

**КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВ**

Кафедра социально-культурной деятельности

Р И Т О Р И К А

*Программа курса и конспект лекций
профессора П.П. Терехова*

Казань – 2007

УДК 82.085 (07)

ББК 83.7я73
Р 55

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Казанского государственного университета культуры и искусств

Рецензенты:

М.П.Архипова – кандидат педагогических наук, доцент Казанского государственного гуманитарно-педагогического университета;

Н.Ф.Максютин – кандидат педагогических наук, профессор кафедры социально-культурной деятельности Казанского государственного университета культуры и искусств.

Риторика (программа курса и конспект лекций). Сост.Терехов П.П.
– Казань:КГУКИ, 2007. – 97 с.

Издание включает программно-методические материалы по учебному курсу "Риторика" для студентов, обучающихся по специальности «Социально-культурная деятельность»

ББК 83.7я73

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Среди факторов, определяющих высокий профессиональный потенциал специалиста, можно выделить риторическую подготовку. Она свидетельствует об умении правильно выделить тему и цель устного выступления, знать источники информации, композиционно расположить материал, умение использовать логические законы и методы, риторические выразительные средства, стилистические особенности устной речи. Риторическая подготовка заключается в умении пользоваться голосом и жестом, в умении привлечь аудиторию и заинтересовать ее.

Второй большой раздел риторической подготовки - это умение отстоять свою точку зрения в диалоге и дискуссии. Здесь необходимы знания структуры доказательства и опровержения, сформированности стиля слушания и умелой постановки вопросов. Для студентов необходимы развитые навыки участия в деловой беседе, знание основных типов собеседников и форм общения с ними. Одной из важнейших форм коммуникации и своеобразным способом познания является дискуссия. Здесь необходимо знание принципов и правил спора, методов разрешения конфликтных ситуаций, умение найти приемлемое решение.

Дополнительные углубленные знания риторики помогут студенту раскрыть себя в естественнонаучных и гуманитарных дисциплинах.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

курса «Риторика»

Наименование темы	часы лекц.	часы практ.
1. Цели и задачи предмета «Риторика»	1	
2. Исторические этапы развития ораторского искусства	3	
3. Виды ораторской речи	2	
4. Выбор темы, определение целей, сбор материала, подготовка плана речи	1	
5. Подготовка вступления и заключения речи		1
6. Характерные черты устной речи, основные правила выразительного слова		2
7. Доказательство в устном выступлении	2	
8. Работа над главной частью. Методы изложения материала	1	1
9. Риторические выразительные средства	1	1
10. Смысловые модели в речи (топы) и риторические фигуры.		2
11. Социально-психологические признаки аудитории	1	
12. Личность оратора и стиль его выступления	1	
13. Слушание как важнейшее средство общения	2	
14. Жесты в устном выступлении		1
15. Наглядные и технические средства в речи		1
16. Дискуссия и ее особенности	1	1
17. Опровержение в устном выступлении		1
18. Риторические методы аргументации	1	1
19. Диспут: его подготовка и проведение	1	2
20. Особенности ведения деловой беседы	1	
21. Постановка вопросов и техника ответов на них	1	
22. Принципы и правила ведения спора	2	
	<i>22 часа</i>	<i>14 часов</i>

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

Тема 1. Цели и задачи курса «Риторика».

Значение публичной речи в жизни современного общества. Живое слово в профессиональной и общественной работе человека. Формы личного участия в публичных выступлениях. Необходимость формирования и развития ораторских знаний, умений и навыков - неотъемлемая часть профессионального мастерства любого специалиста.

Тема 2. Исторические этапы развития ораторского искусства.

Ораторское искусство в Древней Греции: Демосфен. «Риторика» Аристотеля. Ораторское искусство Древнего Рима: Цицерон как теоретик ораторского искусства. «Риторика» Квинтилиана. Ораторское искусство средних веков и эпохи Возрождения. Буржуазное ораторское искусство XVIII - XX веков. Ораторское искусство Древней Руси. Красноречие в России. М. В Ломоносов и его книга «Краткое руководство к красноречию». Военное красноречие в России: А. В. Суворова М. И. Кутузов. Разработка красноречия в XIX веке. Русские писатели об ораторском искусстве. Теория и практика судебного красноречия в России второй половины XIX века: К.Ф.Кони, Ф.И. Плевако, П.С. Пороховщиков. Академическое красноречие в России: Т.Н. Грановский, В.О. Ключевский, И.М. Сеченов, К.А. Тимирязев, Д.М. Менделеев, И.Л. Павлов. Революционное ораторское искусство в России. Развитие советского ораторского искусства. Современная теория и практика красноречия.

Тема 3. Виды ораторской речи.

Социально политическое красноречие: доклад, отчетный доклад, политическая речь, дипломатическая речь, военно-патриотическая речь, митинговая речь. Академическое красноречие: вузовская лекция, научный доклад, научный обзор, научное сообщение и информация. Судебное красноречие: прокурорская или обвинительная речь, адвокатская или защитительная речь, общественно-защитительная речь, самозащитительная речь обвиняемого. Социально-бытовое красноречие: юбилейная или похвальная речь, застольная речь-тост, надгробное слово или поминальная речь. Богословское красноречие: проповедь.

Тема 4. Выбор темы, определение целей, сбор материала, подготовка плана речи.

Выбор темы. Определение названия. Определение цели и замысла. Направленность цели на повышение квалификации и на изменение убеждений, мнений, ценностных ориентаций и установок аудитории. Информирование как способ сообщения с аудиторией. Убеждение и внушение. Общие и конкретные цели. Источники информации: общественно-политическая литература, справочники и энциклопедии, художественная литература, средства массовой информации, местный материал, личные контакты. Предварительный просмотр литературы, углубленное чтение. Ведение записей и комментариев. Комбинирование собранного материала и собственных идей. Группировка и перегруппировка материала: вступление, изложение главных положений, развитие темы и заключение. Ориентация плана на конкретную аудиторию. Четкая формулировка разделов и частей. Выделение основных вопросов. Логическая связь между разделами выступления.

Тема 5. Подготовка вступления и заключения речи.

Вступление как введение в тему, как средство установления контакта с аудиторией. Способы установления контакта с аудиторией: обращение, привлекающий внимание факт, апелляция к событию, времени, месту, апелляция к средствам массовой информации, постановка проблемного вопроса. Определение размера вступления. Функция заключительной части. Заключение и его виды. Краткое повторение основных положений или выводов выступления. Обобщение сказанного в речи. Постановка задач. Пожелания. Выражение перспектив. Призыв или лозунг. Соответствие концовки стилю речи.

Тема 6. Характерные черты устной речи. Основные правила выразительного слова.

Выразительность, импровизационный характер, непосредственное общение, своеобразное, словесное оформление устной речи. Высокая культура устной речи: общедоступность, логическая стройность и богатство, литературное произношение, грамматическая правильность, стилистическая точность, образность и выразительность, правильное внешнее оформление. Функционально-смысловые типы речи: повествование, описание, рассуждение (размышление). Произношение и интонационная подвижность. Наиболее распространенные недостатки звучащей речи. Правила пользования голосом.

Логические центры текста. Ударные и неударные слова. Объем звучащих слов. Паузы в тексте. Характер произнесения текста. Темпо-ритм. Звуковысотные изменения. Уровень громкости. Тембр.

Тема 7. Доказательство в устном выступлении.

Структура доказательства (тезис, аргумент, демонстрация). Опора на факты, законы науки, аксиомы. Требования к тезису и аргументам. Распространенные логические ошибки, их преодоление. Прямое и косвенное доказательство.

Тема 8. Работа над главной частью. Методы изложения материала.

Методы логической организации материала. Дедукция. Индукция. Аналогия. Метод контраста. Концентрический метод. Ступенчатый метод. Исторический и пространственный методы изложения материала.

Тема 9. Риторические выразительные средства.

Фразеологические единицы. Пословицы и поговорки. Афоризмы. Сравнения. Метафоры. Олицетворения. Эпитеты. Гиперболы. Литоты. Синонимы. Омонимы. Антонимы.

Тема 10. Смысловые модели в речи (топы) и риторические фигуры.

Особенности отбора топов и их сочетаний. Смысловые модели: «определение», «целое-части», «свойства», «сопоставление», «причина и следствие», «обстоятельства», «пример и свидетельства», «имя». Расположение в речи смысловых моделей. Риторические фигуры соотношения значений слов: антитеза и градация. Риторически фигуры для облегчения слушания, понимания и запоминания речи: повтор, единоначалие, параллелизм и период. Риторические фигуры для активизации внимания аудитории: риторическое обращение, риторическое восклицание, риторический вопрос и др.

Тема 11. Социально-психологические признаки аудитории.

Аудитория как специфическая общность людей. Оценка аудитории. Социально-психологический анализ аудитории: ее состояние подготовленности к восприятию, ее предрасположенность, степень и характер активности, настроения. Виды обратной связи оратора и аудитории. Развитие зрительных и мыслительных контактов оратора и аудитории. Внимание и его поддержание. Развитие познавательных интересов аудитории.

Тема 12. Личность оратора и стиль его выступления.

Характерные черты личности оратора. Учет индивидуальных особенностей оратора. Оратор и аудитория. Понятие об ораторском стиле. Стилизованные манеры выдающихся ораторов прошлого и настоящего времени.

Тема 13. Слушание как важнейшее средство общения.

Стиль слушания. Рефлексное и нерефлексное слушание. Виды рефлексивных ответов. Причины, препятствующие внимательно выслушивать собеседников. Дурные привычки, затрудняющие установление контакта при разговоре. Правила активного слушания.

Тема 14. Жесты в устном выступлении.

Жесты как средство передачи мысли. Виды жестов. Правила использования жестов.

Тема 15. Наглядные и технические средства в речи.

Виды наглядных средств. Виды технических средств. Правила использования наглядных и технических средств.

Тема 16. Дискуссия и ее особенности.

Дискуссия как разновидность спора, как одна из важнейших форм коммуникации и своеобразный способ познания. Цель дискуссии. Средства, применяемые в дискуссии. Отличие дискуссии от полемики.

Тема 17. Опровержение в устном выступлении.

Опровержение как логический прием доказательства неистинности тезиса. Способы опровержения: опровержение ложного тезиса фактами, критика аргументов, использование против оппонента его же слов, принципов и доводов, удар по системе доказательств, сведение к абсурду, апелляция к чувству юмора аудитории.

Тема 18. Риторические методы аргументации.

Метод фундаментальный, метод сравнения, метод да..., но; метод видимой поддержки и др.

Темы 19. Диспут: его подготовка и проведение

Диспут как форма диалога в споре. Тема и ее формулировка. Цели диспута. Роль ведущего.

Тема 20. Особенности ведения деловой беседы.

Деловая беседа как форма делового общения между партнерами. Цель деловой беседы. Система подготовки к деловой беседе. Структура деловой беседы. Аргументирование и контраргументирование в деловой беседе. Подведение итогов деловой беседы. Практические рекомендации по проведению деловых бесед.

Тема 21. Постановка вопросов и техника ответов на них.

Направленность вопросов. Закрытые и открытые вопросы. Переломные вопросы и вопросы для обдумывания. Классификация вопросов: информационные, контрольные, для ориентации, подтверждающие, ознакомительные, встречные, альтернативные, однополюсные, удостоверяющие замечания, направляющие, провокационные, вступительные, заключающие. Техника ответов на вопросы.

Тема 22. Принципы и правила ведения спора.

Предварительная подготовка к ведению спора. Терпимое отношение к инакомыслящим. Последовательный анализ альтернатив. Корректное ведение спора. Отстранение в процессе ведения спора. Преодоление психологических барьеров в процессе ведения спора. Поэтапное продвижение к истине.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ ПО РИТОРИКЕ

1. Значение публичной речи в жизни современного общества.
2. Живое слово в профессиональной работе специалиста социально-культурной деятельности.
3. Ораторское искусство в Древней Греции.
4. Ораторское искусство в Древнем Риме.
5. Ораторское искусство Средних веков.
6. Буржуазное ораторское искусство XVIII - XX веков.
7. Ораторское искусство Древней Руси.
8. Красноречие в России в XVIII - XX веках.
9. Социально-политическое красноречие.
10. Академическое красноречие в России.
11. Судебное красноречие.
12. Социально-бытовое красноречие.
13. Характерные черты личности оратора и стиль его выступления.
14. Стилистические особенности устной речи.
15. Аудитория и ее признаки.
16. Образность и выразительность языка.
17. Правила звучащего слова.
18. Слушание как важнейшее средство общения.
19. Использование жестов в устной речи.
20. Наглядные и технические средства и их использование в устном выступлении.
21. Определение темы, цели и жанра устного выступления.
22. Источники информации для подготовки устного выступления и работы с ними.
23. Подготовка вступления и заключения речи.
24. Подготовка заключения речи.
25. Функционально-смысловые типы речи.
26. Работа над главной частью выступления.
27. Методы контраста, ступенчатый, концентрический, пространственный.
28. Смысловые модели (топы) в речи.
29. Риторические фигуры в речи.
30. Логическое доказательство и его структура.
31. Риторические методы аргументации.

32. Виды доказательства.
33. Опровержение и его структура.
34. Дискуссия и полемика: их особенности.
35. Постановка вопросов в дискуссии.
36. Техника ответов на вопросы.
37. Принципы и правила ведения спора.
38. Особенности деловой беседы.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО РИТОРИКЕ

1. Аудитория определяется как:

- 1) пространственно расположенная группа людей
- 2) группа людей, взаимодействующая с оратором и друг другом
- 3) коллектив людей, объединенных интересом к предмету речи

2. Оратор – это:

- 1) личность, передающая знание и убеждающая аудиторию
- 2) личность, поучающая аудиторию
- 4) личность, импровизирующая на любую тему

3. Цицерон :

- 1) оратор из Древней Греции
- 2) оратор из Древнего Рима
- 3) оратор из средневековой Европы

4. Метафора – это:

- 1) сравнение одного предмета с другим
- 2) перенос названия с одного предмета на другой
- 3) прием чрезмерного преувеличения

5. Жест – это:

- 1) средство передачи мысли

- 2) средство наглядности в речи
- 3) средство выражения эмоций человека

6. Дискуссия характеризуется как:

- 1) утверждение собственной точки зрения
- 2) метод решения спорных проблем
- 3) столкновение субъективных мнений

7. Тезис определяется как:

- 1) мысль, которую нужно утвердить
- 2) утверждение, которое нужно доказать
- 3) мысль, которую нужно проверить

8. Аргументы – это:

- 1) ранее обоснованные суждения
- 2) суждения, зависящие от тезиса
- 3) суждения, требующие обоснования

9. Первым теоретиком в области риторики стал:

- 1) Цицерон
- 2) Аристотель
- 3) Квинтилиан

10. Российское ораторское искусство появляется:

- 1) в домонгольский период
- 2) в феодальный период
- 3) в буржуазно-демократический период

11. Определите из названного списка роды красноречия:

- 1) академическое

- 2) агитационное
- 3) судебное
- 4) юбилейное
- 5) поминальное
- 6) защитительное

12. Определите из названного списка виды красноречия:

- 1) социально-политический
- 2) похвальный
- 3) застольный
- 4) богословско-церковный
- 5) дипломатический
- 6) отчетный

ОПОРНЫЕ ПОНЯТИЯ ПО РИТОРИКЕ

- 1. Зарубежная риторика
- 2. Русская риторика
- 3. Род речи
- 4. Вид речи
- 5. Жанр речи
- 6. Тип речи
- 7. Стил ь речи
- 8. Этика речи
- 9. Звучание речи
- 10. Композиция речи
- 11. Методы изложения речи
- 12. Риторические фигуры (топы)
- 13. Доказательство в речи
- 14. Опровержение в речи
- 15. Риторические методы аргументации

16. Жест в речи
17. Дискуссия
18. Полемика
19. Слушание как средство общения
20. Аудитория
21. Оратор

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная

1. Андреев В. И. Деловая риторика. Казань, 1993.
2. Введенская М.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи. Ростов-на-Дону, 1995.
3. Волков А.А. Основы русской риторики. М., 1994.
4. Голуб И.Б. Русский язык и культура речи. М., 2004.
5. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. М., 2003.
6. Зарецкая Е.Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. М., 1998.
7. Киселев Е.А. Основы общей риторики. М., 2004.
8. Кохтев Н.Н. Риторика. М., 1994.
9. Культура русской речи: Учебник для вузов. М., 2003.
10. Львов М.Р. Риторика. Культура речи. М., 2002.
11. Михальская А.К. Основы риторики. М., 1996.
12. Мурашов А.А. Основы педагогической риторики. М., 1996.
13. Ножин Е. А. Мастерство устного выступления. М., 1989.
14. Хазагеров Т.Г., Корнилова Е.Е. Риторика для делового человека. М., 2001.

Для дополнительных и углубленных занятий

1. Аверьянов Н. Я. Искусство задавать вопросы. М., 1987.

2. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведение переговоров и разрешения конфликтов. Казань, 1992.
3. Атватер И. Я. Я вас слушаю. М., 1987.
4. Борохов Э. Энциклопедия афоризмов. М., 1999.
5. Ивин А.А. Искусство правильно мыслить. М., 1990.
6. Каррас Ч. Искусство ведения переговоров. - М., 1997.
7. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность людей, выступая публично. М., 1989.
8. Кузин Ф.А. Культура делового общения. М., 2000.
9. Марченко О. М. Риторика как норма гуманитарной культуры. М., 1994.
10. Милич П. Как проводить деловые беседы. М., 1987.
11. Об ораторском искусстве. М., 1973.
12. Ораторское искусства лектора. М., 1986.
13. Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. СПб, 1996.
14. Сивкова З. В. Средства речевой выразительности. Л., 1982.
15. Сидельникова Т. Т. Спор! Спор? Спор... Казань, 1992.
16. Снелл Ф. Искусство делового общения. М., 1990.
17. Стешов А. В. Как победить в споре. Л., 1991.
18. Таранов П.С. Универсальная энциклопедия аргументов. Спорные истины: В 2 т. Висагинас, 2000.

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО В ДРЕВНЕМ МИРЕ

Ораторское искусство знали еще в древнем Египте, Ассирии, Вавилоне, Индии, Китае. Однако настоящая его история начинается в античной Греции, где ораторское искусство было порождено насущными общественными потребностями, стало действительно орудием социального прогресса и развития рабовладельческой демократии.

Первые упоминания об ораторском искусстве и его представителях встречаются в «Илиаде» и «Одиссее», величественных творениях Гомера, созданных еще в 9-8 вв. до н. э. Однако «золотой век» греческого красноречия наступил во второй половине 5 века до н. э. после окончания греко-персидской войны, когда ораторское искусство превращается в существенный фактор общественной жизни Афин и орудие политической борьбы. От ее участников, желавших влиять на ход государственных дел, требовалось умение публично отстаивать свою точку зрения, убедить и повести за собой народ. Учиться

ораторскому искусству, владеть им стало необходимостью для многих греческих граждан. Именно в этот период и возникает теория красноречия - риторика.

Появилась и профессия ритора - учителя красноречия. Первыми учителями красноречия были софисты - странствующие «учителя мудрости». В основу представления о сущности красноречия они положили учение об относительной истине. По мнению софистов объективной истины не существует, есть лишь субъективное суждение о ней. Поэтому нельзя считать, что одно мнение истинно, а другое - нет.

Против учения об относительной истине выступили Сократ (469-399 гг. до н. э.) и особенно его ученик Платон (427-347 гг. до н. э.), который риторике софистов противопоставил доступное только философу знание. Сократ был первым, кто познал «человеческую ценность» общения между людьми, превратив беседу в подлинное искусство. В «сократических» беседах Сократа вместо учителя и учеников есть беседующие, для которых нет ничего важнее, чем пробиться к истине. Признается лишь один судья - старшинство мысли.

Величайшим политическим оратором Древней Греции был Демосфен. (384-311 гг. до н. э.). Как свидетельствуют современники, первую речь Демосфена публика встретила градом насмешек: картавость и слабый от природы голос не нравились темпераментным афинянам. Но в этом хиллом с виду юноше жил поистине могучий дух. Неустанным трудом, непрерывной тренировкой он одержал победу над собой. Древний писатель Плутарх вспоминает: «Неясный, шепелявый выговор он одолевал, вкладывая в рот камешки и так читал на память отрывки из поэтов, голос укреплял бегом, разговором на крутых, подъемах...». Чтобы избавиться от непроизвольного подергивания плеч, он вешал над собой острое копье, которое причиняло ему боль при любом неосторожном движении. Настойчивость и энергия победили. Демосфен одолел физические недостатки, довел ораторскую технику до совершенства, стал величайшим политическим оратором.

Своим примером он подтвердил важнейший принцип: оратором может стать практически каждый, если не пожалеет при этом времени и труда. Причем, конечно, совсем необязательно пользоваться «методикой» Демосфена хотя последователей его чрезвычайных методов мы встречаем и в более поздние времена. Так, в начале нашего века на берегу шумной кавказской речки Рион произносил речи, набрав камней в рот, 12-летний подросток. Его звали В. Маяковский.

Оратор и крупный политический деятель Демосфен в своих речах призывал афинян к энергичной политике, разоблачая бездеятельность и продажность афинских правителей, и пытался сплотить государства - карлики для совместной борьбы с врагом. Его пламенная речь была результатом большого труда, а ораторские приемы строились на глубоком знании психологии слушателей. Демосфен гармонически сочетал совершенство ораторского мастерства со страстью борца, убежденного в правоте своего дела. «Не слово и не звук голоса составляют славу оратора, а направление его политики», - утверждал он.

Итог древнегреческого периода в развитии ораторского мастерства подвел в своих работах величайший мыслитель древности Аристотель (384-322 гг. до н. э.). Важнейший его труд по теории красноречия - «Риторика», написанный около 330 г. до н. э., представляет первую подлинную научную разработку ораторского искусства. (Античные риторика. М., Изд-во МГУ). Если до Аристотеля все теоретики красноречия ограничивались почти исключительно перечнем приемов, то он впервые дал научное обоснование ораторскому искусству, как особому виду человеческой деятельности, определив риторику, как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета». На протяжении многих столетий теоретики красноречия придерживались взглядов и принципов Аристотеля, лишь развивая и перерабатывая в той или иной степени.

