В этом случае довольно часто возникают сомнения и колебания, а при недостаточной вдумчивости - и ошибки.

Читая стихотворение, посвященное гибели молодого героя, исполнитель закончил его так:

...Чтоб земля суровая /
Кровью изошла, /
Чтобы юность новая /
На костях взошла.

Произведение получило странный смысл. Главными оказались слова *на костях*. Между тем поэт хотел сказать, что подвиг совершен во имя новой жизни. Поэтому размещение ударений должно было выглядеть иначе:

...Чтоб земля суровая /
Кровью изошла, /
Чтобы юность новая /
На костях взошла.

При определении мест ударений следует продумать, какие из слов могут быть опущены. Такой прием называют скелетированием, т. е. обнажением смыслового "скелета" фразы.

В расстановке логических ударений еще большее значение, чем при расстановке логических пауз, имеет учет контекста. Очень часто в изолированно взятом предложении выделенными могут оказаться совсем не те слова, которые должны нести логическое ударение, если правильно учтено содержание предыдущего и последующего текста.

В качестве примера возьмем фразу:

На этот раз ветер дунул с другой стороны, и все слова были услышаны козаками.
(Н. Гоголь. Тарас Бульба.)

Рассматривая эту фразу вне контекста, можно выделить логическим ударением слова *стороны* и *козаками*. Однако на самом деле должны быть выделены слова *на этот, с другой* и *были услышаны*:

На этот раз / ветер дунул с другой стороны, // и все слова были услышаны козаками.

Чтобы убедиться в правильности такой расстановки ударений, вспомним содержание предыдущего текста.

Тщательное и длительное наблюдение за расстановкой логических ударений привело к определению некоторых закономерностей, которые полезно знать, чтобы быстрее и точнее найти место логического ударения.

Первым таким правилом является правило о новом понятии. Правило это может быть сформулировано так: если в тексте впервые называется какой-нибудь предмет, лицо или явление, которые имеют значение для последующего изложения, то слова, обозначающие этот предмет, лицо или явление, выделяются логическим ударением. К этому правилу сразу же необходимо сделать существенное дополнение: эти же самые слова при их повторении ударением уже не выделяются. Например:

Идет. // Ему коня подводят.//
Ретив и смирён верный конь.

(А. Пушкин. Полтава.)

Другое правило определения места логического ударения - правило определения места логического ударения - правило о противопоставлении.

Если мысль автора построена на явном или скрытом противопоставлении одного лица, предмета или явления другому, то ударения получают именно те слова, которые обозначают эти противопоставляемые лица, предметы или явления:

Сегодня я пойду в кино, / а не ты!

Не серна под утес уходит, /

Орла слышит тяжкий

лет; //

Одна в сених невеста бродит...

(А. Пушкин. Полтава.)

Вдумываясь в смысл приведенных фраз и вслушиваясь в их звучание, нетрудно заметить, что во фразе, построенной на противопоставлении, всегда что-то утверждается через отрицание чего-то другого. При этом утверждаемое чаще всего является логическим центром фразы и выделяется понижением голоса, а отрицаемое - повышением.

Третье правило, помогающее определять место логического ударения во фразе, - правило о сравнении: если мысль, выраженная во фразе, построена на сравнении, то логическим ударением выделяются слова, обозначающие сравниваемые предметы, действия или понятия. Обычно обозначение того, с чем сравнивается, выделяется более значительным ударением. Обозначение того, что сравнивается, довольно редко несет значительное ударение. Чаще всего оно выделяется меньше, а иногда и совсем не выделяется.

А ноги-то длинные, словно как жерди.

(Н. Некрасов. Крестьянские дети.)

... Сквозь дым летучий

Французы двинулись, как тучи...

(М. Лермонтов. Бородино.)

Упражнение 1.

Прочитайте текст внимательно. Вдумывайтесь в его содержание и определите слова, несущие логическое ударение, методом скелетирования.

Конечно, старик мог бы стегануть Ивашку крапивой, или, что еще хуже, отвести его в школу и рассказать там, как было дело.

Но старик сжался над Ивашкой. Руки у Ивашки были в ссадинах, позади, как овечий хвост, висел клочок от штанины, а по красным щекам текли слезы.

(А. Гайдар. Горячий камень.)

Упражнение 2.

Прочитайте отрывки, отмечая про себя то существенное, о чем сообщается в каждой фразе (или ее относительно самостоятельной части, объединяющей два-три звена). Найдите логические центры речевых звеньев и фраз и определите, которые из них выделяются ударением на основе правила о "новом понятии".

