

# Раздел 5

## Основы риторического мастерства

### *План*

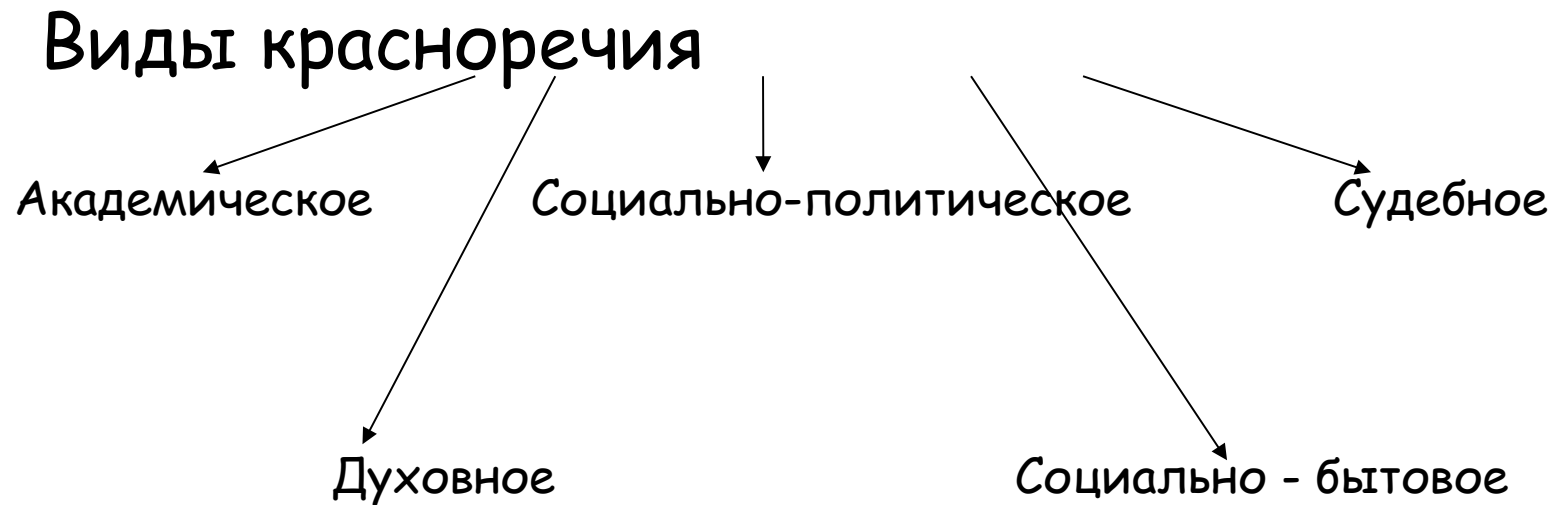
- 1. Роды и виды риторики.*
- 2. Построение публичной речи.*
- 3. Публичный спор.*

### Нужно знать:

- Особенности современной риторики.
- Роды и виды современной риторики.
- Основные этапы подготовки публичного выступления.
- Основные виды публичных речей согласно цели выступления. Красноречие в споре.

Риторика – это искусство говорить красиво и выразительно, это наука о способах убеждения, разнообразных формах преимущественно языкового воздействия на аудиторию.

Род красноречия – это область ораторского искусства, характеризующаяся наличием определенного объекта речи, специфической системой его разбора и оценки



- **академическое красноречие** – доклад, научный обзор, вузовская лекция, научно-популярная лекция, научное сообщение;
- **судебная речь** – прокурорская(обвинительная) и адвокатская(защитника);
- **социально-политическая** – доклад на съезде, совещании, собрании, конференции, парламентская, митинговая, дипломатическая, военно-патриотическая речь;
- **социально-бытовая** – юбилейная, застольная, поминальная, приветственная, речь на приеме, торговое красноречие;
- **церковно-богословская** – проповедь, официальная церковная речь

В зависимости от цели  
**выделяют следующие типы**  
**речи:**

- Развлекательную / социально-бытовое красноречие/ ,
- Информационную / академическое красноречие/ ,
- Убеждающую / социально-политическая речь, судебное красноречие/
- Призывающую.

# Характерные особенности

- **Социально-политическая речь:** актуальность, убедительность, полемичность, страстность.
- **Академическое красноречие:** высокий уровень научности, логика, доступность изложения, наглядность, яркость и эмоциональность.
- **Судебное красноречие :** знание психологии, социальных проблем, полемичность, предварительная обусловленность содержания, официальность и итоговый характер речи.
- **Социально-бытовая речь:** самая распространенная.
- **Духовное (церковно-богословское):** осмысление истории, элемент воспитания, обращение к внутреннему миру человека.