С установлением македонского владычества вместе с гибелью политической свободы в Греции начался упадок и ораторского искусства. Для него в новом обществе уже не было места как для средства политической борьбы. Сохранило свое значение лишь парадное красноречие. Однако ораторское искусство не погибло с падением Греции. Ему было суждено возродиться и пережить второй «золотой век» в Римской рабовладельческой республике примерно со второго века до н. э., благодаря греческим эмигрантам, которые познакомили римлян с историей красноречия своей страны.

Перенесение ораторского искусства на новую почву не было чисто механическим. Здесь оно было качественно преобразовано, творчески развито, приведено в соответствие с национальными особенностями и требованиями исторического момента. Специфика жизни и государственного строя Римской республики выдвинули на первый план судебное-политическое красноречие. Именно в нем римские ораторы достигали наибольших успехов.

Гай Гракх, политический деятель, был первым в Древнем Риме, кто в буквальном смысле повернулся лицом к народу: до него ораторы выступали,

обращаясь к сенату, судьям, их речи не были предназначены для людей на площади. Встав лицом к народу, Гай Гракх показал, что ищет у него поддержки, правосудия, признает его силу, считает его мнение решающим. Многие римские ораторы стали обращаться к своим слушателям, изучать их психологию, интересы, вкусы. Отныне ораторское искусство означало уже не только что и как сказать, но и кому, какой аудитории.

Выдающейся личностью республиканского Рима был видный государственный и политический деятель, философ и литератор Марк Туллий Цицерон (105-43 гг. до н. э.), вошедший в историю мировой культуры как блестящий оратор. Будучи крупным теоретиком ораторского искусства, он считал, что красноречие обладает исключительной силой воздействия, совершенно необходимое в деле управления государством и, следовательно, им должен владеть каждый, вступающий на поприще общественной деятельности.

В знаменитых трактатах по ораторскому искусству («Об ораторе», «Брут», «Оратор» (М., Наука, 1972) Цицерон рисует образ «идеального оратора» - убежденного в правоте своего дела и всесторонне образованного политического деятеля. В ораторском искусстве Цицерон особенно выделял глубину содержания, что не означало, однако, отрицания или принижения роли формы изложения. «Мудрость в содержании, - писал он, - без красноречия мало приносит пользы государству, а красноречие без мудрого содержания большей частью слишком вредит и никогда не приносит пользы».

Перед оратором им ставились три основные задачи: доказать свое положение, т. е. продемонстрировать истинность приводимых фактом и аргументов; доставить эстетическое удовольствие; воздействовать на волю и поведение, побудить людей к активной деятельности.

Цицерон: «Я неоднократно присматривался к людям необыкновенным и одаренным необыкновенными способностями, и это навело меня на такой вопрос: почему среди всех наук и искусств красноречие выдвинуло меньше всего замечательных представителей. В самом деле, в какую сторону ни обратишь свое внимание и мысли, увидишь множество людей отличившихся в любой отрасли знаний не мелких а, можно сказать, наиважнейших... И это объясняется тем, что красноречие есть нечто такое, что дается труднее, чем это кажется, и рождается из очень многих знаний и стараний».

Античность оценила заслуги Цицерона: еще при жизни его называли отцом латинского красноречия и литературы. Огромный интерес к риторике Цицерона проявила эпоха Возрождения. Великая французская буржуазная революция 18

века воскресила Цицерона как политического оратора. Высоко его ценил великий ученый М. В. Ломоносов. Определенное влияние оказал Цицерон и на русских декабристов, которые увидели в нем борца за республиканские свободы.

В период, когда римское общество переживало процесс экономического и духовного упадка, жил и творил другой величайший оратор - Марк Фабий Квинтилиан (30-96 гг. до н. э.). Как некогда в Древней Греции, ораторское искусство и здесь стало быстро терять значение орудия социальной борьбы, все более замыкаясь в себе и превращаясь в камерное, декламационное искусство для избранных. Квинтилиан был одним из тех, кто пытался противостоять этому. Он выступил с лозунгом возврата к классическому красноречию Цицерона, возглавил борьбу против сторонников нового, «театрализованного» стиля. «Риторические наставления» Квинтилиана - капитальный труд из 12 книг - настоящая энциклопедия риторики, итог достижений ораторского искусства классического периода. Но Квинтилиану не удалось воскресить «большое красноречие». Оно исчезло с Римской республикой. И с падением Рима заканчивается древний, классический период в развитии ораторского искусства.

Но вот на смену рабовладельческому обществу пришел феодализм, с провозглашением им незыблемости существующего порядка, божественной предопределенностью феодального неравенства.

Традиции Демосфена, Аристотеля, Цицерона, Квинтилиана, видевших в ораторском искусстве средство убеждения и политической борьбы, оказались несовместимыми с христианскими догматами смирения и беспрекословной веры. Средневековому оратору, церковному проповеднику не приходилось составлять собственные речи. Его задача сводилась к пересказу догматов веры и толкованию библейских легенд. Центром ораторской деятельности становится проповедь. В церковной проповеди на первое место выступают формы, внешняя красивость и напыщенность, усиленно подкрепляемые музыкальными, световыми и другими эффектами. Главным принципом церковного проповедования становятся не убеждение, а внушение.

Нельзя, однако, недооценивать огромной роли церковной проповеди в средние века. Церковь и, в частности, духовное красноречие были в конечном итоге основными и наиболее действенными способами воздействия на людей. Наиболее полно каноны средневековой риторики использовал в своих проповедях крупный идеолог феодализма, знаменитый проповедник, доминиканский монах Фома Аквинский (13 век), учение которого и поныне является официальной философией Ватикана.

Зарождение и развитие в недрах феодального общества капиталистических отношений подтачивало и разрушало экономические устои, а также всю основанную на них систему идеологических и культурных взглядов средневековья.

В многочисленных антифеодальных выступлениях, бунтах и крестьянских войнах позднего средневековья красноречие становится средством объединения антифеодальных сил. Это время выдвигает таких народных трибунов, как Гильом Каль - один из народных вождей Жакерии во Франции, Джон Бол и Уот Тайлер - руководители крестьянских восстаний в Англии, Ян Гус и Ян Жижка - в Чехии. Блестящим оратором, умевшим воздействовать на умы и чувства слушателей, был и отважный вождь крестьянских масс в Германии Томас Мюнцер.

Итальянские гуманисты эпохи Возрождения обращаются к забытой и искаженной в средние века античной культуре. Светское красноречие XIV и XV веков в Италии и других странах находится под сильным, иногда чрезмерным влиянием античной риторики, речи загромождены цитатами из Цицерона и Квинтилиана, избытком стилистических украшений и ложным пафосом. В то же время сильное воздействие на развитие ораторского искусства оказывают идеи титанов Возрождения: Кампанеллы и Томаса Мора, Петрарки и Данте, Рабле и Шекспира, Сервантеса и Лопе де Вега.

Во всех странах Европы ораторское искусство становится неотъемлемым элементом культуры нового времени, несомненным шагом вперед по сравнению со схоластической риторикой средневековья, выражая классовые интересы поднимающейся буржуазии.

БУРЖУАЗНОЕ ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО XVI-XX вв.

Подобно тому, как рабовладельческая демократия Афин и Рима была благодатной почвой для развития всех видов античного красноречия, так в Англии, Франции, США в 16-17 вв., в эпоху великой промышленной революции, красноречие становится средством завоевания масс и выражения буржуазно-демократической идеологии.

В странах Европы в этот период интенсивно развивается судебное, парламентское, а также торжественное красноречие. В Англии 16 века риторику изучают, опираясь на труды Квинтилиана и Цицерона, в Кембридже и Оксфорде. В первой половине 17 в. она включается в список учебных предметов

Гарвардского, а затем других университетов и колледжей США, где преподавание носит схоластический характер, имея теологическую направленность.

В конце 18 века по Европе прокатилась волна революционных взрывов. Французская буржуазная революция всколыхнула всю Европу, привела в движение миллионы масс. Огромное значение приобрело в это время смелое революционное слово. Вновь, как в древних Греции и Риме, народ заполнил площади городов, трибуна оратора снова стала местом борьбы.

За короткий срок великая французская революция породила плеяду сильных ораторов - полемистов. Пламенными трибунами революции были Робеспьер, Марат, Дантон, Сен-Жюст, Мирабо и многие другие. Философской основой политического красноречия борцов французской революции были социальные и нравственные идеи великих французских просветителей 18 в. - Руссо, Дидро, Монтескье, Вольтера. Французская революция дала жизнь политическому красноречию поднимающейся буржуазии, народных масс, красноречию, которое стало оружием в борьбе с феодализмом. Но, воспользовавшись завоеваниями революции, буржуазия тотчас обратила это красноречие и лозунги «свобода», «равенство», «братство», в орудие утверждения своего господства, в средство идеологического воздействия на массы и прямого их обмана.

В 19 в. наиболее полное воплощение буржуазное красноречие нашло в ораторской практике парламентов и, прежде всего, в речах видных политиков.

В теории ораторского искусства конца 19 в. и особенно в 20 веке отчетливо проявляется стремление соединить положения «старой риторики» с новейшими научными данными. Все больше внимания уделяется учету психологии масс, психологическому влиянию личности оратора, эмоциональному воздействию слова. Постепенно закладываются основы буржуазной теории и практики манипулирования сознанием масс в интересах власти имущих.

ДЕЙЛ КАРНЕГИ И ЕГО КНИГИ

В чем же секрет особой популярности Карнеги? Ведь людей, строящих свою жизнь «по Карнеги», пожалуй, больше, чем стремящихся жить «по Толстому» или «по Руссо». Если говорить совсем коротко, то секрет в том, о чем пишет Карнеги и как пишет Карнеги.

Три книги Карнеги Д. - «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на друзей», «Как вырабатывать уверенность в себе, выступая публично» и «Как перестать беспокоиться и начать жить». Дейлу Карнеги удается не соскльзывать в развлекательность и плоскость. Характеризуясь динамизмом и конкретностью,

его текст привлекает к себе внимание, хотя и неназойливо. Привлекательность обусловлена не стилистическими ухищрениями, а широтой и разнообразием рекомендаций. Но способом изложения не исчерпывается перечень достоинств книг Карнеги, суть - в их содержании.

Работы Карнеги являются образцами яркими и добротными одновременно. Здесь изречения известных мыслителей, пословицы, научные данные сопоставляются со здравым смыслом, применяются при решении проблем сегодняшнего дня, проходят проверку на практичность и тут же предлагаются потребителю.

Карнеги, щедро цитирующий политиков, бизнесменов, врачей и поэтов, довольно редко ссылается на ученых. Среди тех, для кого делается исключение, - У. Джеймс, американский философ и психолог конца XIX - начала XX в. в., один из авторов периферической теории эмоций. Карнеги дает современной науке больше, чем взял от нее, хотя вроде бы и не претендует на что-то большее, чем популяризаторство.

Ценность такого перечня правил не только в том, что некоторые из них можно заимствовать и взять в свой арсенал, но и в том, что он вдохновляет на поиски собственных вариантов, поскольку достаточно явно предстает как принципиально открытый для добавлений, уточнений и исправлений. Система «правил Карнеги» содержит в себе неувязки, а иной раз самые настоящие противоречия. Попытка следовать всем правилам сразу может оказаться неудачной.

РОССИЙСКОЕ ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

Ораторское искусство в Древней Руси было важнейшей частью культуры русского народа. Уже в феодальный период наряду с былинно-песенным народным творчеством встречаются несколько видов русского красноречия. Это устная народная история, которая затем составила основу летописей. Высокое развитие получило политическое красноречие. Речи звучали на сходках старейшин, народных собраниях и особенно вече (например, Новгородское вече), которое представляло собой в некоторых городах России высший орган власти. Вечевая речь отличалась четкостью композиции, предельной лаконичностью и в то же время высокой образностью, умением сжато и энергично выразить политическую программу.

В Древней Руси придавалось большое значение военному красноречию. В годину военной опасности князья и воеводы обращались к войску и народу с призывом проявить мужество, стойкость и сделать все для победы над врагом. На новгородской земле в речи Александра Невского прозвучала бессмертная фраза: «Кто к нам с мечом придет - от меча и погибнет, на том стояла и стоять будет Русская земля».

Замечательным образцом красноречия Киевской Руси является «Слово о полку Игореве» - произведение нескольких жанров: ораторской речи, военно-исторической повести, героической песни. Весь комплекс выразительных средств «Слова» использован так, что напоминают страстную речь древнего русского воина.

Высокой эмоциональностью отличалось торжественное красноречие - на пирах, тризнах (часть погребального обряда), по другим случаям. Торжественные речи произносились на площадях при встрече победителей.

Духовное красноречие в Древней Руси развивалось после принятия христианства. Это был своеобразный сплав русского устного народного творчества и традиций восточного христианского проповедничества.

Перечисленные виды красноречия существовали и развивались на Руси не только в период феодальной раздробленности. Они служили заметными признаками социальной жизни и во времена становления единого централизованного государства.

В начале 17 века на Руси появляется достаточно развитая теория ораторского искусства. Первый русский учебник «Риторика» составлен вологодским епископом Макарием в 1617 году.

Но становление теории русского ораторского искусства связано с именем М.В. Ломоносова, великого ученого, общественного деятеля, поэта. В 1748 году он написал «Краткое руководство к красноречию», которое стало учебником для многих российских ораторов, а также студентов первых российских университетов. Здесь Ломоносов раскрыл убеждающую силу ораторского искусства, подчеркивал логическую значимость аргументов, уделял много внимания средствам повышения эмоциональности речи. Эта книга написана великолепным русским языком. Она и сейчас поражает яркостью и свежестью, предельной лаконичностью и простотой изложения.

Ораторское искусство в России XVIII - начала XIX века ограничивалось художественным, академическим, дипломатическим и военным красноречием. Широко известно обращение Петра 1 к воинам перед Полтавским сражением

1709 года. Замечательным представителем русского военного красноречия был великий русский полководец А.В. Суворов. Он находил в своих речах путь к сердцу каждого солдата. Своеобразный ораторский стиль делал понятными солдатским массам излагаемые им правила науки побеждать. Меткие словечки, лаконичные поучения и образные сравнения схватывались на лету и становились руководством к действию.

Наследником суворовского красноречия, как и его военного искусства, был великий полководец М. И. Кутузов. Он отлично знал психологию солдат и умел найти с ними общий язык.

В период обострения классовой борьбы, крестьянских восстаний и бунтов в России выдвигались народные ораторы, которые пламенными речами поднимали народ на борьбу с угнетателями. Незаурядными ораторскими талантами обладали вожди крестьян Петр Болотников, Степан Разин, Емельян Пугачев.

Что касается теории ораторского искусства, то после Ломоносова в ней не наблюдается заметного движения вперед. Лишь в начале XIX века издаются книги по риторике Н. Ф. Кошанского, М. М. Сперанского, Я. В. Толмачева и др. Появляются также переводы на русский язык произведений древности и некоторых европейских авторов. Это свидетельствует о довольно высоком уровне развития теории русского ораторского искусства. Она была своеобразным сплавом античной риторики, национальных русских традиций и достижений Запада. Она не уступала теории красноречия западноевропейских стран.

Русские революционные демократы (Белинский, Чернышевский) и русские писатели уделяли немало внимания теории красноречия, считая его неотъемлемой частью национальной культуры. В. Гоголь, будучи сам великолепным лектором, требовал от преподавателей высшей школы четкой композиции, словесной изобретательности и увлекательности речи. Концепция Гоголя о художественной природе университетского образования стала основой в академическом красноречии, которое в 19 веке было ведущей разновидностью ораторского искусства. Большими знатоками и поборниками прогрессивного, связанного с жизнью ораторского искусства были писатели А. П. Чехов, А. И. Герцен, И. А. Гончаров, И. С. Тургенев, Ф. М. Достоевский, Л. Н. Толстой и др.

Выдающимися представителями русского академического красноречия были профессора университетов Т. Н. Грановский, С. И. Соловьев, В. О. Ключевский и др. Многие русские ученые умели создавать в аудиториях атмосферу научного воодушевления, в котором наиболее полно и целостно проходил сложный

процесс восприятия и усвоения научных истин. Это такие ученые как И.М. Сеченов, К.А. Тимирязев, Д.И. Менделеев, И.П. Павлов и др.

Во второй половине 19 века в России достигли высокого совершенства как практика, так и теория судебного красноречия. Наиболее яркие представители: А.Ф. Кони, Ф.Н. Плевако, П.Я. Александров, А.И. Урусов, В.Д. Спасович. Для их ораторского творчества характерны общие черты, как глубокое знание предмета, содержательность и оригинальность мысли, отказ от вычурности и банальности. Они не раз вставали на защиту справедливости. Все они в совершенстве владели словом, умели виртуозно использовать богатые стилистические и интонационные возможности устной живой речи.

А 1910 году выходит оригинальный труд по теории русского судебного красноречия «Искусство речи на суде» П.С. Пороховщикова (псевдоним - Л. Сергеич). Советы и рекомендации автора относительно языка ораторского выступления, организация материала, завоевания внимания и т. д. сохраняют практическую ценность и в наши дни. К работе П.С. Пороховщикова близки труды по ораторскому мастерству выдающегося русского юриста Александра Федоровича Кони. Это «Приемы и задачи обвинения», «Советы лекторам» и др.

РЕВОЛЮЦИОННОЕ КРАСНОРЕЧИЕ В РОССИИ

Перемещение центра революционного движения в Россию способствовало развитию политического красноречия. В повсеместно возникавших марксистских кружках революционеры изучали теорию и практику ораторского искусства. Нарастание революционного движения, период от пропаганды марксизма к политической агитации среди широких масс населения выдвинули из среды рабочего класса десятки замечательных ораторов. Пролетарское красноречие достигло вершины в период буржуазно-демократической революции 1905-1907гг.

В годы нового революционного подъема в России (1910-1914) большевики успешно использовали для отстаивания точки зрения своей партии по самым болезненным вопросам народной жизни трибуну Государственной Думы.

Большевики и их вождь В. И. Ленин одной из важнейших задач в подготовке революции считали обучение авангарда рабочего класса умению выступать публично, вести устную пропаганду и агитацию. Пролетарские ораторы воспитывались в подпольных пропагандистских кружках, полулегальных клубах и в зарубежных партийных школах (на острове Капри и др.). Непревзойденным

мастером революционной пропаганды и агитации был В. И. Ленин. Его ораторское мастерство, наследие огромно: из 9 тысяч произведений и документов, вошедших в полное собрание сочинений, более 600 составляли речи, доклады и другие устные выступления. Как пропагандисту, В. И. Ленину была присуща тщательная подготовка к выступлению. В речах перед массами он всегда ориентировался на аудиторию: четко ставил вопросы, увлекал аудиторию неопровержимой логикой выводов и страстностью изложения.

По мере нарастания революционной борьбы в России развивается и крепнет талант революционных ораторов, таких как Я. М. Свердлов, Ф. Э. Дзержинский, С. М. Киров, В. В. Куйбышев, Г. К. Орджоникидзе, М. И. Калинин, А. В. Луначарский и др.

РАЗВИТИЕ СОВЕТСКОГО ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

В первые годы советской власти ораторское искусство становится острым оружием агитации и пропаганды, идеологической и политической борьбы. Митинг и собрание являлись самыми действенными привычными методами самовыражения трудящихся, трибуной борьбы с врагами Советской власти. Свои яркие ораторские таланты проявили Я. М. Свердлов, М. И. Калинин, С. М. Киров, Ф. Э. Дзержинский.

Блестящим оратором был первый нарком просвещения Анатолий Васильевич Луначарский. Он находил пути к сердцам и разуму седых академиков и юных комсомольцев, рабочих и крестьян. Ясный, глубокий ум, способности оперировать сложными понятиями, поистине энциклопедические познания в литературе и искусстве, политике и философии, большая выразительность и темперамент помогли ему сделать свои речи необычайно красочными и разнообразными. В историю советского ораторского искусства Луначарский вошел и как замечательный импровизатор. Благодаря уникальной памяти он мог практически без подготовки выступать на любую сложную тему, цитировал источники, приводил множество фактов.

В 1918-1919 гг. почти одновременно открываются вузы живого слова. Московский сначала именовался Государственным институтом декламации с четырьмя факультетами: декламационным, художественного рассказывания, ораторским, литературно-творческим. В Петрограде в 1918 году был создан Институт живого слова, в задачу которого вводило обучение студентов ораторскому искусству на основе научно разработанной методики. В целях

развития устной речи практиковались публичные выступления студентов, диспуты, «литературные суды» и т. д.

Значительную роль в развитии теории и практики советского ораторского искусства в 20-х - начале 30-х гг. сыграл Институт агитации им. Володарского в Ленинграде. Интересную работу вел в Ленинграде Научно-исследовательский институт речевой культуры. В 20 годы появляется много брошюр, рассчитанных на массового читателя. Они в сжатой форме давали сведения и практические рекомендации относительно подготовки и произнесения речей. Большое распространение получили такие формы ораторского искусства как дискуссии и диспуты на политические и научные темы.

В 30-е годы политическое красноречие становится уделом избранных лидеров Коммунистической партии. Политические речи, например, Сталина, публично не подвергались сомнению. Годы репрессий уничтожали свободомыслие.

В 40-е годы, в годы Великой Отечественной войны ораторское искусство мобилизовало народ на достижение победы над врагом. Вновь возрастает роль агитации и пропаганды.

В послевоенные годы ораторское мастерство в сочетании с прессой и другими средствами массовой информации остается важным средством воспитания, мобилизации людей, распространения знаний. В конце 40-х годов создается Всесоюзное общество «Знание», занимавшееся лекционной пропагандой.

60-г-70-е годы не дали выдающихся образцов красноречия. На съездах партии звучали речи, произносимые по строго отредактированному тексту. Политические речи уже не несли такого пламенного заряда, как в годы революции.

В середине 80-х годов, с приходом к партийному руководству М. С. Горбачева, начался процесс демократизации в стране. Вновь живое слово зазвучало на митингах, а затем на съездах партии, на съездах народных депутатов СССР и РСФСР. Развернувшиеся в стране изменения, появление новых политических партий и общественных движений вновь выдвинули на передний план социально-политическое красноречие.