1. Тут, отдав царю поклон.

Ерш пошел, согнувшись, вон.

В омут кинулся он смело

И в подводной глубине

С царской дворней побранился,
За плотвой поволочился
И салакушкам шести
Нос разбил он на пути.
Совершив такое дело,

Вырыл ящичек на дне -
Пуд, по крайней мере, во сто
"О, здесь дело-то не просто!"
И давай из всех морей
Ерш скликать к себе сельдей.
(П. Ершов. Конек-горбунок.)

2. Вы слышали от отцов и дедов, в какой чести у всех была земля наша: и грекам дала знать себя, и с Царьграда брала червонцы, и города были пышные, и храмы, и князя русского рода, свои князя, а не католические недоверки.

(Н. Гоголь. Тарас Бульба.)

Упражнение 3.

В приведенных пословицах, предложениях и текстах найдите усложненные противопоставления (двойные; выраженные разными членами предложения; не отдельными словами, а словосочетаниями и т.п.). Прочитайте вслух. Обратите внимание, на случаи, когда утверждаемое стоит прежде отрицаемого.

Чем меньше женщину мы любим,
Тем легче нравимся мы ей...

(А. Пушкин. Евгений Онегин.)

Я не знаю, тебе не золото нужно: ты любишь Ганну, но суровый отец мешает тебе жениться на ней.

(Н. Гоголь. Майская ночь, или Утопленница.)

Терек воет, дик и злобен,
Меж утесистых громад,
Буре плач его подобен,

Слезы брызгами летят.
Но, по степи разливаясь,
Рн лукавый принял вид...

(М. Лермонтов. Дары

Терека)

Кто под звездой счастливою рожден,
Гордится славой, титулом и властью.
А я судьбой скромнее награжден,
И для меня любовь - источник счастья.

(В. Шекспир. Сонеты.)

Упражнение 4.

Определите логические центры, являющиеся членами скрытого противопоставления. Обратите внимание на те случаи, когда логическим центром фразы является местоимение. Определите для себя, что должно противопоставляться имеющимся в тексте понятиям. Прочитайте вслух тексты.

1. Всякая птица свои песни поет.
2. Одни лапти без меры плетутся, да на всякую ногу приходятся.
3. "Нет, Петр Иванович, это я сказал: "Э!" (Н. Гоголь. Ревизор.)
4. ...Он раскрыл глаза, словно удивленный нашим молчанием, вопрошающим взором обвел всех кругом и увидел, что победа была его...(И. Тургенев. Певцы.)

Упражнение 5.

Найдите сравнения, разберитесь в их грамматическом выражении и значении для выявления мысли в целом. Прочитайте фразы вслух, правильно выделяя сравнения в звучании.

1. И ежели вы вежливы,
вы, сидя на уроке,
не будете с товарищем
трещать, как две сороки.
(С. Маршак. Песенка о вежливости).

3. Ну ж был денек! Сквозь дым летучий
Французы двинулись, как тучи,
И все на наш редут.

(М. Лермонтов. Бородино.)

4. Был вечер, и от лучей заката река казалась красной, как та кровь, что
била горячей струей из разорванной груди Данко. (М. Горький.
Старуха Изергиль.)

5. Я не могу через нее плавать легко и вольно, как рыба. Я тону и падаю
на дно, как ключ. (Н. Гоголь. Майская ночь, или Утопленница.)

Упражнение 6.

Прочитайте отрывки, являющиеся примерами периодической речи. Сделайте логическую разметку текста, отметьте наибольшую паузу - вершину периода, определите главные слова первой и второй части. Прочитайте вслух, следя за тем, как повышение голоса передает развитие мысли в первой части, а его постепенное понижение - завершение мысли во второй.

1. Как плавающий в небе ястреб, давши много кругов сильными крылами, вдруг
останавливается распластанный на одном месте и бьет оттуда стрелой на
раскричавшегося у самой дороги самца-перепела, - так Тарасов сын, Остап,
налетел вдруг на хорунжего и сразу накинуд ему на шею веревку. (Н. Гоголь.
Тарас Бульба.)

Особый вид ударения - эмфатическое ударение. Эмфаза - усиление эмоциональной насыщенности речи. Этот вид ударения выдвигает и усиливает эмоциональную сторону слова или выражает аффективное состояние говорящего в связи с тем или иным словом. Характеризуя разницу между логическим и эмфатическим ударением, Л. В. Щерба указывает, что логическое ударение привлекает внимание к данному слову, а эмфатическое делает его эмоционально насыщенным. "В первом случае проявляется намерение говорящего, а во втором выражается непосредственное чувство".