## Классическая риторика состоит из следующих частей:

- Инвенция (лат. Изобретение) – создание речи,
- диспозиция (лат. Расположение) – построение речи,
- элокуция (лат. Выражение, украшение) – языковое оформление речи,
- мемория (лат. Память) – запоминание речи,
- акцио (лат. Действие) – произнесение речи

# ***Хорошая речь насчитывает десять элементов:***

- 1. объективность,**
- 2. ясность,**
- 3. образность,**
- 4. целенаправленность,**
- 5. повышение внимания,**
- 6. повторение,**
- 7. неожиданность,**
- 8. смысловую насыщенность,**
- 9. лаконизм,**
- 10. юмор.**



# Этапы подготовки публичного выступления

## 1 этап

- подготовка к конкретному выступлению. Она определяется видом ораторской речи, зависит от темы, целей, состава аудитории.
- Подготовка речи начинается с определения ее темы. Тема должна быть не абстрактной, а ясной и понятной для слушателей, точной и лаконичной. Тема может быть выбрана самим автором или ее может определить случай, ситуация.
- Затем определяют цель выступления,
- Необходимым элементом подготовки является оценка состава слушателей и обстановки.

## 2 этап

- подбор материала для конкретного выступления.

## 3 этап

- Работа над композицией выступления – составление, расположение материала выступления. ***В композиции можно выделить пять частей:***
  - *зачин,*
  - *вступление,*
  - *основная часть,*
  - *заключение,*
  - *концовка речи.*

# Принципы построения выступления:

1. **принцип последовательности** – каждая последующая мысль должна вытекать из предыдущей;
2. **принцип усиления** – убедительность и доказательность должны нарастать постепенно (самый сильный довод приберегают к концу);
3. **принцип органического единства** – организация материала должна соответствовать намерению оратора и самому материалу;
4. **принцип экономии** – умение достигать поставленной цели наиболее простым, рациональным способом.

# Способы изложения информации

**Индукция** – изложение материала от частного к общему. Оратор начинает с конкретного примера, а потом подводит к обобщениям.

**Дедукция** – изложение материала от общего к частному. Оратор выдвигает положение, а потом разъясняет его.

**Метод аналогии** – сопоставление различных явлений, фактов.  
**Концентрический метод** – расположение материала вокруг главной проблемы, которую затрагивает оратор.

**Ступенчатый метод** – последовательное изложение одного вопроса за другим.

**Исторический метод** – изложение материала в хронологической последовательности, описание тех изменений, что произошли с течением времени.

## Логические формы изложения

**Анализ** – это  
расчленение предмета  
обсуждения на  
составные части,  
определение  
конкретных признаков.

**Синтез** – мысленное  
соединение  
всех частей  
в единое целое

**Сравнение** – мысленное  
установление  
сходства или  
различия по  
существенным и  
несущественным  
признакам

**Обобщение** – мысленное  
объединение  
отдельных предметов

**Аргумент** – это мысль, истинность которой проверена и доказана. Аргументы делятся на два вида: к существу дела (цифры, факты, события, документы), обращенные к разуму человека, и аргументы к человеку, обращенные к чувствам слушателей. Среди последних выделяются аргументы к публике, личности, авторитету, жалости и др.

# ***Запомним:***

Идеальная речь складывается:

- из умения точно, четко и логично сформулировать свою мысль,
- представления о том, кому она предназначена,
- какова цель выступления,
- знания языка, его норм и правил,
- умения безошибочно выбрать стиль и языковые средства в соответствии с целью,
- умения преодолеть барьеры, встающие на пути оратора,
- виртуозного владения речевым аппаратом.

# СОВЕТЫ

- *Итак, выступайте только тогда, когда есть что сказать.*
- *Не начинайте речь сразу, спустя 15-20 секунд посмотрите на аудиторию, улыбнитесь и скажите: «Здравствуйте».*
- *Читая речь по бумажке, читайте так, будто говорите с собеседником.*
- *Не останавливайте взгляд на отдельных лицах. Долгий пристальный взгляд вызывает неприятное чувство. Скользите взглядом по отдельным слушателям.*
- *Говорите выразительно.*
- *Используйте весь словарный состав, исключив канцеляризм, вульгаризм.*
- *Возбуждайте внимание слушателей.*
- *Держите паузу.*



- Соединяйте слово с жестом. Жесты должны быть строго дозированы, точны, мимика доброжелательна.
- Меняйте темп речи и тон голоса. Это выделяет отдельные слова, повышает уровень восприимчивости.
- Избегайте менторского тона.
- Имейте в запасе шутки, анекдоты.
- Старайтесь, чтобы начало выступления было необычным, а ее конец -запоминающимся. При необходимости резюмируйте.
- Создавайте индивидуальный стиль. Делайте свою речь непохожей на другие выступления.