АКАДЕМИЧЕСКОЕ КРАСНОРЕЧИЕ В РОССИИ

Выдающимися представителями академического красноречия были профессора университетов Т.Н. Грановский, С.И. Соловьев, В.О. Ключевский и др. Многие русские ученые умели создавать в аудиториях атмосферу научного воодушевления, в котором наиболее полно и целостно проходил сложный процесс восприятия и усвоения научных истин. Это такие ученые как И.М. Сеченов, К.А. Тимирязев, И.П. Павлов и др.

В этом ряду достойное место занимает выдающийся анатом, физиолог и педагог Петр Францевич Лесгафт (1837 - 1909). Читаемые им курсы занимали особое место в интеллектуальной жизни Петербурга, да и всей России. Лесгафт сначала был профессором университета в Казани. В Петербурге его лекции посещали не только естественники, но и юристы и филологи. Аудитория буквально ломилась от желающих услышать его. По общему признанию, лекции Лесгафта по анатомии совершали в людях душевный переворот, оставляли глубокий след на всю жизнь. Он не только давал знания по предмету, а и развертывал цельное научно-философское мировоззрение, красивое и гармоничное. С удивительным искусством, описывая частные явления, он воспроизводил панораму взаимопроникновения науки и жизни. Содержание и внешняя форма лекций Лесгафта по анатомии были таковы, что некоторые слушали их несколько лет кряду. В жизни многих своих учеников и учениц он занял исключительное место и потому, что роднил их характером личного отношения к окружающим и гуманностью своих общественных идеалов. «Учитель жизни» - так часто называли Лесгафта те, кто прошел его школу. П. Ф. Лесгафт ставил перед собой трудную задачу - развивать у своих слушателей энергию, настойчивую работу мысли, последовательно приучать их быстроте соображения, к инициативе, вооружать их критериями истины и твердостью убеждений.

Выдающимся лектором был советский ученый геохимик и минералог, академик Александр Евгеньевич Ферсман. В 20-30 годы его лекции поражали воображение необычностью тематики и красочностью изложения. Одной из своих задач ученый считал пробуждение у слушателей интереса к открывающимся перед ними областями знаний. Он справедливо полагал, что надежнее всего наделить их собственными эмоциями и энтузиазмом. Он умел создавать своими выступлениями такую творческую атмосферу, в которой совместный поиск в мышлении создавал новые идеи.

Неповторимым лектором был выдающийся советский генетик, ученый-растениевод Николай Иванович Вавилов. В 20-30 годы его лекции оказывали

огромное воздействие на аудиторию. Его лекции были насыщены фактами, аудитория была завешена таблицами и картами, приносил на лекцию массу книг, журналов, фотографий. Слушатели заражались его оптимизмом, безграничной преданностью науке, страстным патриотизмом и заботой о процветании Родины.

РОДЫ И ВИДЫ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

Древняя Греция различала искусство красноречия по видам: политическая речь, судебная и торжественная. Но ранняя классификация красноречия фактически не охватывала всех действительно существовавших видов риторики. А в XIX - XX столетии красноречие становится еще более многообразным. По каким же признакам мы должны классифицировать красноречие? Прежде всего ораторская речь должна быть определенной не только по своей теме, конкретному содержанию, но и по способу изложения, по тому, как она исполняется, по степени эмоциональности и даже по составу и характеру терминологии. Иначе говоря, те формы и средства освещения темы, которые уместны при изложении, например, доклада на профсоюзном собрании, неприемлемы для вузовской лекции; или же стиль чисто агитационной речи был бы вовсе неуместен на научной конференции, посвященной сердечно-сосудистым заболеваниям. Отсюда следует, что мастерство в красноречии - это овладение спецификой каждого рода и вида ораторского искусства.

Итак, родовая и видовая классификация. Делят красноречие на 5 родов, это:

I род: социально-политическое красноречие.

Виды: доклад на политические или экономические темы, отчетный доклад на собрании; политическая речь; дипломатическая речь; военно-патриотическая речь; митинговая речь; агитаторская речь;

II род: академическое красноречие.

Виды: лекция вузовская, научный доклад; научное сообщение или информация; научный обзор;

III род: судебное красноречие.

Виды: прокурорская или обвинительная речь; общественно-обвинительная речь; адвокатская или защитительная речь; общественно-защитительная речь; самозащитительная речь обвиняемого;

IV род: социально-бытовое красноречие.

Виды: юбилейная или похвальная речь; застольная речь - тост; надгробное слово или поминальная речь;

V род: богословско-церковное красноречие.

Виды: проповедь; речь на соборе.

Итак, как мы видим, род в ораторском искусстве - это более или менее установившийся раздел в красноречии. Он в какой-то мере характеризуется общностью предмета, его оценки и особенностью их ближайших целей. Что же касается вида, то его можно было бы определить и как жанр ораторского искусства. Виды отличаются по еще более конкретным признакам публичной речи. Каковы же особенности видов ораторского искусства в пределах каждого рода?

Рассмотрим **социально-политическое красноречие.**

Доклад - публичное выступление на экономические, социально-политические, культурно-просветительские, этические, нравственные темы. В таком выступлении ставятся и решаются назревшие задачи в той или иной области жизни (и нередко преследуются практические цели и задачи). Поэтому доклад содержит рекомендации, подсказывает решение задач. А иногда становится и руководством к действию. Особенность такого доклада еще и в том, что он сам может стать предметом обсуждения, подвергаться критике, дополняться новыми положениями, соображениями и предположениями.

Отчетный доклад - речь, в которой официальное лицо отчитывается перед собравшимися о проделанной работе. В этом же докладе анализируются и оцениваются результаты этой работы. Отчетный доклад - не индивидуальное, а коллективное творчество, представляемое в виде читаемого текста. В таком докладе, как правило, не бывает экспромтов или импровизаций. Они вполне правомерны и необходимы в других видах красноречия. Отчетный доклад отличается продуманностью и строгой аргументацией всех его разделов и положений, предельной деловитостью, ясностью выводов и обоснованностью рекомендаций.

Политическая речь произносится на конференции, совещании, съезде. Она посвящена актуальным вопросам времени. Такая речь, как правило, произносится руководящим деятелем, поэтому является программной. Такие речи всегда отражают влияние времени и намечают перспективы развития. Они насыщены богатым фактическим материалом, убедительны по своей аргументации.

Дипломатическая речь - сугубо официальное выступление лица, представляющего то или иное государство. Слово дипломата всегда было орудием политики. Выдающимся советским дипломатом был Г. В. Чичерин. Его

речь на Генуэзской конференции в 1922 году поразила всех (хорошо аргументирована, прочитана на иностранном языке). Дипломатическая речь звучит в ООН и на различных официальных конференциях и совещаниях.

Военно-патриотическая речь обычно произносится командиром перед решающим сражением. По своей форме, жанровым особенностям эти речи не отличаются существенно от социально - политического красноречия. Предельно краткая речь, носит призывный патриотический характер, сурова по сути и всегда одухотворена идеей героизма. Она требует совершения личного подвига, проявления массового мужества. Одна из особенностей такой речи определяется тем, что она не подлежит обсуждению и тем более критике. Пафосная по характеру, мужественная по призывному интонационному строю, лаконичная по форме, четкая и ясная в установках. Военно-патриотическая речь - это не только призыв к подвигу или геройству, но и приказ. Такая речь особенно впечатляет и воодушевляет слушателей, если произносится человеком, известным своей смелостью, отвагой и пользующимся популярностью.

Речь митинговая носит остро политический характер и посвящена всегда очень злободневной и общественно-значимой теме. Митинг посвящается выдающемуся текущему событию внутреннего, внешнеполитического или международного характера. Или же какому-либо особому случаю (факту), требующему быстрой мобилизации людей на конкретное свершение. Митинговая речь может продолжаться и более часа и 10-12 минут. Но во всех случаях она отличается яркой эмоциональностью, предельной четкостью интонаций и высоким пафосом. Такая речь призывна и всегда предназначена для коллективного выражения общих, единых по характеру чувств и стремлений.

Агитационная речь носит разъяснительный характер. Опытный агитатор никогда не забывает о необходимости психологического воздействия на своих слушателей. В связи с этим он с особым усердием прибегает к ярким сравнениям, запоминающимся образам или метафорам, к ассоциациям. Предельно сжатая во времени и часто ограниченная каким-либо одним вопросом, агитаторская речь нередко носит мобилизационный характер. Она всегда нацелена на нечто предельно конкретное, важное и предваряет значительное свершение.

Академическое красноречие

Вузовская лекция - это глубоко аргументированное выступление, отличающееся высокой логической культурой, строгим стилем речи, к тому же имеющее специфическую терминологию.

По жанрам лекции бывают разные: строго-образовательные и просветительские, теоретические, установочные, пропагандистские или популяризаторские, обзорные и др. Но любая лекция, отвечающая требованиям строгой научности, не должна быть «сухой», рассчитанной лишь на разум и игнорирующей чувственную сторону процесса познания. (Идея Гоголя Н. В. о «художественной природе университетского образования”).

Научный доклад, или доклад, читаемый на научной конференции (на симпозиуме, семинаре, международном конгрессе). Он сходен с лекцией. Но в отличие от нее, доклад, особенно в области естественных наук, бывает обобщением проведенных экспериментов по конкретным исследованиям, поискам. Он бывает посвящен отдельному вопросу и, за редким исключением, должен являться научным открытием или отражать принципиально новый подход к известным явлениям. Такая речь, как и лекция, также отличается строгой аргументированностью и доказанностью. В отличие от лекций, научный доклад становится предметом обсуждения и даже острых дискуссий.

Научное сообщение отличается от научного доклада предварительной или итоговой информационностью. Оно ограничено во времени изложения. Однако научное сообщение всегда предметно и предельно конкретно по своей сути.

Судебное красноречие

Как *прокурорская*, так и *адвокатская* речи носят оценочный характер и отличаются нравственно-правовой направленностью. Предельная объективность, аргументация и доказательность в деталях - необходимые условия успеха таких публичных выступлений. Вместе с тем в них существенен психологический момент, обязательна как можно более полная и верная характеристика личности подсудимого, а тем более, мотивов преступления. В суде всегда речи прокурора и адвоката противостоят друг другу, носят состязательный характер. Чье слово окажется сильнее? Кто из них будет более убедителен и соответственно сможет повлиять на приговор суда?

Однако прокурорская (обвинительная) и адвокатская (защитительная) речи вместе с тем отличаются друг от друга. Как писал Анатолий Федорович Кони, прокурору всегда легче. Он - обвинитель, выступающий от имени государства. Структура прокурорской речи чаще всего состоит из характеристики рассматриваемого дела, из оценки установленных фактов, (формулировок, определения и разбора), из характеристики подсудимого, его деяний, в том числе и заслуг перед обществом, если они есть, морального облика привлеченного к

суду. Такая речь завершается рекомендацией или предложением о мере наказания или об оправдании, если для этого имеются основания.

Обращаясь к виду защитительной речи, следует сказать, что адвокату всегда труднее выступать, защита обвиняемого при всех случаях - дело не такое уж легкое. Адвокат акцентирует внимание на былых заслугах подсудимого, смягчающих его вину перед обществом. Адвокатская речь в суде наполнена чувством гуманности и снисхождения. Защитник обязан искать и находить в биографии и деле обвиняемого факты, дающие ему основание просить о снисхождении при вынесении неизбежного приговора. Но сама такая просьба должна серьезно аргументироваться.

Самозащитительная речь, или допускаемая законом речь подсудимого. Она по своей сути примыкает к речи адвокатской, хотя и ведется в иной форме и в более трудных условиях. Этот вид речи используется на политических процессах. Как вы сами понимаете, уголовнику, виновному в ограблении, изнасиловании, убийстве и других тяжких преступлениях, фактически ничего не остается, как умолять суд о снисхождении. Иное дело - речь на политическом процессе, когда судьи и обвиняемый представляют совершенно враждебные друг другу классовые лагеря. Известная речь Г. Димитрова на Лейпцигском процессе 16 октября 1933 г. Подобные речи подсудимых всегда воспринимались как пламенные выступления в защиту правды, социальной справедливости, исторического прогресса. Этим определяется пафос и эмоциональный накал таких речей.

Богословско-церковное красноречие

Оно - одно из древних, имеющее немалый опыт воздействия на массы. Мы говорим по преимуществу о христианской религии и особенно таких ее наиболее влиятельных разновидностях, как православие и католицизм. Основным видом богословско-церковного красноречия является *проповедь*. Она исполнена веры в то, что воплощает «абсолютную истину», хотя и не исключает раздумий слушателей над смыслом жизни. Наиболее характерная ее черта - морально-этическая назидательность. Проповедь наполнена милосердием, любовью и добром к людям. Всякая церковная проповедь построена прежде всего на вере в то, что все в мире «в руке божьей». Заранее продуманная, рассчитанная на эмоциональное возбуждение прихожан, церковная проповедь читается по ходу богослужения. Прерывается действие, замолкает орган, прекращается хоровое пение и другие ритуалы. И на амвоне появляется духовное лицо, начиная свое слово.

Социально-бытовое красноречие

Оно отражает определенные общественные отношения, представляя вместе с тем известные явления быта и давно сложившиеся обычаи, народные традиции. Социально-бытовое красноречие - составная часть духовной культуры общества.

Юбилейная, или *похвальная* речь бывает двух подвидов:

а) посвящена какой-либо знаменательной дате, юбилею предприятию или организации, б) произносимая в честь отдельной, заслуженной перед обществом личности. И та и другая речи носят праздничный характер, всегда торжественны. Вместе с тем, они имеют в определенной степени подытоживающий характер. Бывает правда, что юбилейная речь, посвященная празднику организации, носит и чисто деловой характер. И тогда она мало чем отличается от политической речи. Иное дело - выступление, посвященное отдельной личности. Например, в связи с ее 70-летием со дня рождения и 50-летием научной, художественной или иной деятельности. Такие, как правило, короткие речи произносимые в торжественной и дружеской атмосфере, выражают уважение и почет юбиляру, наполнены добрыми чувствами и хорошими пожеланиями. В таких речах главным достоинством становится шутка, юмор, меткая характеристика юбиляра, воспоминания о важных фактах его жизни. Они нередко сочетаются с чтением адресов, дружеских коллективных писем и даже специально написанных стихов.

Застольная речь - тост, также делится на два подвида: а) это слово, произносимое на официальных, в особенности на дипломатических приемах. Здесь известная доля приподнятости, а нередко и дружеских чувств. Они ближе к социально-политическому красноречию; б) иное дело - тост как часть фольклора. В нем допустимы даже некоторые похвальные преувеличения в оценках, уместны и славословия. Но тосту противопоказана какая бы то ни было критическая нотка. Сердечные чувства, пожелания здоровья, добра и успехов во всем неизменно определяет интонацию такой застольной речи, является ее атрибутом. Опытный тамада - мастер такой речи. Он всегда знает, что и когда о ком сказать. Его слово может быть подхвачено и продолжено другими. Бывают, конечно, и говоруны, колоритный тип которых отметил А. Л. Чехов в рассказе «Оратор» (1886г.) в образе Запокойкина. Этот выпивоха обладал «редким талантом произносить экспромтом свадебные, юбилейные и похоронные речи». Но таких типов приличное общество своим тамадой не выберет, да и вряд ли захочет допустить к столу.

Надгробная, или *поминальная речь*. Посвящена ушедшему из жизни. Всегда носит оценочный характер. Исполненная печали, а порою трагедийной интонации, такая речь всегда впечатляюща. В слове об ушедшем, как говорят в народе, принято добром помянуть. В старину у многих народов существовал обычай нанимать плакальщиц, чтобы как можно ярче выразить скорбь. Этот древний обычай затем уступил во многих странах место слову, речи об усопшем. Всякое надгробное слово не только выражает печаль, но и содержит краткую характеристику скончавшегося человека, его свершений, а нередко - и призыв к здравствующим продолжить дело умершего. Такие речи, как правило, произносятся в тех случаях, когда скончавшийся оставил заметный след в общественной жизни, науке, технике, искусстве своим трудолюбием, талантом, честностью.

ТЕМА, ЦЕЛЬ И ЖАНР ВЫСТУПЛЕНИЯ

Тему можно выбрать самим или получить ее от других. Тема должна быть связана с потребностями жизни: событиями внутренней или международной жизни, воспитательной или производственной задачей.

Тема должна быть актуальной, отвечать интересам конкретной аудитории. Формулировка темы: привлекательная, простая, лаконичная, достаточно броская, нестандартная. *Целевая установка* - важнейшая характеристика любого выступления. Всякое устное выступление имеет цель проинформировать людей, убедить их в чем-то, побудить к какому-то действию, оказать воспитательное воздействие. При определении цели выступления необходимо ставить перед собой только реальные, достижимые задачи. При определении общей цели выступления, ясно представить и конкретную цель, то есть, что должны от вас узнать слушатели, в чем убедиться, что сделать.

Среди монологических форм чаще всего встречаются виды: лекция, информация, рассказ, обзор событий, доклад.

Лекция - форма популяризации знаний, системное, доказательное и широко аргументированное изложение материала с четко определенной целью.

Информация - призвана оперативно оповестить слушателей о событиях политической, экономической, культурной жизни. Также может ставиться задача разъяснения и комментирования информации, известной аудитории из другого источника.

Рассказ - чаще всего посвящен изложению одного факта, события, в отличие от информации, где обычно излагается несколько фактов и событий.

СБОР МАТЕРИАЛОВ И РАБОТА С НИМИ

Обязательный источник материалов для выступления - разнообразная общественно-политическая литература, различные справочники, статистические издания. Большим подспорьем служат различные энциклопедии, тематические словари. Среди них: БСС, музыкальная энциклопедия, литературная энциклопедия и др.

Огромный запас ярких, запоминающихся образов, разнообразных сведений из всех областей жизни, метких характеристик людей, событий дает художественная литература как классическая так и современная. Хорошее знание художественной литературы помогает оратору добиться выразительности и убедительности в разговоре с аудиторией.

Источниками самых разнообразных фактов служат средства массовой информации -газеты журналы, радио, ТВ. Сегодня каждая газета имеет свое лицо, ярко отражает конфликтный, переломный этап нашей истории. Чтобы собрать необходимую информацию, одной - двух газет, конечно же, недостаточно. Приходится просматривать целые подшивки, которые имеются в библиотеках. Наиболее полную информацию о газетном материале по разным темам можно найти в «Летописи газетных статей», ежемесячно издаваемой Всероссийской книжной палатой.

Многие опытные ораторы постепенно накапливают материал, делая вырезки из газет по интересующим темам (так называемое досье). На каждой вырезке указывается источник и дата, после чего он вкладывается в соответствующую тематическую папку. Можно завести и собственную тематическую картотеку, выписывая на каталожные карточки входные данные интересующих оратора книг, брошюр, журнальных статей. Затем эти карточки группируются по соответствующей тематике.

Интересующий материал можно найти также в научных, научно-популярных, литературно-художественных и других журналах. Ориентироваться помогает еженедельник «Летопись журнальных статей». Систематическую информацию о новых книгах и брошюрах дают еженедельная газета «Книжное обозрение», журнал «В мире книг», «Книжная летопись».

Наиболее полные сведения о фондах библиотек содержатся в систематических, алфавитных или предметных каталогах. В больших библиотеках можно воспользоваться услугами библиографа.

После того, как подобраны источники, начинают просматривать литературу с целью ее предварительного изучения и более тщательного отбора. Наиболее общее представление о книге дает аннотация, а о содержании книги судят прежде всего по его оглавлению. Представление об основных идеях книги может дать беглый просмотр введения (предисловия), а также выборочное чтение текста. Большим подспорьем служат указатели и списки литературы, которые даются в книге. После предварительного ознакомления с литературой, оратор приступает к ее углубленному чтению. Какие же задачи при чтении книги нужно ставить?

- уяснить и усвоить прочитанный материал,
- продумать прочитанное,
- сделать из прочитанного необходимые для памяти выписки,
- дать себе отчет, чему новому научила прочитанная книга.

Специалисты по психологии чтения единодушно подчеркивают необходимость ведения записей в ходе углубленного чтения литературы. Существует разнообразная техника ведения записей.

- 1) Конспектируется каждый источник в отдельности.
- 2) Делаются обобщенные и систематические записи.

Можно вести записи и на карточках, здесь преимущество в том, что карточки легко обозримы и подвижны, их нужно сгруппировать. Можно самым различным способом их использовать во время выступления. А можно свести и в тематические картотеки. Существует немало и других методов работы с литературой. Многое зависит от личного опыта и навыков оратора.

Разнообразную и оперативную информацию оратору дают радио и телевидение. Эти средства массовой информации слушают и смотрят практически все. Поэтому оратор может начать свой разговор апелляцией к последнему выпуску телевизионных «Новостей». Такой зачин помогает быстро установить контакт с аудиторией.

Богатый материал для разговора со слушателями могут дать и лучшие произведения художественного и документально-публицистического кинематографа, а также театральные спектакли.

В своих выступлениях следует уделить большое внимание личностному аспекту. Он приближает оратора к аудитории, делает обстановку более

доверительной. Гораздо легче установись и поддерживать контакт с аудиторией, когда вы используете в речи собственные знания и опыт, приводите примеры из своей жизни. Рассказ о том, что видел собственными глазами, звучит гораздо эмоциональнее и нередко воздействует сильнее, чем целая серия цифр и фактов. Особенно сильно действует на слушателей рассказ о собственных раздумьях, о преодолении колебаний и трудностей.

Контакты, разговоры, беседы с людьми в период подготовки выступления - необходимый источник познания человеческого материала, сведений и местных фактов,, наиболее близких конкретной аудитории. Наблюдательность, умение иной раз в простом факте, событие разглядеть отзвук явления - такое качество полезно выработать каждому оратору.

В каком же отношении, в какой пропорции использует оратор различные источники материала? Здесь многое определяют данные, полученные в ходе уяснения задачи: характер аудитории, вид, цель и обстановка будущего выступления.

Хороший план отличается тем, что в нем исчерпаны полностью, выделены наиболее важные, существенные для раскрытия темы вопросы, разделы четко сформулированы, части расположены последовательно, правильно, намечено содержание вступления и заключения. Распространенными недостатками в составлении плана выступления являются:

- пропуск того или иного вопроса,
- отсутствие логической связи между разделами выступления;
- неумение выделить основные вопросы.