Звуковые средства эмфатического ударения - это большее или меньшее удлинение (долгота) ударного гласного звука: Замеча-а-ательный человек!
Отли-и-чный сварщик!

Иногда ставится даже дополнительное ударение в слове (аффектированное): А-а-а-ставьте меня в покое!

Если слово повторяется, эмфатическое ударение переходит на первое или второе слово: Бедный, бе-э-эдный воробышек! Бе-э-эдный, бедный!

Одобрение, восхищение, жалость, нежность выражаются в долготе ударного гласного (выражение положительных эмоций). Иначе проявляются отрицательные эмоции (угроза, гнев, возмущение) - удлиняется первый согласный звук *ч*: Ч-ч-черт, какая досада! Ну ш-ш-то ты за человек! Или *ж*: Ну и ж-ж-улик ты!

При категорическом утверждении или отрицании следует краткое энергичное произнесение: "*Будете отвечать?*" - "Н-нет!" - *отрезал пленный партизан.*

Все перечисленные виды ударений входят в состав интонации и действуют совместно с другими компонентами: паузами, мелодикой, темпом и тембром.

Тема 4. Чтение басни.

Чтение басни имеет свои особенности, обусловленные спецификой ее жанра. Басня - небольшой иносказательный рассказ поучительного характера, чаще всего изложенный стихами. Структура басни проста: это краткое повествование об одном происшествии или событии, из которого делается моральный вывод, поучение, содержащее в себе идею басни.

Сюжет басни - развитие того события, о котором рассказывается в повествовательной части, - всегда лаконичен и несложен. В его основе лежит острый конфликт бытового, социального или политического характера. Действующие лица в басне не только люди; чаще всего это животные и даже неодушевленные предметы или отвлеченные понятия, наделенные человеческими свойствами. Каждое действующее лицо басни олицетворяет определенный характер или черту характера: Волк - злой хищник, Лиса - хитрый обманщик, Осел - упрямый невежда, Пустая Бочка - никчемный бахвал и т.п.

В сюжете, в поведении героев, в описании обстановки и обстоятельств, в которых разворачивается действие, басня всегда глубоко реалистична и отражает конкретные жизненные факты, реальные человеческие взаимоотношения. Но благодаря тому, что в басне животные и вещи ведут себя - говорят и действуют - как люди, для нее характерен элемент некоторой сказочности.

Басне весьма свойственна также афористическая краткость и яркость описаний и характеристик, благодаря чему многие образы, названия и отдельные строки лучших басен Крылова стали "крылатыми" выражениями ("тришкин кафтан", "собачья дружба", "демянова уха", "сильнее кошки зверя нет" и т.п.).

Жанровые и стилистические особенности басен определяют и известные требования к манере их исполнения.

Конечная цель чтения басни аналогична цели чтения всякого произведения, относящегося к любому литературному жанру. Это - воссоздание в звучащем

слове художественных образов, чтобы тем самым выявить идею произведения и оказать на слушающих определенное воздействие. Показ характеров персонажей - необходимое условие при чтении басни, но он необходим не сам по себе, а для выявления идеи басни. Именно поэтому исполнитель басни во время чтения никогда не перерастает быть рассказчиком, и конкретно ни показывал он характерные особенности действия и поведение персонажей басни, он всегда должен как бы видеть их со стороны и рассказывать о них, а не изображать, не перевоплощаться в эти образы, не играть роли этих персонажей.

Показывая характерные особенности персонажей - животных, чтец прежде всего выявляет черты человеческого характера, которые данные животные олицетворяют (тупость, хитрость, трусость и т.п.). При этом чтец может наглядно проиллюстрировать какую-то специфическую повадку животного, наиболее ярко выявляющую олицетворяемую им человеческую черту. Но увлекаться изображением животных нельзя - это может повредить выявлению смысловой сути басни.

Для басен Крылова весьма характерны сдержанность, серьезность, затаенное лукавство, с которыми он рассказывает о самых невероятных или забавных событиях.

"Разговорность" басни, ее близость к обычной устной речи диктуют определенную манеру исполнения. Исполнение басни - это своеобразная беседа исполнителя со слушателями: басня не читается, а именно рассказывается. Поэтому исполнение басни всегда требует от чтеца очень тесного, даже несколько интимного общения со слушателями, непосредственного обращения к ним.