# В деловом общении, профессиональной сфере используются определенные виды речей:

## 1. Информационная речь.

Ее цель обогатить слушателей новыми знаниями, пробудить любопытство. Способами создания информационной речи являются описание, повествование, рассуждение. Информационная речь должна пробуждать внимание к затронутой проблеме, в ней не должно быть спорных моментов, должен быть подобран современный материал с примерами и иллюстрациями. В практике вуза часто используются информационные речи студентов на семинаре, при защите реферата, курсовой и дипломной работ. Они обычно включают: определение темы, предмета исследований, методика работы, обзор имеющейся литературы по этой теме, новизна и практическое применение.

Один из распространенных видов публичных выступлений в вузе - научный доклад - сообщение о постановке проблемы, о ходе исследования, о его результатах. Он содержит новые сведения, во многом определяется наличием своей точки зрения. С ним студент выступает на семинаре или, например, на научной конференции. Он готовится так же, как и другие устные выступления, так же обязательно нужно прочитать текст вслух перед выступлением, составить план.

Таким же образом готовится защита реферата. Выступление включает: объявление темы и цели работы, указание на источники, содержание работы, включающее цитаты, факты., значимость, имеющиеся точки зрения.

## 2. **Речи, обращенные к чувствам** ( речи по специальному поводу)

делятся, как правило, на

- протокольную речь(рамочную),
- траурную речь,
- торжественную речь,
- речь в дружеском кругу.

Произнесение такого рода речей обычно вызывает трудности из-за того, что необходимо правильно выбрать момент, уметь уловить настроение слушателей именно в этот момент, уметь выразить чувства и ожидания слушающих. Необходимо говорить коротко и понятно, но при этом выразительно. Речь должна быть оригинальной и запоминающейся.

Во всех областях деятельности распространена протокольная(рамочная) речь, она не является центром мероприятия, но как бы обрамляет событие. К протокольным речам относятся презентации, приветственные и благодарственные речи, всевозможные открытия(выставок, зданий, мемориалов и др.).

В начале приветственной речи необходимо открыть мероприятие, по поводу которого собрались зрители и слушатели, приветствовать всех собравшихся, приветствовать докладчика и представить его слушателям.

В конце приветственной речи благодарят докладчика и выступающих, обосновывают благодарность и прощаются с аудиторией. Таким образом, в начале и в конце мероприятия рамочная речь состоит из трех пунктов, и совершенно лишним будет рассматривать содержание доклада или характеризовать докладчика, пространно и трафаретно говорить.

Цель торжественной речи – создать праздничное настроение. Как правило, она создается заранее и должна быть короткой, оригинальной, запоминающейся. Речь по поводу юбилея или дня рождения может содержать приветствие, повод, перечисление ответственных моментов, краткую характеристику деятельности, в ней могут приводиться примеры из жизни, выражаться благодарность и быть пожелания на будущее.

Речь в дружеском кругу при деловом общении или личном общении имеет разные формы.

готовясь к выступлению перед коллегами, нужно предусмотреть следующие моменты:

приветствие и указание на смысл мероприятия,  
обзор проделанной работы коллегами, лучше с каким-либо рассказом или шутивным комментарием,  
выражение надежды на дальнейшее сотрудничество,  
пожелания.

# Советы

- говорите с волнением в голосе, при этом выступление более сочувственно воспринимается аудиторией;
- помните, что для слушателей важнее их цели, а не цели оратора;
- не начинайте выступление со смешной истории, если она не несет никакой информации;
- не следует говорить чересчур медленно;
- в речи должны быть неожиданные переходы;
- подводите итоги не только в конце, но и в продолжение речи;
- разрешайте аудитории спорить с вами;
- не забывайте о юморе.

Повествование – это динамический тип речи, выражающий сообщение о развивающихся во временной последовательности действиях или состояниях и имеющий специфические языковые средства.

Повествование используют тогда, когда необходимо анализировать сложившуюся ситуацию. Оратор при этом точно и подробно передает последовательность событий. Он может выступать как участник событий, излагать события от имени третьего лица и не указывать вообще на источник информации. Оратор передает события, которые как бы совершаются на глазах слушателей, или приводит воспоминания о событиях прошлого.

**Описание**, как правило, бывает статическое и динамическое. Применяется чаще всего в научной речи в рассказе об опытах. Центр описания – это существительные с предметным значением. В описании применяются глаголы прошедшего и будущего времени, перечисляются слова, обозначающие признаки или свойства в прямом или переносном значении.