Если первый недостаток порождает неполное освещение темы, то два последних недостатка приводят к сбивчивому, непоследовательному изложению с ненужными повторениями без выделения основных, центральных положений выступления.

Помимо логических погрешностей в расположении материала выступления встречаются еще логические ошибки частного характера:

- неаргументированность отдельных положений;
- отсутствие смысловой связи между предложениями и их частями;
- неверная логическая связь между ними;
- ненужное противопоставление суждений и другие.

РАБОТА НАД ГЛАВНОЙ ЧАСТЬЮ

Уже в Древнем мире в правилах риторики ставилась задача: узнать и понять, как возникает и как организуется само содержание речи (то, что мы говорим), - и как это содержание, этот смысл получает словесное выражение.

В античном риторическом каноне Аристотеля представлены пять этапов на пути от мысли к слову:

1. Инвенция - "нахождение", "изобретение" что сказать.
2. Диспозиция - расположить изобретенное.
3. Элокуция - словесное оформление, украшение словами.
4. Запоминание - учение наизусть, репетиция.

5. Произнесение - не только произнести, но и разыграть речь с использованием жестов, мимики, голосовых данных оратора.

1. ИНВЕНЦИЯ (Изобретение).

Тему речи нужно разработать, т.е. подразделить на ряд подтем, которые в совокупности и составят тему. Допустим, нам нужно говорить о *храбрости*. Сначала полагается дать определение этого понятия (ответить на вопрос, что такое храбрость), затем доказать справедливость этого определения, выделить разновидности храбрости, сравнить их, чтобы оценить, далее показать, как избежать плохих разновидностей и как получить и развить хорошие и т.д. Таким образом, инвенция - испытанная веками традиция развития мысли о каждом данном предмете, культура мысли.

2. ДИСПОЗИЦИЯ (Расположение).

Античный риторический канон предлагает шесть важнейших "частей речи", определяющих ее линейную структуру:

1. Введение.
2. Предложение, или теорема.
3. Повествование.
4. Подтверждение.
5. Опровержение.
6. Заключение.

Современное построение речи может заметно отличаться от классической традиции; однако основные этапы - введение, развитие темы и заключение - остаются и до сих пор неизменными в качестве главных "частей" речевого произведения.

3. ЭЛОКУЦИЯ. (Выражение)

Здесь важен отбор слов и их сочетаний. Здесь осуществляется и выбор ритма, общей структуры фразы, выбор тропов и фигур речи, специальных риторических приемов, вызывающих и эстетическое наслаждение у слушателей.

Главная часть выступления не только пространственная, но и самая ответственная. Именно здесь логика изложения становится той силой, которая

ведет за собой мысль аудитории. Это достигается предельной четкостью логического построения; речь развивается в виде цепочки тезисов и следствий, одно положение вытекает из другого.

Переход от предыдущей части выступления к последующей должен обеспечить переключение внимания аудитории. Устойчивости внимания способствует и определенная «занимательность» в изложении, когда аудитория постоянно как бы задается вопросами: «А что дальше?», «Почему?», «Как?» и др. Последующие слова дают ответ на эти вопросы, активно воспринимаются слушателями.

В зависимости от содержания выступления, состава аудитории и обстановки, рекомендуются различные методы логической организации материала. Они могут распространяться как на все выступление, так и на изложение отдельных его частей. Наиболее часто встречающимися в речи являются методы дедукции, индукции, аналогии.

ДЕДУКТИВНЫЙ МЕТОД - Движение мысли от общего к частному. К этому способу мы прибегаем тогда, когда хотим рассмотреть какое-то явление на основании уже известного нам положения или закона и сделать необходимые выводы. Например: Любой народ имеет право на существование. Следовательно, безнравственно разжигание национальной розни.

ИНДУКТИВНЫЙ МЕТОД - Движение мысли от частного к общему. Или движение от знания единичных или частных фактов к знанию общего правила, к обобщению. Пример: Исходя из того, что отдельные радиоактивные элементы: радий, уран, полоний и другие являются источниками энергии, можно сделать обобщающее заключение о том, что все радиоактивные элементы являются источником энергии.

Мы исходим из того, что каждый предмет обладает как индивидуальными, присущими только ему признаками, так и признаками, повторяющимися в других предметах, т. е. каждый предмет представляет собой единство отдельного и общего. Знания о признаках отдельных предметов дает нам право предполагать о наличии таких же признаков у всех предметов данного класса, особенно если выделенный признак является существенным.

АНАЛОГИЯ. Если два явления сходны в одном и более отношениях, то они, вероятно, сходны и в других отношениях. Изложение по методу аналогии не следует смешивать с простым сравнением. Хотя цель у них общая - наглядно представить то или иное положение в речи. Если сравнение строится на сходстве каких-либо предметов, то аналогия выступает как своеобразная модель какого-то

явления, не имея непосредственной связи с ними. Например: Надо помнить, что экономическая система не есть что-то застывшее. Тут, как на велосипеде, чем сильнее крутишь педали, тем быстрее едешь. Остановился - упал.

Многие научные открытия были сделаны с помощью аналогии. Природа звука устанавливалась по аналогии с морской волной, природа электричества - по аналогии с теплотой.

МЕТОД КОНТРАСТА в изложении речи. Он используется для показа принципиального, качественного различия в том или ином варианте решения проблемы.

КОНЦЕНТРИЧЕСКИЙ МЕТОД. Здесь изложение строится вокруг единого центра, которым является поставленная проблема.

СТУПЕНЧАТЫЙ МЕТОД. Последовательное изложение проблематики, когда оратор как бы шаг за шагом переходит от одной ступени темы к другой.

ИСТОРИЧЕСКИЙ (хронологический) МЕТОД. Наиболее удобен и естественен в выступлениях на историческую или биографическую тематику.

ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ МЕТОД. Помогает передать факты, события наглядно в их динамике и взаимодействии. Например, характеризуя положение той или иной страны, целесообразно предложить аудитории как бы совершить мысленную поездку по этой стране.

МЕТОД АЛЬТЕРНАТИВЫ. Рассмотрение нескольких способов решения проблемы. Выбор наиболее или единственно приемлемого.

СМЫСЛОВЫЕ МОДЕЛИ В РЕЧИ (ТОПЫ).

СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ "ОПРЕДЕЛЕНИЕ".

В учебниках по риторике рекомендовали начинать речь, посвященную "простой идее" - конкретному предмету или человеческому свойству, - именно с *определения* его. Определение традиционно служит отправной точкой речи-описания.

предмет речи:	начало речи:
ДУБ	Дуб – самое красивое лесное дерево нашего климата.
ЛЕТО	Лето - самое благословенное время года.
СОСТРАДА-ТЕЛЬНЫЙ	Сострадательный владеет чувствительным,

	отзывчивым сердцем, которое принимает теплое участие как в радостях, так и в невзгодах ближнего.
--	--

Здесь четко показывается структура топа: определить предмет речи - значит назвать *общий род* (дуб - дерево и т.д.) и *видовое*, специфическое его *отличие* от других предметов того же рода (признак, признаки): (дуб - *самое красивое лесное дерево нашего климата* и т.д.).

Часто встречаются и определения-метафоры, определения образные, построенные на сходстве предметов ("Жизнь есть сон" - название пьесы испанского драматурга 17 в. Кальдерона); определения-метонимии, построенные на смежности предметов ("Что такое осень? Это небо, плачущее небо под ногами". -Ю.Шевчук).

Прекрасные примеры творческих, хороших, подлинно риторических определений можно найти в сборниках афоризмов, крылатых слов, в художественных текстах.

Такие определения отличаются следующим: 1) они всегда содержат элемент неожиданности, смысловой игры, нередко парадоксальны; 2) они часто образны (метафоричны); 3) они подаются говорящим уверенно, подчеркнуто смело.

Искусство острого слова, афоризма, как и искусство беседы вообще, во многом зависит от умения давать четкие и риторически совершенные определения, отражающие в краткой и законченной форме пронизательную мысль.

Искусством парадокса, принимающего нередко форму определения, прославились знаменитые европейские острословы. Таким был английский писатель Оскар Уайльд. Его лорд Генри ("Портрет Дориана Грея") говорит: Я обожаю простые удовольствия, они - последнее прибежище для сложных натур.

А вот фрагмент из книги французского писателя Андре Моруа. Этот текст как целое организован *образом* (метафорой), данной в форме определения: "Разговор - это здание, возводимое сообща. Выстраивая фразы, собеседники не должны терять из виду общую конфигурацию здания; так опытный каменщик ведет свою кладку. Умам, склонным к придиричивой методичности, лучше держаться от строительства в стороне, если они не в состоянии украсить фасад парадоксом".

СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ "ЦЕЛОЕ - ЧАСТИ".

Это значит, что предмет речи (идею) нужно: а) рассмотреть как *часть* некоего *целого* и *рассуждать также* и *об этом целом*. (Если говорим о Москве - естественно сказать и о России; если предмет речи - беседка, можно говорить также и о саде.); б) рассмотреть *элементы, части, составляющие предмет речи*, и *говорить* о них *по отдельности*

Закон работы мысли - ее движение *от целого к частям предмета и снова к целому*.

СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ "СВОЙСТВА"

Это *признаки (приметы) предмета речи, его качества, его функции, его характерные действия*. Умение хорошо описывать подразумевает умение выделять *важнейшие свойства и характерные признаки* предмета речи.

Чтобы правильно и успешно использовать топ "свойства", нужно: а) отбирать только *существенные, характерные* признаки, функции, качества объекта, причем такие из них, которые делают его действительно интересным как предмет речи и для говорящего, и для адресата; б) не избегать при этом выражения *собственных оценок, эмоций*.

СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ "СОПОСТАВЛЕНИЕ"

Она является одной из важнейших моделей организации мышления и речи, "размножение идей". "Все познается в сравнении" - крылатое выражение, отражающее универсальность этой модели для познания мира и речи о нем.

Поиски *общего* между предметами и явлениями, как и открытие *отличного и противоположного*, позволяет человеку структурировать окружающее, классифицировать бесконечное разнообразие вещей, а таким образом - овладеть разнообразием, сделать мир доступным познанию.

1. Сравнение - поиски сходства (аналогия). О необходимости сравнения в хорошей речи свидетельствует еще античная классика. Одно познается через другое, демонстрируется посредством другого, если имеет с ним нечто общее.

2. Противопоставление - поиски различного (противоположного) путем столкновения одного с другим, обладающим противоположными свойствами. Из этого столкновения рождается специальная риторическая фигура - *антитеза*. Противопоставление широко используется для решения всех риторических задач - *и для описания, и для рассуждения, и для доказательства*.

Пример: фрагмент из речи Цицерона в защиту Секста Росция Америйца:

"Остается нам, судьям, размыслить, который же из двоих скорей, можно думать, убил Секста Росция: тот ли к кому пришло с этой смертью богатство, или тот - к кому скудность? Тот ли, кто прежде был небогат, или тот, кто после стал нищим? Тот ли, кто, распаляемый алчностью, бросается на своих, или тот, кто всю жизнь был стяжательства чужд, зная только доход, приносимый трудом? Тот ли, кто наиболее дерзок из всех в своем промысле, или тот, кто, непривычный к форуму и судам, страшиться здесь не только скамей, но самого города?" (В этом тексте противопоставление используется для изобретения содержания в целях доказательства).

СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ "ПРИЧИНА И СЛЕДСТВИЕ"

Причинно-следственные отношения особенно важны в аргументирующей речи при рассуждении и при доказательстве. Умение обнаружить причинно-следственные отношения между явлениями, четко показать их в речи, используя как живой и благодатный источник изобретения содержания, составляет одно из главных достоинств хорошего оратора.

Пример: первая речь Цицерона против Катилины (патриция и сенатора, организовавшего в 63 г. до н.э. заговор против республики). Смысловой каркас (основа) этой речи образован анализом причин и следствий: Цицерон показывает причины необходимости изгнать Катилину; причины, по которым он заслуживает даже смертной казни; причины, по которым лучше изгнать, чем казнить этого заговорщика; следствия, которые могут наступить в результате его казни или изгнания. Вот как, обращаясь к Катилине, Цицерон демонстрирует причины того, что он должен покинуть город: *"Только подумай, Катилина, какая тебе радость в городе, где нет никого, кто бы тебя не страшился (причина 1)? Никого, кто бы не испытывал к тебе ненависть, кроме, может быть, тех несчастных, которые вступили в этот ваш заговор вместе с тобой (причина 2)? Каким позорным клеймом еще не отмечена твоя семейная жизнь (причина 3)?"*

Далее следует еще 8 (!) риторических вопросов, аналогичных приведенным выше, в которых названы еще восемь причин; потом Цицерон высказывает три утверждения - указывает еще три (!) причины. Невозможно даже перечислить общее количество причин необходимости осуждения и отвержения Катилины, которые в этой речи находит оратор.

Используя для изобретения содержания речи топ "причины и следствия", находя причины предмета речи, предвидя и обнаруживая в речи его следствия, нужно помнить: одна из наиболее частых ошибок ораторов, спорящих, и

собеседников состоит в следующем. Отношения *причины и следствия* подменяются отношениями *временной последовательности* событий. "После того - не значит по причине того", так предупреждают еще старые риторика.

Изобретая содержание речи, обращаться к топу "причина - следствие" всегда приходится ораторам или авторам, деятельность которых связана с наукой, юрисдикцией, социально-политической сферой жизни, публицистикой и пр. - т.е. с необходимостью четкой и точной аргументации для построения рассуждения и для получения обоснованных выводов или оценок.

Блестящий пример использования цепи причинно-следственных отношений в научной речи находим в фрагменте текста "Происхождение видов" Чарльза Дарвина. Ученый строит свой текст с помощью модели "причина - следствие", изящно получая великолепный вывод: чем больше в Англии старых дев, тем больше там удои молока. Вот как действует эта модель: *старые девы любят и держат кошек, кошки истребляют мышей; мыши разоряют гнезда полевых шмелей; полевые шмели опыляют посевы клевера на полях; клевер урождается, если нет мышей и есть шмели; коровы получают в достатке корм; удои молока увеличиваются*. Итак, эта модель "причина - следствие" используется здесь несколько парадоксально, но убедительно.

Рассмотрим, как же практически используется топ "причина - следствие" для изобретения содержания речи. Возьмем для примера тему "Монументы возвышают дух народа" (Н.М.Карамзин). Основное содержание возможной речи сформируем так:

1. *Причины* (почему справедлив афоризм, вынесенный в название темы):

- 1) - памятники напоминают о славных деяниях предков;
- 2) - воспитывают в младших поколениях стремление подражать великому и славному прошлому;
- 3) - рожают уверенность, что в народе имеются еще силы для дел не менее славных;
- 4) - ободряют дух в годы народных бедствий.

II. *Следствия* (что вытекает, следует из утверждения, сформулированного темой, справедливость которого мы доказали, рассматривая причины):

- 1) - обязанность каждого патриота - посильное приношение на увековечение памяти предков;
- 2) - обязанность всего общества - заботиться о сохранности прежних и строительстве новых памятников.

Конечно, основное содержание такой речи должно быть обрамлено соответствующим введением и заключением.

СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ "ОБСТОЯТЕЛЬСТВА"

Топ "обстоятельства" включает в себя место, время, условия - *где? когда? как? каким образом?* Вот вопросы, ответы на которые и дают возможность *развить* содержание речи в соответствии со смысловой моделью "обстоятельства". Особенно важны эти топы в *повествованиях*; их с успехом можно употребить и в *описаниях*.

Совершенно необходимы топы "место", "время", "условия" ("мотивы") в *судебной* речи. Именно на основании топа "обстоятельства" строят свои речи прокурор и адвокат.

СМЫСЛОВЫЕ МОДЕЛИ "ПРИМЕР" И "СВИДЕТЕЛЬСТВА"

"Примеры" к отдельным положениям (идеям) речи или ко всей речи (ее смыслу) в целом необходимы в связи с общериторическими принципами конкретности и близости.

Примеры, иллюстрирующие мысль говорящего, черпаются им из собственного жизненного опыта, из истории, фольклорных источников (чаще всего сказок), из художественной литературы (басни, другие известные произведения мировой литературы), из Священного Писания.

Подыскивая примеры, развивающие смысловую канву речи или (и) служащие доказательством (аргументом) некоей отдельной ее мысли, не забывайте о *принципе близости*: хорошо, если иллюстрации взяты из области, знакомой и близкой адресату речи, или, во всяком случае, доступны - соответствуют уровню его восприятия и понимания.

В целом можно утверждать, что современная русская ораторская речь явно страдает *от недостатка примеров*. Если есть возможность подготовиться к публичной речи или важной беседе заранее - полистайте тексты, подберите и выпишите подходящие иллюстрации для своих мыслей.

Если приходится говорить без подготовки, импровизировать - используйте все те несколько минут, которые всегда остаются перед выступлением или началом разговора, чтобы найти в памяти подтверждающие ваше мнение исторические параллели, случаи из жизни или ситуации, описанные в художественной литературе.

"Свидетельства" ("обращение к авторитетам") - риторическое общее место, во многом сходное с топом "примеры". Это разного рода цитаты и изречения, которые употребляются в речи с целью придать ей весомость признанного авторитета, убедительность древней мудрости, очарование поэзии. "Ссылка на авторитеты" может выглядеть и как поэтическая цитата, и как высказывание известного экономиста - в зависимости от речевой ситуации или места в структуре речи.

И "свидетельства" и "примеры" нередко используются не только и не столько как доказательства, сколько просто чтобы оживить внимание аудитории, дать ей отдохнуть, позабавиться, отвлечься, чтобы потом с удвоенным вниманием обратиться к продолжению мыслительной работы - слежению за речью оратора и собственным размышлениям по поводу предмета речи.

Чтобы соблюдать общериторический принцип "гармонии речевого события", подбирая изречения и ссылаясь на "авторитеты", нужно помнить: источники, к которым вы обращаетесь за этим материалом, должны быть *авторитетными* не только для вас, и не только "вообще", но, прежде всего для *вашей аудитории* или собеседников.

Из источников "свидетельств" практичнее и легче всего использовать сборники афоризмов, крылатых слов; тексты художественные, принадлежащие признанным или особенно любимым вами авторам; никакой речи не повредит пословица, поговорка - народная мудрость. Положение "свидетельств" в структуре речи, как правило, отличается одной важной особенностью: их чаще всего употребляют *"на границе структурных частей"* речевого произведения. "Свидетельства" или открывают речь (привлекают внимание слушателей, располагают их к оратору во введении), или завершают ее; с них могут начинаться или заканчиваться отдельные части речи. Для раскрытия любой темы требуется обращение или к народной мудрости (пословице), или к авторитету классиков или других наиболее значимых писателей. Все это - "*свидетельства*".

В качестве материала для "*примеров*" берутся, как правило, биографии прославленных ученых, знаменитых писателей, выдающихся мыслителей прошлого, известных государственных деятелей.

СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ "ИМЯ"

Это еще один источник изобретения мыслей, развития темы - обращение к *происхождению* и (или) *смысла слова* (имени), обозначающего явление или понятие, которое входит в *название* вашей темы или является *одной из ее идей*.

Топ "имя" подсказывает: присмотритесь внимательней к ключевым для темы словам. Проанализируйте их значение (пользуясь толковым словарем) и происхождение (здесь поможет этимологический словарь).

Например, если вы говорите о городе, естественно обратиться к его названию: *Петербург - град Петра*. Отсюда удобно перейти к истории города и роли его в истории страны. Словарное значение слова служит верным средством определения понятия, которое этим словом обозначено.

В сфере художественного творчества топ "имя" получает самоценность, достигает высочайшего статуса. Звучание слова - имени, значения его становятся уже не просто средством изобретения смыслов, не только одним из способов речевого воздействия, но приобретают качество живого материала поэзии. Сравните, как использован выше топ "имя" в речи о городах и следующий текст:

Пусти меня, отдай меня, Воронеж, -
Уронишь ты меня иль проворонишь,
Ты выронишь меня или вернешь -
Воронеж - блажь, Воронеж - ворон, нож!

(О. Мандельштам. Воронежские тетради)

ПОДГОТОВКА ВСТУПЛЕНИЯ РЕЧИ

Вступление - это не только введение в тему, но и средство установления контакта с аудиторией, возбуждение интереса, завоевание внимания.

Оратор, используя неудачное и трафаретное начало, рискует нарушить контакт со слушателями. Уже с первых слов оратор должен увлечь аудиторию, зажечь ее. Чаще всего начинают речь с приветствия и обращения к аудитории. Это способствует установлению доброжелательных отношений. Характер обращения и приветствия во многом зависят от обстановки и собравшейся аудитории. Во вступлении можно использовать апелляцию к событию, времени, месту. Удачным началом служит и ссылка на известные источники информации: центральные и местные газеты, телевидение, радиовещание. Для приглашения аудитории к размышлению уже на стадии начала речи полезно использовать проблемные вопросы и привлекающий внимание факт. Если требуется снять напряжение в аудитории, установить взаимопонимание, хорошо обратиться к юмору, шутке. Эффектным средством установления психологического контакта с аудиторией может служить апелляция к собственной личности, к своим мыслям и

переживаниям. Если оратор уверен, что аудитория готова его слушать и степень ее внимания достаточно высока, эффективным вступлением может быть краткое изложение цели, задачи, мотива и содержания речи. Вступление должно быть естественным и неразрывно связанным с остальными композиционными частями речи - главной частью и заключением. Это относится как к содержанию, так и к форме изложения вступления. Размер вступления определяется рядом факторов: продолжительностью речи, настроением аудитории, отношением слушателей к теме речи, к оратору.

ПОДГОТОВКА ЗАКЛЮЧЕНИЯ РЕЧИ

В заключении речи могут подводиться итоги сказанному, обобщаться те мысли, которые высказывались в основной части речи. В конце речи могут кратко повторяться главная мысль и важность для слушателей данной темы. Завершая выступление, оратор может наметить тему следующей встречи или пути развития выраженных им идей. Оратор может поставить перед аудиторией на основе всей речи какие-либо задачи, приглашает высказать свое мнение, поспорить. В конце митинговой речи оратор обычно провозглашает лозунги, которые не только воздействуют на эмоциональную сферу слушателей, но и побуждают к действию. Заключение должно быть кратким, форма изложения в заключении зависит от вида красноречия. Характер конца речи зависит от цели речи: воздействовать на интеллектуальную или эмоциональную сферу слушателей. Следует помнить, что эти сферы взаимно перекрещиваются, что обусловлено особенностями человеческого восприятия.