Прежде всего, мы имеем в виду своеобразие басенного вольного стиха, для которого характерны разностопные ямбические строки. Между тем всякие стихи (а значит, и басни) определяются ритмом, который в свою очередь имеет в виду, прежде всего изохронность (одинаковость по времени звучания) строк. Как же быть при исполнении басен, где встречаются в самом непосредственном соседстве, казалось бы, совершенно несоразмерные строки? Например:

"Гляди же, как теперь раздуюсь я широко.
Ну, каково?
Пополнилась ли я?" - "Почти что ничего".
("Лягушка и Вол".)

Уж стали женихи навертываться реже.
Проходит год,
Никто нейдет;
Еще минул годок, еще уплыл год целой:
К ней свах никто не шлет.

("Разборчивая невеста".)

Дворовый, верный пес
Барбос,
Который барскую усердно службу нес...
("Две собаки".)

Прежде всего, необходимо помнить, что при чтении любых стихов необходимо соблюдать паузы в конце строк. Если смысл строк позволяет, то короткая строка может быть, как бы удлинена за счет паузы. Затем следует обратить внимание на то, как сам автор размещает строки в басне. Их размещение подсказывает нам, что паузой можно и начать строку, как бы несколько (больше или меньше) задержать ее произнесение.

В подавляющем большинстве случаев такие паузы в начале или конце короткой строки (а иногда и с обеих сторон) оправдать смыслом легкого, это оправдание очевидно и легко выполнимо: так, в первом из приведенных нами примеров слова Лягушки "Ну, каково?" не только можно выделить паузами, но и дополнительно удлинить в звучании, если постараться ярко представить себе и передать в этих словах, как пыжится Лягушка, стремясь сравниться с Волком, как ей трудно говорить...

Во втором примере слова "Проходит год, Никто нейдет..." также есть смысл выделить паузами и произнести медленнее слова "проходит год", для того чтобы подчеркнуть длительность уходящего времени, а слова "никто нейдет" - для того чтобы выделить "угрожающее" значение такого полного невнимания к разборчивой невесте.

Итак, соблюдение разностопных строк басни дает возможность исполнителю раскрыть слушателям дополнительные смысловые оттенки, заключенные в тексте.

Тема № Техника речи.

УПРАЖНЕНИЕ 1

Лягте на спину, положите руку на живот, спокойно дышите. Проследите, как при вдохе рука поднимается, а при выдохе опускается. Если движение диафрагмы едва заметно или совсем не ощущается, надо в момент выдоха выдуть воздух на звуке "Ф", что активизирует движение диафрагмы. Это надо проделать 3-4 раза в качестве первого упражнения на закрепление найденного движения диафрагмы. При этом необходимо учитывать, что выдох всегда должен быть длиннее вдоха: если вдох на два счета, то выдох

должен быть на четыре. Это упражнение повторяйте в течение нескольких дней по 2 раза в день (утром и вечером).

Найдя дыхание и проделав упражнение, в положении лежа, перейдите к его выполнению стоя.

Все упражнения, стоя лучше делать в положении, которое в строевых занятиях именуется положением "смирно", т.е. пятки вместе, носки врозь, тяжесть тела равномерно распределена на обе ноги, грудь слегка развернута, подбородок составляет прямой угол с шеей. Ни в коем случае не следует допускать мускульной напряженности.

Для самоконтроля положите руку на живот, левую - на нижние ребра. Не следует приводить в движение диафрагму механически, мускульным усилием.

Упражнение начинают с выдоха, делается секундная остановка, чтобы почувствовать потребность во вдохе. При таком выполнении упражнения движение диафрагмы будет мягким, органичным.

УПРАЖНЕНИЕ 2

Для укрепления дыхания рекомендуется следующие упражнения.

1. Мысленно считая: "раз, два", сделайте быстрый вдох, "три, четыре" - задержку, "пять, шесть, семь, восемь, девять, десять" - выдох. Повторите два раза.
2. Чтобы почувствовать, как работают косые мышцы, дающие опору звуку, положите руку на нижнюю часть живота и покашляйте; обратите внимание, как сокращать мускулы, подтягиваются мышцы во время задержки перед выдохом.
3. Прodelайте упражнения со счетом, но теперь уже считая вслух. Упражнение повторите 2 - 3 раза.
С течением времени у вас в конце упражнения будет оставаться воздух; продолжайте счет: "одиннадцать, двенадцать" и т.д., но не доводите до задыхания, когда не хватает воздуха, и не ускоряйте темпа.
4. Прodelайте дыхательное упражнение, соединяя его с движением рук. Вытягивая руки вперед, делайте выдох, разводя руки в стороны - вдох, сводя их снова вместе - выдох. Опуская руки по бокам вниз - выдох, поднимая вверх над головой - вдох, снова опуская по бокам вниз - выдох. Каждое из указанных движений прodelайте 5 раз.
5. Соедините движение рук со счетом вслух.