**Рассуждение – тип речи, в котором исследуются предметы или явления, доказываются определенные положения.**

**Рассуждение образует цепь умозаключений на какую-либо тему, логически связанных между собой, и характеризуется причинно-следственными отношениями. Рассуждения уместны тогда, когда нужно вовлечь в процесс мышления присутствующих, привлечь внимание, убедить. В рассуждениях используют предлоги, союзы, наречия, устойчивые сочетания типа, «необходимо остановиться на...». Существуют собственно рассуждение, доказательство, объяснение. Собственно рассуждение – умозаключения на какую-либо тему, цель которого – выведение нового знания. Доказательство – цель его – обоснование ложности или истинности положений. Объяснение – его цель – конкретизация положений, установление их достоверности.**



Указательные (дейктические) элементы – элементы, связывающие различные части выступления.

Выделяют три вида связи частей текста выступления:

- когезию,
- ретроспекцию,
- проспекцию.

**Когезия** – это виды сцепления, которые обеспечивают взаимосвязи отдельных частей и их последовательность и позволяют запомнить содержание речи, глубже проникнуть в суть поставленных проблем. Она реализуется с помощью вводных слов: во-первых, во-вторых, итак, повтора основной информации.

**Ретроспекция** – форма речевого выражения, отсылающая слушателей к предшествующей информации. Она реализуется с помощью вводных конструкций : «как вы помните», «как мы знаем» и т.д. или с помощью риторических вопросов или восклицаний.

**Проспекция** – элемент речи, относящий информацию к тому, о чем будет говориться в последующих частях. Ее основными средствами являются вопрос к самому себе, мини-оглавление, когда показываются свойства явления, потом они же подробно объясняются.

Спор – это публичное обсуждение проблем, интересующих участников обсуждения, вызванное желанием обстоятельно и глубоко разобраться в обсуждаемых вопросах; это столкновение различных точек зрения в процессе доказательства и опровержения.

Главным элементом спора является тезис или тема, которые доказываются его участниками.

**Тезис** – это утверждение (совокупность утверждений), представляющее собой вербальную формулировку основной доказываемой идеи, передающее суть выносимой на обсуждение концепции, предлагающее определенное толкование фактов.

Спор ведется так: один из участников спора высказывает тезис, другой участник находит в нем уязвимые места, указывает на них и выдвигает положение, представляющееся ему истинным (антитезис). Тезис и антитезис должны быть простыми, ясными, краткими, понятными.

**Стратегия** – общий план его ведения, когда намечаются вопросы, последовательность выступлений.

**Тактика спора** – подбор и использование логических и психологических приемов, которые будут эффективны в споре.

**К числу важных приемов относятся:**

- корректность, спокойствие, рассудительность поведения всех его участников;
- внимательность и доброжелательность по отношению к противоположной стороне;
- открытость для доводов другой стороны(таким образом заставляя противоположную сторону действовать так же по отношению к вам);
- условное принятие доводов противника( тем самым делаем вывод из его доводов и подводим к опровержению).

Кроме тезиса, неотъемлемая часть спора – **аргументация**.

В структуру аргументации входят:

- тезис,
- аргументы(доводы),
- демонстрация.

**Аргументы** – это известные положения, с помощью которых достигаются обоснованность и убедительность тезиса.

Чтобы аргументация была убедительной, необходимо:

- формулировать тезис точно, для этого – дать определение всем понятиям, точно указать, о каком отношении между ними идет речь,
- указать, для какой цели осуществляется аргументация данного тезиса.,
- исключить из тезиса неявные условия,
- тезис не должен меняться в течение рассуждения, аргументы не должны противоречить друг другу,
- источники аргументов должны быть известными и достоверными, истинность аргументов должна быть доказана.

Автор пособий по риторике Леммерман советует, подготавливая аргументацию, следующую последовательность:

1. Благодарю докладчика за изложение новых взглядов...
2. В частности, было сказано...
3. Против этого можно возразить...
4. Если сравнить эти положения...
5. Поэтому я предлагаю...

# Полемические приемы, помогающие в споре:

- *Применение юмора, иронии, сарказма. Они усиливают эмоциональный фон, создают определенный настрой, снимают напряжение в споре.*
- *Сведение к абсурду, т. е. желание показать ложность тезиса или аргумента, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности.*
- *Прием бумеранга(тезис обращается против того, кто его высказал).*
- *Атака вопросами, цель ее - заставит защищаться, оправдываться.*
- *Довод к человеку - оценка достоинств и недостатков оппонента.*