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ИСКУССТВА ВЫРАЗИТЕЛЬНОГО СЛОВА

Понятие культуры речи в устном выступлении включает в себя и культуру голосоведения, произнесения, степень четкости выговаривания звуков, т.е. все обеспечивающее понятность и несущее эмоциональное отношение говорящего.

Наиболее распространенные недостатки звучащей речи: монотонность, быстрый или слишком медленный темп говорящего, плохая дикция, неверные ударения и произношения. Так как от качества звучания речи зависит ее восприятие, усвояемость и, в итоге, степень влияния говорящего на аудиторию,

предлагаются рекомендации по технике звучащего слова, которые способствуют улучшению звуковой стороны выступления.

- Речь, произносимая с трибуны, со сцены требует повышенной звучности. Будучи в этом смысле искусственной, она должна сохранять всю выразительность естественной речи.

- Речь должна быть благозвучной и «дальнобойной», чтобы каждое слово и интонация легко доходили до сознания слушателя и западали в душу.

- Восприятие речи есть процесс не только слуховой, но и слухомышечный: слушатели воспринимают говорящего не только органами слуха, но и мышцами голосо-речевого аппарата. Если мышцы выступающего напряжены, то его голос звучит резко, сдавленно. Это утомляет аудиторию, она начинает кашлять, двигаться или отключается от слушания, тем самым давая отдых своему речевому аппарату. Поэтому навык «мышечного» контроля должен быть постоянно на страже свободно звучащего слова, ибо только такой голос способен передавать мысли и отражать чувства.

- Согласные звуки несут больше информации, чем гласные. Они выполняют смысловоразличительную функцию. Поэтому, чем сильнее звучит голос, тем четче надо произносить все звуки, входящие в структуру слова, а тем более согласные. Следует помнить, что неразборчивость речи особенно обнаруживается при высоких тонах голоса, при усилении звука и при тихом звучании, низких тонах голоса, если говорящий не заботится об интенсивности произнесения.

- Громкость начальных слов фразы, как правило, намного превышает громкость конечных, даже если в конце оказывается что-то новое.

- Главным средством выражения речевого действия является интонация. Именно по интонации (т.е. повышению или понижению тона голоса, увеличению или уменьшению силы звука, продолжительности и характеру пауз, изменению темпо-ритма речи, тембра, характера произнесения) слушатели главным образом понимают мысли и угадывают чувства оратора.

- Во время публичного выступления возможны моменты спада внимания слушателей, ощущения собственной усталости, вялости, которые незамедлительно сказываются на интенсивности словесного действия. Незаметно убирайте мышечную расслабленность, меняйте тон, темп речи, мобилизуйте свою диафрагму, говорите на «опоре», подбрасывайте диафрагмой ударный слог. Окрепший звук полетит, дикция получит подмогу, придут радостные эмоции.

- Научитесь готовиться к публичному выступлению, осмысливая и продумывая не только по содержанию, композиции, но и тренируясь в проговаривании текста вслух.

ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

Доказательство - это цепь рассуждений, с помощью которых обосновывается какое-либо утверждение или отрицание. Всякое доказательство состоит из тезиса и аргументов. Тезис - это мысль, которую надо доказать. Аргументы - это ранее обоснованные суждения, которыми доказывается тезис. Аргументы отвечают на вопрос: чем можно доказать тезис? Аргументы и тезис связаны друг с другом, это связь тезиса с аргументами называется демонстрацией. Демонстрация отвечает на вопрос: как связать аргументы с тезисом. Тезис может быть представлен в виде заголовка статьи, вывода, теоремы, гипотезы и т. д. Аргументы могут быть представлены в виде суждений ранее доказанных, в виде фактов.

ПРАВИЛА ДОКАЗАТЕЛЬСТВА Они рассматриваются в соответствии с составом доказательства: правила тезиса, правила аргументов и правило демонстрации.

Правила тезиса.

а) тезис должен оставаться одним и тем же на протяжении всего доказательства. При нарушении этого правила возникает ошибка: подмена тезиса. Ее суть в том, что доказывается не тот тезис, который был сформулирован сначала:

б) тезис должен быть точно, однозначно сформулирован. При нарушении этого правила возникает ошибка: кто слишком многое доказывает, тот ничего не доказывает. Суть ее в том, что доказывается тезис, сформулированный в слишком категорической форме. Эта ошибка возникает из-за небрежной формулировки или непонимания смысла тезиса. Перед началом доказательства важно уточнить смысл понятий, входящих в тезис, уточнить также объем, т. е. всему ли классу предметов принадлежит (или не принадлежит) признак, о котором идет речь, или только части предметов.

Правила аргументов.

а) аргументы должны быть истинными, достоверными. Нарушение этого правила проявляется в двух ошибках. Первая ошибка - основное заблуждение -

состоит в том, что в качестве аргумента используется заведомо ложное суждение. Вторая ошибка - предвосхищение основания - состоит в том, что в качестве аргумента используется еще не доказанное положение. Это положение еще надо доказать, а уже потом брать в качестве аргумента. А его используют, как будто оно доказано;

б) аргументы должны быть доказаны самостоятельно, независимо от тезиса. При нарушении этого правила возникает ошибка порочного круга, суть которой в том, что тезис доказывается с помощью аргумента, а аргумент - с помощью тезиса;

в) аргументы должны быть необходимыми и достаточными для тезиса. При нарушении этого правила возникает ошибка, «не вытекает», суть которой в том, что аргументы, вместе взятые, сами по себе истинные, но настолько слабые, что из них не вытекает тезис.

Правила демонстрации.

При связывании аргументов с тезисом должны быть соблюдены все правила умозаключений: по аналогии, дедукции, индукции. Могут быть такие ошибки: смещение собирательного смысла понятия с разделительным, т. е. в целом утверждается то, что справедливо только о части этого целого, либо о каждом предмете совокупности утверждается то, что справедливо относительно совокупности в целом.

Вторая ошибка - от сказанного в относительном смысле к сказанному безотносительно - проявляется в том, что суждение, верное лишь при строго определенных обстоятельствах, является верным с точки зрения доказывающего, при всех обстоятельствах.

ВИДЫ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

Доказательство делится на прямое и косвенное. Прямое доказательство используется в том случае, когда есть несомненные и достаточные аргументы, из которых прямо вытекает доказываемый тезис. Косвенное доказательство ведется так: временно допускается антитезис, т.е. противоречащее исходному тезису суждение. Из этого антитезиса выводятся все следствия, и если следствия не соответствуют действительности, то по закону исключенного третьего, истинным является тезис, который надо было доказать.

ТЕХНИКА АРГУМЕНТАЦИИ

В аргументировании выделяют две основные конструкции: доказательная аргументация, когда мы хотим что-либо обосновать; и контраргументация, с помощью которой мы опровергаем тезисы и утверждения собеседника. Для обеих конструкций применяются одни и те же основные приемы, которые состоят: в тщательном изучении всех фактов и сведений, которые будут использованы в ходе аргументирования; в исключении возможных противоречий; в формулировании логичных и ясных заключений.

Нужно также добавить сюда следующее определение качества аргументов: наилучшими являются те аргументы, которые основаны на правильных и четких рассуждениях по данному вопросу, на хорошем знании деталей и обстоятельств и на способности заранее и в конкретных формах и точно представить себе то, что произойдет. Для построения аргументации в нашем арсенале имеются риторические методы аргументирования, которых в принципе следует придерживаться.

1. Фундаментальный метод. Представляет собой прямое обращение к нашему собеседнику, которого мы знакомим с фактами и сведениями, являющимися основой нашего доказательства в случае доказательной аргументации или же - если речь идет о контраргументах - пытаемся, если это возможно, оспорить и опровергнуть факты и доводы собеседника. Если нам удастся поставить под вопрос изложенные им факты, то тогда вся конструкция его аргументации рассыпается, как карточный домик. Важную роль здесь играют цифровые примеры, которые являются прекрасным фоном как для поддержки наших тезисов, так и для опровержения тезисов и положений собеседника.

2. Метод противоречия. Основан на выявлении противоречий в аргументации противника. Если речь идет о доказательной аргументации с нашей стороны, мы должны предварительно тщательно проверить, не противоречат ли одна другой отдельные части и данные, чтобы не дать собеседнику перейти в контрнаступление. Точно также нельзя допускать, чтобы противоречия в аргументации собеседника оставались незамеченными. Следует добавить, что по своей сущности этот метод является оборонительным.

3. Метод «извлечения выводов». Основывается на точной аргументации, которая постепенно, шаг за шагом, посредством частичных выводов приведет нас к желаемому выводу. При контраргументации это означает опровержение ошибочных выводов собеседника или требование корректных и логически правильных доказательств. Метод извлечения выводов применяется также тогда, когда наш собеседник сделал лишь частичные или вообще не сделал никаких

выводов, что дает нам возможность высказывать такие суждения, которые разрушают даже исходную базу его аргумента.

4. Метод сравнения. Имеет исключительное значение, особенно когда сравнения подобраны удачно, что придает выступлению исключительную яркость и большую силу внушения. Этот метод фактически представляет собой особую форму метода «извлечения выводов».

5. Метод «да..., но». Часто бывает, что собеседник приводит хорошо построенные аргументы. Однако они охватывают или только преимущества, или только слабые стороны предложенной альтернативы. Но, поскольку действительно редко случается так, что все говорит только "за" или только "против", легко применить метод «да..., но», который позволяет рассмотреть и другие стороны решения. Мы можем спокойно согласиться с собеседниками, а потом наступает так называемое «но».

6. Метод «кусков». Состоит в расчленении выступления собеседника таким образом, чтобы были ясно различимы отдельные части: «это точно», «об этом существуют различные точки зрения», «это и то полностью ошибочно». При этом целесообразнее не касаться наиболее сильных аргументов собеседника, а преимущественно ориентироваться на слабые места и попытаться именно их и опровергнуть.

7. Метод «бумеранга». Дает возможность использовать «оружие» собеседника против него самого. Этот метод не имеет силы доказательства, но оказывает исключительное действие, если его применить с изрядной долей остроумия.

8. Метод игнорирования. Очень часто бывает, что факт, изложенный собеседником, не может быть опровергнут, но зато его ценность и значение можно с успехом проигнорировать. Собеседник придает значение чему-то, что по нашему мнению, не столь важно. Мы констатируем это и анализируем.

9. Метод потенцирования. Собеседник в соответствии со своими интересами смещает акцент, выдвигая на первый план то, что его устраивает.

10. Метод «выведения». Основывается на постепенном субъективном изменении существа дела. Можно указать на такие примеры: «Богатство не имеет границ, когда в больших размерах идет за границу»; «Мелкая сошка лучше всех знает, кому достанется мясо. Но кто будет слушать мелкую сошку?»

11. Метод опроса. Основывается на том, что вопросы задаются заранее. Вопросы - «ударный инструмент» любой беседы, а поскольку мы хотим узнать от собеседника преимущественно не то, что он сам нам хочет сообщить, то мы

тщательно их продумываем, предусматриваем обстоятельства, при которых мы сможем в определенной последовательности и в нудном темпе задать собеседнику ряд вопросов, которые должны быть краткими и содержательными, но при этом предельно точными и понятными. Поскольку вопросы в целом являются основным механизмом любой дискуссии, то можно сказать, что заранее заданные вопросы являются особым видом аргументации, причем весьма эффективным,

12. Метод видимой поддержки. Весьма эффективен как в отношении одного собеседника, так и в отношении нескольких слушателей. В чем он заключается? К примеру, наш собеседник изложил свой аргументы, и теперь мы берем слово. Но мы ему вообще не возражаем и не противоречим, а, к изумлению всех присутствующих, наоборот, приходим на помощь, приводя новые доказательства в пользу его аргументов. Но только для видимости! А затем следует контрудар. Пример: "Вы забыли в подтверждение Вашего тезиса привести еще и такие факты... (перечисляем их) .Но все это Вам не поможет, так как... " - теперь наступает черед наших контраргументов. Таким образом создается впечатление, что точку зрения собеседника мы изучили более основательно, чем он сам, и после этого убедились в несостоятельности его тезиса. Следует добавить, что этот метод требует особо тщательной подготовки.

ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОЙ БЕСЕДЫ

Деловая беседа - это форма делового общения между партнерами с целью обсуждения или решения конкретной проблемы. В систему подготовки деловой беседы входит:

Планирование - предварительный анализ участников, темы и ситуаций; подробный план подготовки к беседе..

Оперативная подготовка - сбор материалов, отбор и систематизация материалов, рабочий план, разработка основной части беседы; начало и окончание беседы. Тренировка - мысленная репетиция, устная репетиция. Структура деловой беседы:

Начало беседы. Задачи: установление контакта с собеседниками, создание приятной атмосферы для беседы, привлечение внимания, пробуждение интереса к беседе, если необходимо - «перехват» инициативы.

Передача информации. Этапы: обсуждение проблемы, передача информации, закрепление информации и обозначение нового направления

информирования. Рекомендуется вместо того, чтобы давать чему-либо оценку, применять соответствующую технику вопросов в целях перехода от монолога к диалогу. Основными элементами фазы передачи информации являются: постановка вопросов: закрытых, открытых, риторических, переломных, вопросов на размышление, выслушивание, изучение реакций собеседников, передача информации собеседнику.

Аргументирование. Доказательная аргументация, когда мы хотим что-то доказать или обосновать. Контраргументация, с помощью которой мы опровергаем тезисы и утверждения собеседника. В любом случае необходимо тщательное изучение всех фактов и сведений, которые будут использованы в ходе аргументирования. Необходимо исключить взаимные противоречия. Формулировать ясные и логически верные заключения.

Принятие решений. Основные задачи, которые решаются в конце беседы:

1. Достижение основной или в самом неблагоприятном случае
2. запасной альтернативной цели.
3. Обеспечение благоприятной атмосферы в конце беседы.
4. Стимулирование нашего собеседника к выполнению намеченных действий.
5. Поддержание в случае необходимости в дальнейшем контактов с собеседниками и их коллегами.
6. Составление как можно более полного резюме беседы, понятного для всех присутствующих, с четко выделенными основными выводами.

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ БЕСЕД

- заранее написать план беседы, отработать наиболее важные формулировки;
- применять положение психологии о периодическом воздействии на собеседника в ходе беседы, а именно: неблагоприятные моменты и факты чередовать с благоприятными; начало и конец - положительные фазы ведения беседы;
- постоянно помнить о движущих мотивах собеседника: его ожиданиях, преимуществах, которые он добивается посредством этой беседы; его

позиции; его желании самоутвердиться; его чувстве справедливости; его самолюбии;

- при любой возможности использовать личный контакт. Избегать присутствия незаинтересованных и лишних лиц;
- самое большое внимание уделять ясному, краткому и понятному изложению;
- употреблять не очень длинные, но и не слишком короткие предложения;
- никогда, ни в какой ситуации не быть не вежливым и безвкусным;
- облегчать собеседнику «да - ответ»;
- избегать задавать вопросы, на которые собеседник может ответить «нет»;
- вникать в сущность изложения;
- дать фундаментальные объяснения позиции в каждом случае, когда собеседник с ней не соглашается;
- никогда не относиться к другим с пренебрежением;
- говорить комплименты умеренно;
- думать в «Вы - стиле»;
- всегда, когда есть возможность, признавать правоту собеседника;
- избегать пустой риторики;
- избегать профессионального жаргона (если собеседник - представитель другой профессии);
- всегда быть тактичным;
- избегать обходных путей, прямо идти к цели;
- отказаться от ведения шаблонных бесед;
- работать над развитием собственного стиля ведения беседы;
- повторять в беседе основные мысли собеседника;
- следить за логичностью своих мыслей и высказываний;
- избегать удаления от предмета беседы и попутных отступлений;
- облегчить собеседнику ответы на ваши вопросы;
- выражаться убедительно и в оптимистической манере;
- избегать превосходной степени сравнения.

ОПРОВЕРЖЕНИЕ

Опровержение - это обоснование ложности какого-либо утверждения или отрицания. В процессе опровержения доказываем, что из-за нарушений правил

умозаключения и правил доказательства, а, следовательно, из-за нарушения законов логики противник допустил те или иные логические ошибки или просчеты. Опровержение делится на три вида: опровержение демонстрации, аргументов, тезиса. Каждый вид делится в свою очередь на несколько способов.

ОПРОВЕРЖЕНИЕ ДЕМОНСТРАЦИИ

Указывается на нарушение закона тождества, ссылка на возникшую у противника ошибку «от сказанного в относительном смысле к сказанному безотносительно», «смещение смысла собирательного со смыслом разделительным».

ОПРОВЕРЖЕНИЕ АРГУМЕНТОВ

- доказываемся, что хотя аргументы противника истинны, из них не вытекает его тезис (ссылка на ошибку не вытекает);
- доказываемся, что аргументы противника не обоснованы (ссылка на ошибку предвосхищение основания);
- доказываемся ложность аргументов противника (ссылка на ошибку основное заблуждение);
- доказываемся, что обоснованием для тезиса являются аргументы, а обоснованием аргументов - тезис (ссылка на ошибку порочного круга);
- доказываемся, что из аргументов противника вытекает следствие, противоречащее его тезису; (сведение к абсурду аргумента);
- доказываемся совместимость аргументов противника с тезисом, против которого он выступает;
- указывается на неоднозначность истолкования аргументов.

ОПРОВЕРЖЕНИЕ ТЕЗИСА

- доказываемся, что противник обосновал не тот тезис, который он сформулировал сначала (ссылка на ошибку подмена тезиса);
- указывается неточность формулировки тезиса (ссылка на ошибку: кто слишком многое доказывает, тот ничего не доказывает);
- доказываемся антитезис, т.е. суждение, противоречащее суждению противника.
- доказываемся, что из тезиса противника вытекает следствие, противоречащее действительности (сведение к абсурду тезиса);
- доказываемся совместимость утверждения противника с тезисом, против которого он выступает.

ДИСКУССИЯ И ПОЛЕМИКА

То, что называют общим именем «спор», имеет много разновидностей и вариантов. Два основных из них - дискуссия и полемика.

Дискуссия - одна из важнейших форм коммуникации. Метод решения спорных проблем и своеобразный способ познания. Она позволяет лучше понять то, что не является в полной мере ясным и не нашло еще убедительного обоснования. И если даже участники дискуссии не приходят в итоге к согласию, они определенно достигают в ходе дискуссии лучшего взаимопонимания. Польза дискуссии еще в том, что она уменьшает момент субъективности. Убеждения отдельного человека или группы людей она сообщает общую поддержку и тем самым, определенную обоснованность.

Дискуссия представляет собой серию утверждений, по очереди высказываемых несколькими лицами, общающимися между собой. Заявления участников дискуссии должны относиться к одному и тому же предмету или теме. Это придает общению необходимую связанность. Тема дискуссии - это ее исходный пункт. Цель дискуссии - достижение определенной степени согласия ее участников относительно дискутируемого тезиса. Используемые в дискуссии средства должны, как правило, признаваться всеми, кто принимает в ней участие. Употребление средств другого рода ведет обычно к обрыву дискуссии.

Полемика - во многом подобная дискуссии, существенно отличается от последней в отношении как своей цели, так и применяемых средств. Цель полемики - не достижение согласия, а победа над другой стороной, утверждение собственной точки зрения. Средства, употребляемые в полемике, не обязательно должны быть настолько нейтральными, чтобы с ними соглашались участники. Каждый из них применяет те приемы, которые находит нужными для достижения победы, и не считается с тем, насколько соответствует представлениям других участников полемики о допустимых приемах спора.

Именно это различие целей и средств дискуссии и полемики лежит в основе того, что противоположная сторона в дискуссии именуется обычно «оппонентом», а в полемике «противником». Полемику можно сравнить с военными действиями, не предполагающими, что противник согласится с применяемыми против него средствами; дискуссия подобна «военной игре», в

ходе которой допустимо опираться только на средства, доступные другой стороне и признаваемые ею.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЗНАКИ АУДИТОРИИ

Аудитория определяется как пространственно расположенная группа людей, объединенных интересом к предмету высказывания, а также взаимодействующих с оратором и друг с другом в процессе восприятия речи.

Для того, чтобы грамотно строить свое выступление, оратор должен хорошо знать социально-психологические признаки аудитории. Согласно одному из главных положений социальной психологии любой коллектив не есть простая сумма личностей и, следовательно, человек, находясь в большей или меньшей группе людей даже в течении сравнительно короткого времени, чувствует и ведет себя несколько иначе, чем наедине.

Контактная аудитория лучше подготовлена для восприятия речи, чем каждый слушатель в отдельности. Степень активности выступающего с трибуны должна равняться степени активности аудитории или, лучше, превышать ее: пассивный оратор едва ли может рассчитывать на успех.

Поведение и интенсивность реакции аудитории во многом зависят от ее размеров. Чем она малочисленнее, тем более спокойно, буднично ее поведение. И наоборот, если послушать оратора пришли десятки, а то и сотни людей, сам этот факт создает обстановку неординарности, торжественности, приподнятости. Поэтому реакция большой аудитории может быть гораздо интенсивнее, чем сравнительно малой.

Как известно, чем выше степень однородности, тем легче оратору управлять аудиторией и добиться желаемого результата. Особенно благоприятна аудитория, совпадающая с трудовым или учебным коллективом.

В процессе ораторской речи управляющим звеном выступает оратор, управляемым - аудитория, хотя, несомненно, каждый слушатель, обладая волей и сознанием, так или иначе участвует в управлении, способствуя или препятствуя реализации замысла оратора.

Важнейший компонент названной системы - обратная связь. Обратная связь в системе «оратор-аудитория» может быть классифицирована прежде всего как линейная и нелинейная, внешняя и внутренняя.