УПРАЖНЕНИЕ 3

1. Произнесите протяжно несколько раз: ммммм, мммиии, мммэээ, мммааа, мммооо, мммууу, мммыыы, мииим, мэээм, мааам, мооом, мууум, мыыым. Заметьте, как дрожат губы и зубы и как звук резонирует.
2. Произнесите, сохраняя то же резонирование:
Этот зверь зовется лама.
Лама - дочь
и лама - мама.

3. Произнесите несколько раз протяжно ооо, заметьте, что губы образуют как бы овальный рупор. Такая овальность губ обеспечивает собранность звука.
4. Несколько раз произнесите поговорку: "один с сошкой, а семеро с ложкой", наблюдая на собранностью звука.

Предложенное ниже упражнение даст возможность овладеть медленным темпом речи. В тексте упражнения малые паузы обозначены одной вертикальной черточкой, большие - двумя.

УПРАЖНЕНИЕ 4

1. Следующие фразы произнесите очень медленно:

Косматая туча / очень медленно / выползла из - за горизонта. // Она все ширилась / и заволакивала небо. // Облака в ней клубились, / образуя разнообразные и причудливые фигуры.

Для того чтобы обеспечить медленный темп, отсчитывайте про себя на малой паузе "раз, два", на большой - "раз, два, три, четыре". Произнесите текст 3 раза, скажите эти же фразы без отсчета, но с соблюдением того же темпа и пауз.

2. В том же медленном темпе произнесите следующий текст:

Мне часто вспоминается теперь / и эта темная река, / затененная скалистыми горами, / и этот живой огонек. // Много огней / и раньше и после / манили не одного меня / своею близостью. // Но жизнь течет все в тех же угрюмых берегах, / а огни еще далеко. // И опять приходится / налегать на весла. (В. Г. Короленко, Огоньки.)

3. Несколько раз произнесите поговорку: "Не красна изба углами, а красна пирогами". Постепенно ускоряйте произнесение, не забывая о паузах и при быстром произнесении.

Язык - средство общения. Поэтому мы, прежде всего вправе требовать, чтобы речь была понятной слушающим. Что же мешает понимать речь? Прежде всего нечеткое, неправильное произнесение звуков. Правильность произнесения звуков называется *дикцией* (от латинского dico - произношение). Дикция определяется работой органов, находящихся в ротовой полости: языка, нижней челюсти, губ, мягкого неба с маленьким язычком.

Список учебников и учебных пособий.

а) основной

1. Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. - М., 2001.
2. Кохтев Н.Н. Риторика. - М., 1994.
3. Михальская А.К. Основы риторики. - М., 1996.

б) дополнительный

1. Александров Д. Н. Риторика, или русское красноречие. - М., 2003.
2. Аннушкин В. И. Русская риторика: исторический аспект : Учеб. пособие для вузов. – М. : Высшая школа, 2003.
3. Браим И.Н. Культура делового общения.- Минск, 1998.
4. Веселков П.В. Служебный телефонный разговор//Русская речь. -1990, № 5.
5. Далецкий Ч. Риторика : заговори, и я скажу, кто ты : Учебное пособие. – М., 2003.
6. Ивакина Н.Н. Культура судебной речи. - М., 1995.
7. Клюев В. Риторика. Инвенция, диспозиция, элокуция: Учебное пособие. - М., 2001.
8. Крюков Р. В. Риторика : конспект лекций : пособие для подготовки к экзаменам. - М.: А - Приор, 2007.
9. Культура речи и эффективность общения. - М., 1996.
10. Никольская С.Т. Основы искусства красноречия. – СПб.: Просвещение, 1998.
11. Петров О. В. Риторика : Учебник. – М., 2006.
12. Прокуровская Н.А., Болдырева Г.Ф., Соловей Л.В. Как подготовить ратора. - Ижевск, 1994.
13. Теория риторики. - М.: СГУ, 1999.
14. Филиппов Н. Н. Риторика: понятия и упражнения : Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Академия, 2005.