В полной аудитории возникает «реакция заражения», когда каждый слушатель в той или иной степени подвергается так называемой внутригрупповой внушаемости, индивидуальное критическое отношение к происходящему снижается, люди мыслят и переживают интенсивнее, особенно если их мысли и чувства созвучны коллективным («цепная реакция» смеха, возгласов восторга, возмущения или иного проявления эмоций в зрительном зале, на стадионе, митинге и т.д.). Опытный оратор хорошо знает это свойство аудитории и умеет опереться на него: достаточно завладеть вниманием части слушателей, остальные последуют их примеру. Внушаемость аудитории зависит от пола, возраста (у женщин и молодежи внушаемость, как правило, выше), рода занятий, а также характера группы.

Потенциальная аудитория становится реальной лишь в результате поляризации, т.е. концентрации внимания собравшихся на ораторе, который появился на трибуне и начал выступление.

Процесс становления аудитории иногда в значительной степени определяется предварительным настроем. Этому способствует сама обстановка, архитектура зала, убранство помещения - строгое, или, наоборот, торжественное, в зависимости от характера мероприятия. Музыка, хоровое пение значительно повышают эмоциональный настрой аудитории.

Любая аудитория обладает определенной системой «социальных санкций», которые она применяет к оратору. Так, как если оратор удовлетворяет ожиданиям аудитории, она награждает его аплодисментами или использует другие знаки одобрения.

Свое несогласие, неодобрение аудитория не редко выражает шумом, выкриками или даже свистом. Подобные знаки-сигналы имеют различный характер, а также интенсивность в зависимости от национальной принадлежности слушателей.

Перечисленные свойства могут быть присущи различным аудиториям в разной степени. Однако все они вместе и каждый в отдельности оказывают большое воздействие на характер и интенсивность реакции собравшихся слушателей.

ЛИЧНОСТЬ ОРАТОРА И СТИЛЬ ЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Предназначение оратора - передать знание, убедить, оказать воспитательное воздействие. *Компетентность* оратора как безупречное знание тех проблем,

которые он пропагандирует. *Информированность* оратора должна повышать информированность слушателей. Общие знания оратора должны сочетаться с тщательной подготовкой к каждому публичному выступлению. *Импровизация* в ораторской речи как умение быстро составить мысленный план речи по хорошо известному предмету и выбрать подходящую форму выражения.

Требования к оратору: умение подготовить речь, свободно держаться, владеть голосом, жестом, мимикой, реагировать на поведение аудитории, подчиняя ее своей воле.

Скованность, неуверенность, малейшая фальшь в поведении немедленно подмечаются слушателями, тем самым снижая эффект речи.

Современный оратор не поучает собравшихся, а скорее беседует с ними, делиться своими мыслями.

Оратор должен обладать сильной нервной системой, уравновешенностью процессов возбуждения и торможения. *Типы темперамента*: сангвиник, холерик, флегматик, меланхолик.

Поиск оратором собственного стиля речи. *Три стиля красноречия*: строго рациональный и внешне спокойный, эмоционально насыщенный и темпераментный, средний или синтетический с лучшими чертами первого и второго стиля.

СЛУШАНИЕ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ СРЕДСТВО ОБЩЕНИЯ

Результаты обследования множества людей, включая специалистов, указывают на то, что достаточными навыками слушать обладают немногие. Прослушав десятиминутное сообщение, человек понимает и запоминает из сказанного всего лишь половину. Через два дня он забывает из того, что запомнил, еще половину. Таким образом, наша память может удержать всего лишь четверть того, что было сказано всего несколько дней назад. Поэтому необходимо овладевать специальными навыками активного слушания.

Обычно люди говорят со скоростью 120 слов в минуту, хотя мы можем воспринимать речь, произносимую со скоростью в три - четыре раза выше обычной, т.е. 400 слов в минуту.

Различают различные стили слушания. В них отражаются наша личность, характер, интересы, социальное положение, пол и возраст.

Слушание при деловой беседе можно разделить на два вида - нерефлексивное и рефлексивное. *Нерефлексивное слушание* - это умение

внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями, в зависимости от ситуации в процессе нерефлексивного слушания может быть выражено понимание, одобрение и поддержка. *Рефлексивное слушание* - это объективная обратная связь с говорящим, используемая в качестве контроля точности восприятия услышанного, понимания собеседника и создания благоприятных отношений. Рефлексивное слушание необходимо главным образом из-за ограничений и трудностей, возникающих в процессе общения. Это: 1) многозначность большинства слов; 2) «закодированность» значения большинства сообщений; 3) трудность открытого самовыражения. Виды рефлексивных ответов: выяснение, перефразирование, отражение чувств, резюмирование. Обычно эти виды ответов используются в комбинации.

СТИЛИСТИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РЕЧИ

К стилистическим особенностям речи относятся: более короткие фразы, чередование коротких фраз и более длинных; прием присоединения: союзы «а», «и», «но», «однако»; частицы «разве», «хоть», «даже»; повторение одного из элементов первой части высказывания. Прием разделения: предлоги «что касается», «относительно», «насчет». Повелительное наклонение с глаголами: «возьмем», «рассмотрим», «остановимся», «перейдем», представим» и др.; «можно предполагать», «естественно сделать вывод», «едва ли целесообразно», «давайте вместе подумаем» и др.

Использование местоимения «мы» с глаголом 1 лица множественного числа. Начальное «ну» как приглашение к восприятию последующего сообщения. Различные виды вопросов. Прием диалогизации речи. Восклицания. Повторы.

Изменение обычного порядка слов. Использование прямой или косвенной речи. Предварение как бы несогласия или возражения слушателей. Градация как повышение или понижение смысловой или эмоциональной значимости. Не допускать необоснованного отступления от норм литературного языка.

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СМЫСЛОВЫЕ ТИПЫ РЕЧИ

Ораторская речь по своему составу неоднородна. В процессе мышления человеку свойственно отражать различные объективно существующие связи между явлениями действительности, между объектами, событиями, отдельными

суждениями. Это находит выражение в различных функционально-смысловых типах речи: *описании, повествовании, рассуждении (размышлении)*. При этом в различных видах ораторской речи будет разное соотношение указанных типов, ибо в реальности все они смешиваются, взаимодействуют, и вычленение их весьма условно.

Повествование – это динамический тип речи, выражающий сообщение о развивающихся во временной последовательности действиях или состояниях и имеющий специфические языковые средства. Повествование передает сменяющиеся действия или состояния, развертывающиеся во времени. В повествовании оратор может говорить как участник событий; излагать события со слов третьего лица; моделировать событийный ряд, не указывая на источник информации. Динамика повествования создается благодаря использованию *глаголов*, которые могут выражать быструю смену событий, последовательность их развития.

Описание – это констатирующая речь, как правило, дающая статистическую картину, представление о характере, составе, структуре, свойствах, качествах объекта путем перечисления как существенных, так и несущественных его признаков в данный момент. Описания весьма разнообразны и по содержанию, и по форме. Они могут быть и образными, что сближает речь с описанием в художественной литературе. Описание может быть развернутым, подробным и сжатым, кратким; обьективированным, например, описание опыта в академической речи, и субъективированным, в котором оратор выражает к объекту свое отношение, например, описание ситуации в политической речи. Центром описания являются *существительные* с предметным значением, которые рождают в сознании слушателей конкретный образ, вызывают целый ряд ассоциаций.

Рассуждение (или размышление) – это тип речи, в котором исследуются предметы или явления, раскрываются их внутренние признаки, доказываются определенные положения.

Рассуждение характеризуется особыми логическими отношениями между входящими в его состав суждениями, которые образуют умозаключения или цепь умозаключений на какую-либо тему, изложенных в логически последовательной форме. Этот тип речи имеет специфическую языковую структуру, зависящую от логической основы рассуждения или от смысла высказывания, и характеризуется причинно-следственными отношениями. Рассуждения позволяют вовлекать в

процесс речи слушателей, что приводит к активизации их внимания, вызывая интерес к тому, о чем сообщается.

Можно выделить *собственно рассуждение* – цепь умозаключений на какую-либо тему, изложенных в логически последовательной форме, его цель – выведение нового знания; *доказательство*, цель которого обоснование истинности или ложности высказанных положений; *объяснение*, цель которого – раскрытие, конкретизация изложенного содержания, установление достоверности суждений относительно какого-либо неясного дела.

Частным случаем рассуждения являются *общие места* – отвлеченные рассуждения, навеянные темой речи, не закрепленные за определенной ситуацией, которые усиливают аргументацию основного изложения, используются для эмоционального усиления доводов и положений. Эти рассуждения на общие темы, например, о благородстве и порядочности, справедливости и гуманности, об отношении к людям и т.д. Удачно выбранная общая мысль служит одним из основных элементов композиции и опорой для конкретного материала. Связь общих мест с конкретным материалом повышает содержательную направленность речи.

ОБРАЗНОСТЬ И ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬ ЯЗЫКА

Наряду с логичностью и правильностью, «душою красноречия» признается образность и выразительность. Создание образности языка способствует умелое использование изобразительно-выразительных средств языка: фразеологических единиц, пословиц, поговорок и афоризмов, разных видов тропов, синонимов, омонимов и антонимов.

Фразеологические единицы - это устойчивые сочетания слов, обозначающие одно понятие:

- работать спустя рукава (небрежно, кое-как);
- сидеть сложа руки (бездельничать), заморить червяка (слегка закусить);
- набить руку (приобрести умение в какой-либо работе);
- очертя голову (отчаянно, не раздумывая);
- уйти в свою скорлупу (уединиться, избегать людей);
- медвежья услуга (неуместная услуга);
- первый блин комом (неудачное начало какого-то дела);

- бить баклуши (бездельничать).

По степени слаженности фразеологические единицы делятся на 3 группы:

1. Фразеологические единицы, общее значение которых абсолютно не связано со значением отдельных слов, их составляющих:

- он этом деле собаку съел,
- у него денег куры не клюют,
- он то и дело оглядывается назад;

2. Фразеологические единицы, в которых отдельные слова заключают в себе намек на общее значение сочетания:

- семь пятниц на неделе,
- стрелянный воробей,
- мелют плавают,
- кровь с молоком,
- плясать под чужую дудку,
- без ножа зарезать,
- языком чесать,
- из пальца высосать,
- всплыть на поверхность,
- класть зубы на полку.

3. Фразеологические единицы, в которых отдельные слова допускают синонимическую замену,

- прийти в ярость, прийти в негодование, прийти в бешенство.
- затронуть чувство чести, задеть чувство чести;
- потупить взор, потупить взгляд, потупить глаза;
- страх берет, ужас берет.

Объем русской фразеологии колоссален, и ее источники самые разнообразные:

- народные образные выражения (опустить руки; не к селу, ни к городу)
- профессиональные выражения (заложить фундамент, шито белыми нитями)
- исторические факты (открывать Америку, пороха не выдумать)
- библейские выражения (козел отпущения, не мечите бисера)
- заглавия русских художественных произведений (человек в футляре, герой нашего времени)

- цитаты из литературных произведений (порадеть родному человеку - слова Фамусова из «Горе от ума» Грибоедова; срывать цветы удовольствия - слова Хлестакова);
- иноязычная фразеология (присутствие духа - фр, потерять голову - нем., хранить молчание - лат.

К фразеологическим единицам близки пословицы, поговорки и афоризмы.

Пословица - это краткое изречение народной мудрости, это образный вывод из наблюдений над действительностью, который может быть применен к различным случаям жизни. Со стороны формы пословица представляет собой законченное предложение:

- любишь кататься - люби и саночки возить,
- лишнее говорить - себе вредить,
- краткость - сестра таланта,
- большому кораблю - большое плавание,
- куй железо, пока горячо,
- не спеши языком, спеши делом,
- с кем поведешься, от того и наберешься.

Поговорка - это образное, меткое выражение, оборот речи. Если пословица - законченное предложение, то поговорка - лишь часть предложения.

- не в бровь, а в глаз,
- чужими руками жар загребать,
- с больной головы на здоровую,
- лицом в грязь не ударить,
- заговаривать зубы,
- пыль пускать в глаза,
- влюбиться по уши,
- поставить точку над и,
- хлопать ушами,
- как об стенку горох,
- искры из глаз посыпались,
- курить фимиан.

Афоризм - это краткое изречение, выраженное в сжатой форме, результат наблюдения жизненных явлений. Если пословицы и поговорки результат устного народного творчества, то афоризм принадлежит автору. Афоризмы еще называют крылатыми словами.

М. Лермонтов:

-без руля и без ветрил;

А. Пушкин:

-Тяжела ты, шапка Мономаха,

-да здравствует солнце, да скроется тьма,

-любви все возрасты покорны,

-мы все учились понемногу, чему-нибудь и как-нибудь.

А. Грибоедов:

-подписано и с плеч долой,

-а судьи кто?

-карету мне, карету,

-свежо предание, а верится с трудом.

М. Горький:

-буря! скоро грянет буря,

-рожденный ползать - летать не может.

-человек - это звучит гордо,

-если враг не сдается, его уничтожают.

В. Маяковский:

-в этой жизни помереть не трудно - сделать жизнь значительно трудней.

Вторая разновидность образно-выразительных средств связана с употреблением слов в переносном значении. Эти слова называются тропы. Различают следующие тропы:

Сравнение - это сближение двух явлений с целью пояснения одного другим при помощи его вторичных признаков.

Со сравнительным словом сравнение связывается:

а) при помощи сравнительных слов как, точно, будто, словно:

-глаза, как звезды;

-он точно сумасшедший;

б) при помощи союза что:

-маленький умок, что весенний ледок;

в) при помощи слов точь-в-точь:

- «В чертах у Ольги жизни нет, точь-в-точь в Вандиковой мадонне»

(А.Пушкин)

г) в форме творительного падежа:

- «Время (дело известное) летит иногда - птицей, иногда ползет червяком» (Тургенев «Отцы и дети»).

Некоторые сравнения в форме творительного падежа онаречились и стали вместе с глаголом фразеологическими единицами: виться выюном, мчаться стрелой, стоять столбом, ходить ходуном, скатиться кубарем, держаться молодцом, быть волком.

д) В форме сравнительной степени прилагательного с родительным падежом существительного:

- «Ах! Злые языки страшнее пистолета» (А. Грибоедов)

- расставанье хуже смерти.

Метафора - это перенос названия с одного предмета на другой на основе некоторого их сходства: подошва горы, закат жизни, лес штыков, играть на нервах, горит восток, бросить упрек, ураганный огонь, стрелять глазами.

Метафору можно было бы определить как сжатое сравнением, где слова: как, точно, словно, будто и т.д. опускаются, и непосредственно ставится название предмета, с которыми сравнивается: обратите внимание, словосочетание - «у него сердце как камень» - это сравнение; а «у него сердце-камень» - метафора. Пример метафоры: «Пчела из кельи восковой летит за данью полевой» (Пушкин).

Особой разновидностью метафоры является олицетворение. Сущность его заключается в том, что неодушевленным предметам приписываются свойства и признаки одушевленных предметов: гудок зовет, станок поет, говор волн, «ночью ветер злится да стучит в окно» (Пушкин).

Эпитет - это определение, добавляемое к названию предмета для большей образности: деревянное лицо, блестящие способности, веселое время, стальные мускулы. От эпитета следует отличать простое определение, которое не выражает отношения или чувства автора к описываемому предмету или явлению. Например, в выражении «золотые часы» (часы сделаны из золота) слово «золото» является простым грамматическим определением. Но то же слово в выражениях «золотые руки, золотой характер, золотая пора, золотая душа» выступает в качестве эпитета.

Гипербола - это художественный прием, состоящий в чрезмерном преувеличении для более сильного впечатления: редкая птица долетит до середины Днепра (Гоголь), тысячи раз говорил, целую вечность вас ожидаю, до города рукой подать.

Литота - художественный прием, обратный гиперболе, т.е. художественное преуменьшение. Так, когда Некрасов говорит о мальютке-мужчине, что он «сам с

ноготок», мы представляем себе мальчика. В разговорной речи: ниже травы - тише воды, так мелко, что курица вброд перейдет.

Следующей категорией образно - выразительных средств является синонимы, омонимы и антонимы.

Синонимы - это слова, различные по звучанию, но обозначающие близкое понятие: скорбный - печальный, будущее - грядущее. Однако, обозначая одно и то же, синонимы, как правило, не являются словами абсолютно тождественными. Синонимы почти всегда различаются между собой:

1) количественно - качественными показателями: дождь - ливень, сумрак - мрак, много - уйма, надо - необходимо;

-большой - крупный - огромный - непомерный - великий - грандиозный-колоссальный - гигантский - титанический - исполинский;

-умный - мудрый - талантливый - гениальный;

2) обозначением неодинакового отношения говорящего к одному и тому же предмету: спать - дрыхнуть - почивать; женщина - дама - баба;

3) или принадлежностью к определенному жанру или контексту речи: знамя - флаг, лошадиный - конный, женский - дамский, месяц - луна. Как исключение встречаются и такие синонимы, которые друг от друга не отличаются в настоящее время совершенно. Эти синонимы называются дуплетами: языкознание - лингвистика, промышленный - индустриальный, правописание - орфография.

Русский язык богат синонимикой. Она дает возможность выражать самые тонкие оттенки мысли, разнообразить речь. Пример, где Гоголь при помощи синонимов избегает повторений при обозначении процесса речи (отрывок из романа «Мертвые души»): «О чем бы разговор ни был, он всегда умел поддерживать его: шла ли речь о лошадином заводе, он говорил о лошадином заводе, говорили ли о хороших собаках, и здесь он сообщал очень дельные замечания; трактовали ли касательно следствия, произведенного казенною палатою, он показывал, что ему небезызвестны и судейские проделки; было ли рассуждение о бильярдной игре, и в бильярдной игре не давал он промаха; говорили ли о добродетели - и о добродетели рассуждал он очень хорошо, даже со слезами на глазах; о выделке горячего вина - и о горячем вине знал он толк; о таможенных надсмотрщиках и чиновниках - и о них судил так, как будто бы он сам был и чиновником, и надсмотрщиком".

Омонимы - это слова, одинаковые по звучанию, но имеющие разное значение:

коса - 1) орудие косьбы, 2) волосы, сплетенные в одну прядь, 3) полуостров в виде узкой полосы земли, отмели. В нашей речи мы должны предвидеть опасность омонимов. В устной речи они могут быть двусмысленными:

- он принес женин (жены) платок - он принес Женин (Жени) платок;

- надо отвести детей домой - надо отвезти детей домой. Поэтому понятно, что выражение, удачное в письменном виде, может быть неудачным в устной речи и наоборот. Так предложение «Он же ребенок», удачно в письменном виде, но является нежелательным в устной форме: сочетание «же ребенок», невольно вызывает представление о жеребенке.

Давая повод к неверному пониманию, омонимы в то же время являются источником каламбуров - разнообразной игры слов, шуточных, недоразумений. Сущность каламбуров сводится в основном к тому, что омонимы употребляются как раз в таком контексте, где могут быть поняты двояко. Широко использовал каламбуры, например, поэт Д. Д. Минаев. В особой форме в своей эпиграмме на царских интендантов Минаев, используя каламбуры, не только создает шуточно - иронический тон, но и разоблачает и едко бичует нечестные проделки царских чиновников: «Имея многие таланты, к несчастью наши интенданты преподозрительный народ. Иной, слышав слово «ворон», решает, что сказали «вор он» и на его, конечно, счет.»

Антонимы - слова с противоположным значением: широкий - узкий, легкий - тяжелый, далеко - близко, свет - тьма, друг - враг. Антонимы служат для выражения контраста (антитезы), который является исключительно ярким средством изображения и характеристики лиц, предметов, событий посредством их сопоставления с противоположными лицами, предметами, событиями.

А. Пушкин: Они сошлись. Волна и камень, стихи и проза, лед и пламень не столь различны меж собой.

В. Маяковский: Белый ест ананас спелый, черный - гнилью моченый, белую работу делает белый, черную работу - черный.

НАГЛЯДНЫЕ И ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РЕЧИ

Эти средства способны в значительной мере повысить эффективность устного выступления, подключая к речи мощную звукозрительную информацию.

К наглядным средствам относятся: графические средства (плакаты, таблицы, диаграммы, схемы, в том числе изображения на классной доске); географические карты и реальные предметы.

Технические средства включают средства массовой информации (кинофильмы, радиопередачи, телепередачи), диапозитивы, диафильмы, грампластинки, фонозаписи, видеозаписи и соответствующую проекционную и звукотехническую аппаратуру, компьютерную технику.

Наглядные средства должны быть по устройству просты, понятны, видны аудитории. Статистическим таблицам лучше придавать доступную форму диаграмм: столбиковых, линейных, секторных, иллюстрированных или фигурных. Все наглядные и особенно технические средства готовят и проверяют до начала выступления. Следует заранее добиться наилучшей видимости на экране, развесить схемы и иллюстрации, записать цифровые данные на доске и т.д. Во время демонстрации наглядных материалов нельзя терять зрительный контакт с аудиторией, поворачиваться спиной, обращаться к схемам и т.д. Наглядные материалы следует убрать, как только в них отпала необходимость, иначе они будут отвлекать внимание от последующего изложения.

ЖЕСТЫ В УСТНОМ ВЫСТУПЛЕНИИ

Жесты как средство передачи мысли являются одним из важных инструментов человеческого общения. С помощью жеста можно показать размеры предмета, указать на какие-либо предметы, подчеркнуть важность сказанного предложения. Жесты используются при описании, помогая, например, изобразить форму и размеры предметов, направление движения. Они выражают чувства и эмоции человека - радость, изумление, горе и т.д. Различают жесты указательные, приветственные, религиозные, символические. Хотя большинство жестов имеют интернациональное значение, например, большинство жестов угрозы, имеются и существенные различия в смысловом наполнении одних и тех же в разных странах. Очень велики национальные различия в частоте и интенсивности жестов. В то же время жест - явление сугубо индивидуальное, самобытное. Он неразрывно связан с движением мыслей и чувств. Интенсивность жеста зависит от темперамента и во многом определяет особенности индивидуального стиля оратора.

При использовании жестов необходимо считаться со следующими правилами:

- около 90 процентов жестов необходимо делать выше пояса; жесты, сделанные руками ниже пояса, часто имеют значение неуверенности, неудачи, растерянности;
- локти не должны находиться ближе чем на три - четыре сантиметра от корпуса; меньшее расстояние будет символизировать незначительность и слабость вашего авторитета;
- пальцы рук должны занять такое положение, как будто вы держите большое яблоко; неопределенное положение ладоней будет говорить об отсутствии силы и способности повести за собой;
- жестикулируйте обеими руками; самое трудное - начать пользоваться жестами, которые вы считаете приемлемыми;
- не делайте непривычных жестов, которые привлекают к себе чрезвычайное внимание;
- не начинайте и не заканчивайте выступление неожиданным жестом.

ПОСТАНОВКА ВОПРОСОВ И ТЕХНИКА ОТВЕТОВ НА НИХ

Общеизвестна истина: кто правильно задает вопрос, тот получает правильный ответ. Вопросы позволяют:

- направить процесс передачи информации в русло, соответствующее вашим планам и пожеланиям;
- перехватить и удержать инициативу в беседе;
- активизировать собеседника, чтобы от монолога перейти к гораздо более эффективному, с точки зрения передачи информации, диалогу;
- собеседнику проявить себя, показать, что он знает, и самому предоставить нужную вам информацию.

Существует несколько групп вопросов. Югославский психолог П.Миич, например, выделяет следующие типы вопросов:

«Закрытые вопросы» — это вопросы, на которые можно ответить «да» или «нет». Они ведут к созданию напряженной атмосферы беседы, поскольку резко сужают «пространство для маневра» у вашего собеседника.

Закрытые вопросы рекомендуется задавать не тогда, когда вам нужно получить информацию, а только в тех случаях, когда вы хотите ускорить получение согласия или подтверждения ранее достигнутой договоренности.

«Открытые вопросы» — это вопросы, на которые нельзя ответить «да» или «нет» и которые требуют какого-либо объяснения. Они обычно начинаются со слов: «что», «кто», «как», «сколько», «почему», «каково ваше мнение».

Такие вопросы задают тогда, когда вам нужны дополнительные сведения или когда вы хотите выяснить реальные мотивы и позицию собеседника.

Риторические вопросы служат для более глубокого рассмотрения проблем. На эти вопросы не даются прямые ответы, так как их цель — вызвать новые вопросы и указать на нерешенные проблемы или обеспечить поддержку вашей позиции со стороны участников беседы путем молчаливого одобрения. Например: «Можем ли мы считать подобные явления нормальными?», «Ведь мы придерживаемся единого мнения по данному вопросу?»

«Переломные вопросы» удерживают беседу в строго установленном направлении или поднимают новые проблемы. Они задаются в тех случаях, когда вы уже получили достаточную информацию по одной проблеме и хотите переключиться на другую или же когда вы почувствовали сопротивление собеседника и пытаетесь его преодолеть.

Если собеседник отвечает на такие вопросы, то ответы обычно позволяют выявить уязвимые места его позиции. Например: «Как вы считаете, нужно ли...», «Как в действительности у вас происходит...», «Как вы представляете себе...»

Вопросы для обдумывания вынуждают собеседника размышлять, тщательно обдумывать и комментировать то, что было сказано. Ему предоставляется возможность внести поправки в изложенную позицию. В результате чего создается благоприятная атмосфера на основе общего подхода к проблеме. Примеры таких вопросов: «Считаете ли вы, что...», «Правильно ли я понял ваше сообщение (мнение) о том, что...»

В начале беседы возьмите на себя инициативу и попытайтесь создать благоприятную атмосферу с помощью «закрытых вопросов». При этом следует задавать только такие вопросы, на которые обязательно получите утвердительные

ответы. Этим вы облегчите себе задачу получить согласие и завоеуете доверие собеседника.

Примеры «закрытых вопросов»: «Как вы считаете, готовы ли вы...» — Вероятный ответ «да». «Будут ли вас интересовать...» — Вероятный ответ «да». - «Для того, чтобы установить, целесообразно ли для вас привлекать нашу фирму, нужна некоторая информация. Могу ли я в связи с этим задать вам несколько вопросов?» — Вероятный ответ «да».

На следующем этапе, когда расширяются границы областей передачи информации и производится обмен мнениями, следует задавать преимущественно «открытые вопросы».

После этого наступает *этап проверки* полученной информации. Здесь преобладают риторические вопросы и вопросы для обдумывания.

В конце беседы, намечая новое направление информирования, пользуйтесь переломными вопросами.

Более обстоятельную классификацию вопросов собеседников дает немецкий психолог Н. Энкельман. Приведем эту классификацию и укажем рекомендуемую этим ученым технику их постановки, исходя из того, что, задавая вопрос, вы уже определяете вид ответа.

Информационные вопросы. Речь идет о сборе сведений, которые необходимы, чтобы составить представление о чем-либо. Информационные вопросы — это всегда открытые вопросы. Это значит, что вопрос касается какого-то конкретного предмета или положения вещей, при этом отвечающий, сообщая определенные сведения, дает объяснения.

Контрольные вопросы. Контрольные вопросы важно задавать во время любого разговора, чтобы выяснить, прислушивается ли еще к вам собеседник, понимает ли он вас или просто поддакивает.

Наиболее простые контрольные вопросы: «Что вы об этом думаете?»; «Считаете ли вы так же, как и я?»; «Не находите ли вы, что речь идет о стоящем деле?»

По реакции собеседника вы заметите, следит ли он за вашей мыслью. Если вы при ответе на контрольный вопрос выявите неприятие или непонимание, придется вернуться немного назад.

Вопросы для ориентации. Они задаются, чтобы установить, продолжает ли собеседник придерживаться высказанного ранее мнения или прежнего намерения.

Простейшие вопросы этого типа таковы: «Есть ли у вас еще вопросы по этой теме?»; «Каково ваше мнение по этому пункту?»; «И к каким выводам вы при этом пришли?»; «Поняли ли вы, какую цель мы этим преследуем?»

Разумеется, после того как вы задали вопрос для ориентации, вам нужно помолчать и позволить высказаться собеседнику. Не торопите его.

Он должен сосредоточиться, разобраться в своих мыслях и высказать свое суждение. По ответу на подобный вопрос вы сразу же уясните для себя, что понял собеседник, готов ли он согласиться с вашими аргументами.

Подтверждающие вопросы задают, чтобы выйти на взаимопонимание. Англичане в этом смысле несколько предусмотрительнее других. Обычно любой разговор у них начинается с обмена мнениями о погоде. Если по этому вопросу достигнуто единодушие, то значительно легче переходить к решению следующих проблем. В любой разговор нужно вкраплять подтверждающие вопросы и всегда делать акцент на том, что связывает, а не на том, что разделяет, например: «Вы, наверное, тоже рады тому, что...», «Если я не ошибаюсь, вы считаете, что...»

Ознакомительные вопросы, как уже явствует из их названия, должны знакомить вас с мнением собеседника. Таким образом, это тоже открытые вопросы, на которые невозможно ответить односложно «да» или «нет», например: «Довольны ли вы...», «Каковы ваши цели относительно...»

Встречные вопросы. Хотя это в общем невежливо отвечать вопросом на вопрос, однако встречный вопрос является искусным психологическим приемом, например: «Сколько стоит эта путевка?» Ответ: «А сколько их вы хотите закупить?» Вопросы подобного рода ведут к постепенному сужению

разговора и подводят собеседника все ближе к тому моменту, когда он скажет окончательное «да».

Альтернативные вопросы. Эти вопросы предоставляют собеседнику возможность выбора. Число возможных вариантов, однако, не должно превышать трех. Альтернативные вопросы предполагают быстрые решения. При этом словечко «или» чаще всего является основным компонентом вопроса: «Какой день недели вас больше всего устроит: понедельник или вторник?», «Какой цвет вас интересует: желтый или красный?».

Однополюсные вопросы. Это всего лишь повторение вашего вопроса собеседником в знак того, что он понял, о чем идет речь. Он повторяет вопрос и лишь затем дает ответ. Результат такого вопроса двоякий: у вас складывается впечатление, что ваш вопрос правильно понят, а отвечающий получает возможность тщательнее обдумать свой ответ.

Удостоверяющие замечания. Своим замечанием: «Это очень удачный вопрос» — вы даете понять своему собеседнику, что он задает умные вопросы и хорошо улавливает суть разговора. Еще одна возможность: «Я рад, что вы задаете мне именно этот вопрос». Или: «То, что вы задаете мне этот вопрос, доказывает, что...»

Если вы хотите в полной мере проявить искусство ведения беседы, то должны время от времени вставлять удостоверяющие замечания, потому что никто и ничто так не порадует вашего собеседника, как его собственная правота.

Направляющие вопросы. Вы можете взять в свои руки управление ходом беседы и направлять ее в то русло, которое вас больше устраивает. Не позволяйте собеседникам навязывать вам нежелательное направление разговора.

Провокационные вопросы. Провоцировать означает бросать вызов, подстрекать. Кто задает провокационный вопрос, должен осознавать, что это подстрекательство. Между тем такие вопросы тоже необходимо использовать в разговоре, чтобы установить, чего в действительности хочет ваш партнер и верно ли он понимает положение дел.

Примеры: «Вы действительно считаете, что ваш фирма в последующие три года будет еще конкурентоспособна?»; «Вы уверены, что сможете еще длительное время продавать это изделие по такой цене?»

Вопросы, открывающие переговоры, доклады (вступительные).

Искусно поставленный вопрос является хорошим стартом. У партнеров по переговорам или слушателей сразу появляется заинтересованность, возникает состояние положительного ожидания.

Пример: «Если бы я смог вам предложить решение повседневной производственной проблемы, нашли бы вы для меня семь минут времени?».

Закрывающие вопросы. Цель закрывающих вопросов — завершить разговор. Лучше всего сначала задать один-два подтверждающих вопроса, сопроводив их непременно дружеской улыбкой и по возможности одобрительным кивком головы: «Смог ли я убедить вас, в чем выгода этого предложения для вашего предприятия?»; «Убедились ли вы, насколько удобно оно в эксплуатации?»; «Заметили ли вы, как специалист, насколько аппаратура сочетается с обстановкой в помещении?». А затем без дополнительного перехода можно задать закрывающий вопрос. Пример: «Какой срок монтажа вас устраивает больше — 15 ноября или 15 декабря?»

Техника ответов на вопросы собеседников.

Суть такой техники можно свести к нескольким принципиально важным правилам:

1. На сложные проблемные вопросы отвечайте, если имеете продуманный вариант решения этой проблемы. Если такого варианта нет, то лучше не импровизировать, ибо при этом очень легко попасть впросак.

2. Если спрашивающий использует в своем вопросе негативные, некорректные слова или предложения, то не надо при ответе их повторять.

3. На провокационные вопросы лучше не отвечать. Или перевести разговор на самого спрашивающего, или на характер вопроса.

4. Чем эмоциональнее вопрос, тем короче должен быть ответ.

5. Чем больше спрашивающий переполнен эмоциями, тем спокойнее и хладнокровнее надо ему отвечать.

КРАТКИЙ СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ КРАСНОРЕЧИЯ

АГИТАЦИЯ - призыв к активному действию, к борьбе за осуществление той или иной идеи.

АЛЛЕГОРИЯ - иносказательная, конкретно-образная передача отвлеченных понятий, используемая чаще всего в загадках и баснях, а также при символическом изображении общественно значимых понятий: серп и молот - аллегория рабочих и крестьян.

АНАФОРА - повторение начальных элементов (слов или словосочетаний) в нескольких предложениях, образующих текст: «Мы говорим: мы воюем, мы отдаем последние силы, мы считаем эту войну единственно справедливой и законной войной».

АНЕКДОТ - короткий юмористический или сатирический рассказ злободневного содержания, бытующий, как правило, в устной форме; в публичной речи анекдот нередко используется как композиционно-стилистический прием в целях оживления речи, характеристики явления, для поддержания внимания, для заполнения психологической паузы и т.д.

АНТИТЕЗА - намеренное сопоставление противоположных понятий, фактов, образов, идей: «Кошке радость, а мышке слезы».

АНТОНИМЫ - слова с противоположным значением: молодой - старый, свобода-рабство, сила - слабость, начать - кончить.

АПОСТРОФА - обращение к отсутствующему человеку или к неодушевленному предмету: «Где вы, друзья моей юности!»

АРГУМЕНТЫ В ЛЕКЦИИ - психологические, логические и фактические доводы (идеи, призывы, примеры, факты и т. д.), используемые лектором для убеждения слушателей и способы применения этих доводов.

АРХАИЗМЫ - слова и речевые обороты, вышедшие из употребления, устаревшие и перешедшие в разряд пассивной лексики: паче чаяния - «сверх ожидания», аэроплан «самолет», брада - «борода», обязательный - «готовый оказать содействие».

АРХИТЕКТОНИКА- то же, что и построение, композиция.

АССОЦИАЦИЯ - связь между представлениями, которые отражают предметы или явления, имеющие какие-либо общие (часто несущественные) признаки, чем и обусловлено то, что одно представление вызывает в сознании другое.

АФОРИЗМ - глубокая обобщающая мысль, облаченная в лаконичную языковую форму: «Не государство - где властвует один» (Софокл.). «Знание-сила» (Бэкон Ф.)

БЛАГОЗВУЧИЕ РЕЧИ - качество звучащей речи, заключающееся в ее плавности, мелодичности, интонационной выразительности, достаточной громкости, в отсутствии в ней режущих слух звукосочетаний, слов-паразитов, вставных звуков (м-м-м, э-э-э и т.п.), искажения орфоэпических норм .

БЫТОВАЯ ЛЕКСИКА - слова, обозначающие реалии (предметы, явления, события) повседневного быта: забежать - «зайти на короткое время», шлепанцы - «тапки», мой «муж», стирка и т.д.

ВВОДНЫЕ СЛОВА И КОНСТРУКЦИИ - слова и речевые обороты, не имеющие непосредственных синтаксических связей с высказыванием и указывающие на отношение говорящего к речи (разумеется, конечно, к сожалению), на порядок следования аргументов, отдельных фраз, тех или иных фрагментов звучащего текста речи (например, таким образом, итак, во-первых и др.).

ВОПРОСНО-ОТВЕТНЫЙ ХОД - композиционно-стилистический прием изложения, заключающийся в имитировании диалога, в изложении материала в виде вопросов (разного типа и назначения) и ответа на них, даваемые самим лектором.

ВОПРОСЫ СЛУШАТЕЛЕЙ - наиболее прямой путь к выяснению того, что не усвоено слушателями, понято ими недостаточно глубоко или правильно, вызывает дальнейший интерес; одна из форм прямого контактирования лектора с аудиторией, особо настоятельно требующая от оратора знаний, самообладания и такта.

ВУЛЬГАРИЗМЫ - неправильные (по грамматической форме), а также грубые, нелитературные слова и обороты речи: *хотит* - «хочет», об этом - «об этом», *тудой*-«туда» и т.п.

ВЫВОДЫ - формулируемые в конце лекции (а также в конце разделов лекции) положения, содержащие итог изложенного оратором, суммарную оценку явлений, о которых шла речь.

ВЫРАЗИТЕЛЬНО-ИЗОБРАЗИТЕЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ЯЗЫКА - заложенные в языке возможности создания в речи словесной наглядности, чувственно-предметных картин, достижение эмоциональности ее. К выразительно-изобразительным средствам языка относятся тропы, речения (пословицы, поговорки, крылатые слова и т. д.), композиционно-стилистические приемы и др.

ГИПЕРБОЛА - вид тропов, состоящий в преувеличении качеств, свойств количества предметов и явлений: *бездонная пропасть*, *ждать целую вечность*.

ГРАДАЦИЯ - речевой оборот, построенный из однородных членов с последовательно нарастающей выразительностью, с последовательным усилением смысловой значимости слов.

ДИАЛЕКТИЗМЫ - слова, формы слов и обороты речи, свойственные тому или иному народному говору (диалекту) - *баз* - «двор для скота», *шибко* - «очень», *гуторить* - «говорить» и т.д.

ДИАЛОГ - разговор между двумя или несколькими лицами. В процессе лекции диалог может быть ясным, открытым (ответ на вопросы слушателей, беседа с ними) и скрытым (предвосхищение возможных вопросов, возражений, замечаний со стороны слушателей и ответы, разъясняемые лектором).

ДИАЛОГИЗАЦИЯ - композиционно-стилистический прием в лекторской речи, состоящий во введении в монологическую речь элементов диалога (вопросов, прямой речи, диалогических цитат и т. д.)

ДОСТУПНОСТЬ РЕЧИ - качество публичного выступления, заключающееся в том, что оратор отбирает факты, аргументы, речевые средства с максимальным учетом возможностей восприятия речи в конкретной аудитории, т. е. с учетом жизненного опыта, образованности, профессии, возраста, кругозора и интереса слушателей.

ДОХОДЧИВОСТЬ РЕЧИ - качество публичного выступления, отражающее способность оратора говорить популярно, т.е. находить тот путь изложения (примеры, доказательства, формулировки, языковые средства), который делает речь ясной, понятной, несмотря на сложность темы.

ЖАНРЫ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА, ИЛИ ЖАНРЫ КРАСНОРЕЧИЯ - разновидности устных, публичных выступлений. Все многообразие жанров может быть упорядочено в виде родо-видовой классификации. Различают следующие основные роды красноречия: социально-политическое, академическое - научное, учебное, социально-бытовое, лекционно-пропагандистское (массовые публичные лекции), судебное, военное, торговое, церковно-богословское (гомилетика), а также красноречие диалогическое. Каждый род включает несколько видов и подвидов ораторского искусства.

ЖАРГОННО-АРГОТИЧЕСКАЯ ЛЕКСИКА - слова и обороты речи, характерные для языка той или иной относительно обособленной социальной группы, выделяемой по возрастному (молодежный жаргон), профессиональному (артистический, спортивный жаргоны), или иному социальному признаку (некогда существовавшие «языки» бродячих торговцев, воровское аргю и т.д.: кореш- «товарищ», завязать - «решительно покончить с чем-либо», молоток - «хороший» о человеке) и т.п.

ЖЕСТЫ - более или менее разграничиваемые и отчетливо воспринимаемые свойства общей моторики (движений) человека, связанные с речью и общением (коммуникацией) между людьми в целом. Основные виды моторики - мимика (движения мышц лица), пантомимика - (движения всего тела) и жестикуляция (движения рук - жесты в узком смысле слова).

ЗАДЕРЖАНИЕ ИЛИ РАТАРДАЦИЯ - речевой оборот, композиционный стилистический прием, состоящий в намеренном, заранее рассчитанном затягивании изложения, в отвлечении внимания от предмета речи с целью усилить интерес слушателей к нему.

ЗАКОН КРАЯ - выведенная из практики и экспериментально подтвержденная психологами закономерность, сущность которой применительно к публичному выступлению состоит в том, что слушатели лучше запоминают

начальные и заключительные фразы, фрагменты речи. Закон края - одно из правил композиции выступления, требующее особенно ясно излагать тему, проблематику и задачи лекции (начальный фрагмент), а также четко формулировать частные и общие выводы, заключительные фрагменты выступления.

ЗАЧИН ЛЕКЦИИ - композиционный ораторский прием; начальный фрагмент речи, основное значение которого - привлечение внимания аудитории, быстрое установление контакта со слушателями.

ИЗБИРАТЕЛЬНОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ЗНАНИЙ - один из показателей культуры мышления лектора, его умение рационально выбирать и усваивать лишь нужные сведения, последовательно и углубленно разрабатывать и раскрывать в лекции определенную тему. Самоограничение лектора в отборе информации есть разрешение диалектического противоречия между объемом знаний, накопленных человечеством и возможностями отдельного человека. Один из эффективных путей разрешения этого противоречия в лекционной пропаганде - специализация лекторов.

ИЛЛЮСТРАЦИЯ - композиционно-стилистический прием в лекторской речи, заключающийся в использовании разнообразных примеров для пояснения сказанного; иллюстрация может быть словесной и предметной.

ИМПРОВИЗАЦИЯ - умение оратора выступать без видимой подготовки, без предварительной разработки темы, опираясь на ранее накопленные знания и навыки контактирования с аудиторией.

ИНОЯЗЫЧНАЯ ЛЕКСИКА - слова, заимствованные из других языков и вошедшие в словарный запас данного языка: армия, биология, бордо, оратор, санкционировать.

ИНТЕНСИВНОСТЬ РЕЧИ - сила произнесения звуков, слов, речевых оборотов, зависящая от условий выступлений, от помещения (в комнате, зале, на площади) и связанная с особенностями речевого дыхания.

ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНАЯ ЛЕКСИКА - слова, входящие в словарный запас ряда языков и обозначающие, как правило, важные общечеловеческие понятия: революция, совет, прогресс, организация.

ИНТОНАЦИЯ - ритмо-мелодические свойства устной речи, выполняющие смысловые, синтаксические и эмоционально-экспрессивные функции. Интонация включает ряд элементов: мелодику, темп, ритм, интенсивность речи, тембр голоса, а также фразовое, логическое, эмфатическое ударение.

ИНФОРМАТИВНОСТЬ РЕЧИ - насыщенность содержания выступления речи новыми фактами, актуальными проблемами, глубокими и объективными оценками явлений, рассматриваемых в связи с решаемыми обществом насущными, социально-значимыми задачами.

ИНФОРМАЦИЯ - композиционно-стилистический прием в лекторской речи, заключающийся в сообщении о событиях и фактах, о положении дел в какой-либо области обычно без детального комментирования или анализа.

ИРОНИЯ - иносказание, содержащее в себе осмеяние, отрицательную оценку предмета речи или каких-либо отдельных его качеств: отрицание под видом утверждения.

КАНАЛЫ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ - основные пути, по которым к слушателям поступает информация через звучащую речь. Различают два основных канала речевого воздействия: лингвистический и паралингвистический.

КАНЦЕЛЯРИЗМЫ - слова и речевые обороты, взятые, как правило, из канцелярско-делового стиля и перенесенные в речь иных стилистических характеристик. Канцеляризмы в устной речи лишены яркости, индивидуальности, образности, они придают ей сухость и шаблонность: оказать помощь (вместо более уместного в публичной речи - помочь), в осенний период времени (вместо - осенью) и т. п.

КОММЕНТАРИЙ - композиционно - стилистический прием в лекторской речи, состоящий в разъяснении, истолковании, интерпретации событий и явлений.

КОМПОЗИЦИОННО-СТИЛИСТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ - разновидности монологического изложения (информация, описание, характеристика, воспоминание, комментарий, иллюстрация, диалогизация и др.), отличающиеся методическим предназначением, манерой речи, аргументацией, стилистическими средствами и связанные с характером материала и целью выступления. В

публичной лекции композиционно-стилистические приемы нередко чередуются, дополняя и обогащая друг друга и создавая общий колорит речи.

КОМПОЗИЦИЯ ЛЕКЦИИ - реально-речевая структура выступления, в которой отражается соотношение частей лекции по их целевому назначению (зачин, вступление, основная часть и др.), по стилистическим особенностям (повествование, информация, комментарий и т. д.), по объему - вступление, главная часть, заключение; по соотношению теории и фактов, рационального и эмоционального.

КОНКРЕТИЗАЦИЯ - композиционно-стилистический прием, позволяющий оратору развить, детализировать, углубить, связать с практикой ранее высказанные общие положения.

КОНТЕКСТ - связный текст (или фрагмент текста, относительно законченный в смысловом отношении), позволяющий определить конкретный смысл входящих в него элементов - слов и предложений.

КОНКРЕТНОСТЬ РЕЧИ - качество публичного выступления, отражающее способность оратора рассматривать точные, определенные факты и явления и давать им научные и политические оценки, обращаться к слушателям с конкретными, реальными, дельными рекомендациями.

КОНТАКТ СО СЛУШАТЕЛЯМИ - отношения между лектором и аудиторией, складывающиеся во время выступления под влиянием объективных и субъективных факторов (темы лекции, времени выступления, знаний, методического мастерства оратора, его эрудиции, авторитета и т. д.) выражающегося в степени интереса и внимания слушателей к звучащему слову.

КОНЦОВКА ЛЕКЦИИ - композиционный ораторский прием; заключительный фрагмент речи, позволяющий «закруглить» ее, придать композиционную завершенность, текстовую законченность.

КРАСНОРЕЧИЕ - 1) ораторское искусство: судебное красноречие, дипломатическое красноречие, лекционно-пропагандистское красноречие, диалогическое красноречие; 2) дар речи, речевая искусность, ораторский талант.

КРЫЛАТЫЕ СЛОВА - устойчивые обороты речи, имеющие, как правило, книжное происхождение и отличающиеся меткостью, образностью, выразительностью, лаконизмом: «Свежо предание, да вериться с трудом».

КУРСИВ - шрифтовое выделение наклоном букв определенных очертаний слов и предложений в тексте с целью обратить на них внимание читателя.

ЛАКОНИЧНОСТЬ РЕЧИ - качество публичной речи, отражающее способность оратора, оставаясь предельно понятным и ясным, говорить кратко, четко, следуя правилу: «Чтоб словам было тесно, мыслям - просторно» (Некрасов Н.А.).

ЛЕКСИКА - совокупность всех слов языка.

ЛЕКСИКОН ЛЕКТОРА - словарный запас оратора, в котором отражается степень владения лексическими богатствами литературного языка. Богатство и разнообразие лексикона лектора - одна из предпосылок культуры и мастерства.

ЛЕКЦИОННО-ПРОПАГАНДИСТСКОЕ КРАСНОРЕЧИЕ - основные виды:

- а) лекции: научно-теоретические, научно - популярные, научно - методические;
- б) кино-лекции, лекция-концерт, лекция-экскурсия;
- в) лекция - информация, репортаж, беседа, воспоминание, инструктаж, показ и т. п.;
- г) цикловая лекция, вводная лекция, разовая лекция и др.

ЛЕКЦИЯ - БЕСЕДА - публичное выступление лектора с активным участием слушателей в обмене мнениями.

ЛЕКЦИЯ - ВОСПОМИНАНИЕ - публичный рассказ об исторических (или менее значимых) событиях, участником или свидетелем которых был оратор.

ЛЕКЦИЯ - ИНСТРУКТАЖ - публичное выступление, преследующее цель теоретически подготовить слушателей к выполнению какой-либо работы.

ЛЕКЦИЯ - ИНФОРМАЦИЯ - публичное сообщение о неизвестном слушателям факте, явлении, событиях без их комментирования.

ЛЕКЦИЯ - КОНЦЕРТ - публичный рассказ, сопровождающий исполнение художественного произведения, например, симфонической музыки.

ЛЕКЦИЯ - ПОКАЗ - публичный рассказ о методах и приемах работы, во время которого рассказчик (лектор) демонстрирует, как надо выполнять те или иные трудовые операции.

ЛЕКЦИЯ - РЕПОРТАЖ - публичный рассказ об увиденном и узнанном во время экскурсии в другую страну, историческое место, на стройку и т. д.

ЛЕКЦИЯ - ЭКСКУРСИЯ - публичный рассказ, сопровождающий осмотр исторического места, выставки (например, картинной галереи, стройки, завода, музея и т.д.).

ЛИТОТА - нарочитое преуменьшение качеств, свойств, количества предметов и явлений, а также утверждение равнозначным ему отрицанием: мальчик - с -пальчик, подожди секундочку.

ЛИЧНОСТЬ - ЛЕКТОРА - совокупность индивидуальных качеств оратора (ума, идейной убежденности, эрудиции, дара слова, методического мастерства, этических принципов и т. д.), в значительной степени определяющих реакцию слушателей и воздейственность выступления в целом.

ЛОГИЧЕСКАЯ ПАУЗА - значимая пауза, роль которой заключается в правильном членении текста на смысловые куски путем соединения слов в группы (речевые такты) и отъединения групп друг от друга.

ЛОГИЧЕСКОЕ УДАРЕНИЕ - выделение (усилением голоса или повышением тона) слова или словосочетания, как наиболее важного смыслового элемента звучащего предложения.

ЛОЗУНГ - призыв в эмоциональной и лаконичной языковой форме, определяющий насущную общественную задачу или выражающий похвалу, здравицу, общественное одобрение чего-либо и т.п.

МАССОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ - разнообразное по тематике языковое общение, охватывающее широкие массы людей и использующее для этого прессу, радио, телевидение и кино, магнитофонные и грамзаписи.

МАСТЕРСТВО - высокая культура, художественная выразительность, стилистическая точность, доказательность и убедительность речи, возникающие в результате целенаправленной работы оратора в области теории и практики ораторского искусства.

МЕЛОДИКА - РЕЧИ - понижение и повышение голоса, изменение его тона в процессе говорения.

МЕТАФОРА - 1) перенесение на один предмет свойство другого предмета, речевое сближение двух явлений по сходству или контрасту: острота ума (срав. острота лезвия), потерять терпение (срав. потерять кошелек); 2) так как метафора строится на скрытом сравнении (ушная раковина), олицетворении (шепот листвы) и других тропах, то нередко под метафорой понимают всякое иносказание, не прямое, образное выражение понятий.

МЕТОНИМИЯ - замена одного слова другим на основании выражения ими понятий, смежности обозначаемых предметов: «любить Пушкина» (вместо - «любить стихи Пушкина»).

МНОГОЗНАЧНОСТЬ СЛОВА - способность многих слов обозначать не одно, а несколько близких в каком-нибудь отношении понятий: забросать (цветами) - выразить особое уважение, любовь; забросать песком - засыпать; забросать гранатами - уничтожить. Многозначность слова требует от лектора внимательности, так как она может привести и к положительному результату (игра слов, образность, подтекст), и к последствиям отрицательным (двусмысленности), неясности содержания высказывания.

МНОГОСЛОВИЕ - неумение оратора формулировать свои мысли лаконично, без лишних слов ненужных оговорок и отступлений от предмета речи. Многословие речи снижает информативность и воздействие лекции.

МОРФОЛОГИЧЕСКАЯ НОРМА - языковая норма в области словоизменения: инженеры (а не инженера), хотим (а не хотим), обеими руками (а не обоими руками), три работницы (а не трое работниц).

МОРФОЛОГИЯ - грамматическое учение о структуре, формах изменения и классификации слов.

МОНОЛОГ - обращенная к слушателям речь одного человека. Характер лекции-монолога зависит от умения оратора пользоваться различными композиционно-стилистическими приемами изложения.

НАГЛЯДНОСТЬ - один из принципов теории обучения (дидактика), предполагающий использование таких фактов, примеров, аргументов, которые доступны непосредственному наблюдению, непосредственному восприятию

органами чувств. В лекционной пропаганде различается наглядность предметная и словесная (образность речи).

НАУЧНАЯ ЛЕКСИКА - книжные и специальные слова (термины), свойственные языку научных работ: инфикс, парадигма, гипотаксис, метатеза (языкознание); нейтрон, мезон, электрон (физика); рента, прибавочная стоимость, капитал (экономика) и т.д.

НЕОЛОГИЗМЫ - слова и обороты речи, недавно появившиеся в публицистике, поэзии, устных высказываниях и т.д.: БАМовцы, прилуниться, лавсан, молоткастый серпастый (о паспорте в поэзии В.Маяковского).

ОБРАЗНОСТЬ - РЕЧИ - свойство звучащего слова нести информацию не только в абстрактно-логической, понятийной, но и в предметно - чувственной форме. Образность речи делает ее яркой, выразительной, облегчает восприятие и запоминание информации, совмещать научное осмысление фактов с художественными.

ОБРАЩЕНИЕ - слово или словосочетание, обозначающее лицо (реже предмет), к которому обращается автор. Основное назначение обращения - привлечь внимание слушателей и выразить отношение лектора к ним.

ОБЩИЕ ФРАЗЫ - фрагменты лекции (или другого публичного выступления), содержащие голое, абстрактное повторение хотя и правильных, но давно известных положений, не связанных с конкретными делами и потому звучащих надоедливо и иссушающе.

ОЛИЦЕТВОРЕНИЕ - одушевление неодушевленного, использование в речи названий предметов, явлений, идей так, как будто бы эти названия обозначают живых существ: ветер стучит в окно, стонет океан, поэта озарило вдохновение.

ОМОНИМЫ - одинаково звучащие, но разные по значению слова: ключ «отмычка», ключ «родник», ключ «нотный знак».

ОПИСАНИЕ - композиционно - стилистический прием в лекторской речи, представляющий собой подробный рассказ (о событии, встрече, городе, памятнике и т. п.), в который нередко включаются несущественные, но интересные детали.

ОРФОЭПИЯ - 1) совокупность языковых правил, предопределяющих единообразное произношение звуков, сочетаний звуков, единообразие ударения для всех говорящих на данном литературном языке; 2) раздел языкознания, изучающий эти правила.

ПАРАДОКС - мысль, словесно оформленная как, на первый взгляд, противоречивое, расходящееся с общепринятой точкой зрения высказывание: «Люди не боги: они могут все!»

ПАРОНИМЫ - схожие по звучанию, но разные по значению слова: одеть - надеть, хозяйствовать - хозяйничать, проблемный - проблематичный.

ПАССИВНАЯ ЛЕКСИКА - слова и выражения, известные говорящему, но редко им употребляемые. В пассивный лексический запас конкретного человека входят, как правило, архаизмы (брадобрей «парикмахер», авиатор «летчик»), историзмы (армяк, дьяк, продналог), терминология иных профессий и т.д.

ПАУЗА - перерыв в звучащей речи, обусловленный физиологическими, грамматическими, психологическими или логическими факторами.

ПАФОС РЕЧИ - эмоциональность речи, стилистическая приподнятость языка, выразительность интонации и манер. Пафос речи является следствием вдохновения оратора, его страстности, увлеченности. Воодушевления, глубокой убежденности.

ПЕРЕСКАЗ - композиционно - стилистический прием в лекторской речи, состоящий в передаче оратором содержания книги, статьи, чужого высказывания или мнения.

ПЕРИФРАЗА или **ПЕРИФРАЗ** - замена названия предмета его описанием, построенным на сравнении, метафоре и т.п. : «солнце русской поэзии» (т.е. А.С.Пушкин), «великий писатель земли русской» (т.е. Л.Н.Толстой).

ПЛАН - последовательность и взаимосвязь предметно-тематических частей публичного выступления, а также фиксация (обычно письменная) этой структуры в виде перечня ключевых понятий или кратко сформулированных суждений.

ПОВЕСТВОВАНИЕ - композиционно-стилистический прием в лекторской речи, суть которого состоит в том, что происходит устная развернутая передача каких - либо сведений.

ПОВТОР - повторение одного и того же слова или оборота с целью выделить, подчеркнуть существенное в речи.

ПОГОВОРКА - устойчивое фольклорное выражение, содержащее эмоционально - образную характеристику какого-либо явления. Поговорка в отличие от пословицы всегда выступает в речи как часть суждения (предложения): этот человек не лезет за словом в карман; он всегда валит с больной головы на здоровую.

ПРИТЧА - небольшой рассказ, иносказательно раскрывающий какой-либо моральный, эстетический, философский и т.п. принцип: « У дороги в ожидании огромная толпа. - Кого вы ждете? - спросил мудрец. - Нам сказали, что здесь должна пройти Свобода. -Глупцы! Если вы пойдете Свободе навстречу, не видать вам ее никогда...» (Дж.Родари).

ПРОСТОТА РЕЧИ - умение говорить ясно и доходчиво, без усложнений и надуманных образов, ложного пафоса, туманных иносказаний.

ПРОФЕССИОНАЛИЗМЫ - слова и речевые обороты, характерные для языка людей определенных профессий: компас, кок, склянка, камбуз (в речи моряков); рубанок, фуганок, шерхебель (в речи столяров).

ПРЯМАЯ РЕЧЬ - передача чужого высказывания с сохранением всех его особенностей, один из ораторских приемов диалогизации речи.

РАЗГОВОРНАЯ ЛЕКСИКА - общеупотребительные слова, характерные для устного, бытового, неофициального общения: заскочить (зайти при случае), брякнуть (сказать невпопад), трешка (три рубля) и т.д.

РАЗМЫШЛЕНИЕ - композиционно-стилистический прием в лекторской речи, смысл которого состоит в том, что лектор рассуждает в слух, не скрывая от слушателей своих сомнений, раздумий, противоречивого хода мыслей, как бы предлагая аудитории пройти вместе с ним путь, ведущий к истине.

РЕПЛИКА - 1) ответ, возражение, замечание одного из участников диалога другому; 2) замечание слушателя с места, из аудитории непосредственно во время выступления оратора.

РЕЧЬ - (в отличие от языка) - деятельность говорящего, звучащий язык.

РИТМ РЕЧИ - чередование ударных и безударных, долгих и кратких слогов и других языковых единиц, а также чередование пауз и звучания в публичной речи.

РИТОРИКА - 1) теория ораторского мастерства; книга, содержащая такую теорию; 2) в переносном значении - бессодержательность речи, скрывающаяся за ее внешней красотой и насыщенностью слога.

РИТОРИЧЕСКОЕ ВОСКЛИЦАНИЕ - особо эмоциональное утверждение или отрицание, констатация какого-либо факта или мысли, сопровождаемые восклицательной интонацией: «О времена, о нравы!» (Цицерон).

САМОБЫТНОСТЬ РЕЧИ - своеобразие, индивидуальность, неповторимость выступления оратора как следствие отражения в нем качеств личности оратора и мастерского, творческого владения языком.

САРКАЗМ - едко насмешливая, изобличающая характеристика человека или явления.

СИНОНИМЫ - близкие, но не тождественные по своему значению слова: увеличиться, усиливаться, повышаться, возражать; громадный, огромный, великий.

СИНТАКСИС- 1) совокупность языковых правил построения словосочетаний и предложений; 2) раздел языкознания, изучающий эти правила.

СЛОВА ПАРАЗИТЫ - слова и обороты (типа: ну, вот, так сказать, это и подобные), часто повторяемые некоторыми выступающими, но не несущие информации о предмете речи и потому засоряющие ее.

СРАВНЕНИЕ - сопоставление двух предметов (или явлений) с целью охарактеризовать один из них, неизвестный, через свойства другого, известного: быстр, как мысль; покраснел, как рак.

СТИЛЬ ЛИТЕРАТУРНОГО ЯЗЫКА - разновидность языка, характеризующая отбором таких средств из многообразных языковых запасов, которые наилучшим образом отвечают задачам общения между людьми в данных условиях. В соответствии с наиболее типичными ситуациями (условиями) общения в литературном языке различают пять основных функциональных

стилей: разговорно-обиходный, научный, официально-деловой, ораторско-публицистический и литературно-художественный.

СТИЛЬ - способ осуществления чего-либо, отличающийся совокупностью своеобразных приемов; совокупность отличительных черт (манер, привычек, характера работы, особенностей речи и т.д.), позволяющая противопоставлять поведение и деятельность одного человека другому и который используется для подтверждения или опровержения теоретических положений.

ТАВТОЛОГИЯ - функционально неоправданное, ведущее к многословию повторение близких по значению слов и оборотов: мемориальный памятник, моя автобиография, семь человек студентов и т.д.

ТАКТ ЛЕКТОРА - одно из этических качеств оратора, выражающийся в уважительном и внимательном отношении к слушателям, в учете их возможностей восприятия материала разной сложности, их опыта, знаний, интересов в умении и желании давать обстоятельные ответы на их вопросы.

ТЕМА - основная предметная область рассуждений оратора, в рамках которой он производит отбор жизненных явлений, подлежащих рассмотрению в лекции. Тема -исходный материал, этап разработки плана и композиции публичного выступления, определения его цели.

ТЕМБР ГОЛОСА - звуковая окраска, характерная как для голоса (баса, баритона, тенора, сопрано и т. д.), так голоса отдельного человека. Тембровая окраска создает те или иные эмоционально - экспрессивные оттенки звучащей речи («веселый», «грустный», «обиженный», «решительный»).

ТЕМП РЕЧИ - скорость произнесения слогов, слов и предложений в процессе публичной речи.

ТОЧНОСТЬ РЕЧИ - дельность, ясность, меткость, логическая убедительность, лаконизм, языковое совершенство публичного выступления.

УМОЛЧАНИЕ или **АПОСИОПЕЗА** - 1) речевой оборот, состоящий в не договаривании, вызванном взволнованностью оратора или его желанием придать сказанному особый смысл; 2) включение в речь оборотов типа: Я не буду говорить вам о том, что... Нет нужды напоминать, что... - с целью избежать неприятного впечатления, которое может сложиться у слушателей из-за того, что

лектор повторяет (хотя и по необходимости) хорошо известные мысли, «прописные» истины и т. п.

ФАКТЫ В ЛЕКЦИИ - конкретный материал события, явления, даты, цифры, исторические, научные, бытовые и другие данные), на котором строятся анализы в лекции.

ФИГУРЫ - особые синтаксические конструкции, приемы синтаксического построения фразы в ораторской речи (инверсия, анафора, эллипсис, антитеза, параллелизм и др.)

ХАРАКТЕРИСТИКА - композиционно-стилистический прием в лекторской речи, состоящей в раскрытии отличительных свойств, положительных и отрицательных качеств человека или явления.

ХУДОЖЕСТВЕННОСТЬ РЕЧИ - наличие в публичном выступлении живых картин позволяющих не только осмыслить услышанное, но и как бы воспринимать его всеми чувствами и - видеть, слышать, осязать и т. п. Художественность как свойство его выразительных средств, как качество содержания выступления и как свойство его формы есть результат совершенного владения языком, всеми его изобразительно-выразительными средствами.

ЦЕЛЬ РЕЧИ - практическая направленность выступления оратора, зависящая от темы лекции, характера проблемы, с которой соотносится тема, и особенностей аудитории.

ЦИТАТЫ - дословно воспроизведенные оратором фрагменты чужой речи или статьи для подтверждения собственной точки зрения, для полемики с цитируемым автором и для других целей.

ЦИТИРОВАНИЕ - композиционно-стилистический прием в лекторской речи, состоящий в дословной передаче чужого высказывания или мнения как подлежащего рассмотрению факта или как аргумента.

ЧАСТНАЯ МЕТОДИКА - методические закономерности, зависящие от особенностей темы и конкретной аудитории.

ЧАСТНЫЕ ВЫВОДЫ - выводы, которыми лектор заключает отдельные части своего выступления. Частные выводы - один из приемов, которые облегчают слушателям усвоение и запоминание материала.

ЧИСТОТА РЕЧИ - соответствие звучащего слова нормам литературного языка, ясность и доступность языковой формы публичного выступления.

ШТАМП В РЕЧИ - избитые, затасканные выражения, в которых в качестве основных компонентов выступают слова, имеющие самое общее и неопределенное значение.

ЭВФЕМИЗМ - замена прямого названия, дающего отрицательную характеристику, иносказательными оборотами, как бы смягчающим резкость оценок.

ЭКСПРЕССИВНОСТЬ РЕЧИ - выразительность языка оратора, то, что делает речь впечатляющей, яркой, воздействующей, благодаря пафосу лектора, эмоциональности выступления, образной манере изложения.

ЭКСПРОМП - выступление без подготовки, то же, что и импровизация.

ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ РЕЧИ - выявление в речи чувств, настроения, темперамента оратора, его отношения к предмету речи и к слушателям.

ЭПИГРАФ - крылатое выражение, цитата, яркое изречение, помещаемое автором перед текстом как указание на основную идею, тему или общую направленность работы.

ЭПИТЕТ - образное, выразительное определение, раскрывающее существенные признаки явления.

ЮМОР - незлобивая, добродушная насмешка как выражение способности человека замечать и раскрывать перед другими людьми смешные стороны жизненных явлений. Юмор свидетельствует о диалектичности мышления, трезвости взглядов человека, о его гуманизме, самокритичности и жизнестойкости. В публичной речи юмор служит действенным средством установления контакта с аудиторией.

ЯЗЫК - (в отличие от речи) - объективно существующая, исторически сложившаяся система средств словесного выражения мыслей в целях общения между людьми; язык является системой знаков, характеризующейся определенным звуковым, грамматическим и семантическим строем.

ЯСНОСТЬ РЕЧИ - смысловая прозрачность выступления, обеспечивающая его понятность и усвояемость слушателями.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Пояснительная записка	3
Тематический план	4
Содержание курса	5
Экзаменационные вопросы по риторике	10
Тестовые задание по риторике	11
Опорные понятия по риторике	13
Список литературы	14
Ораторское искусство в Древнем мире	15
Буржуазное ораторское искусство XVIII - XX веков	20
Российское ораторское искусство	22
Революционное красноречие в России	25
Развитие советского ораторского искусства	26
Академическое красноречие в России	28
Роды и виды ораторского искусства	29
Тема, цель и жанр выступления.	35
Сбор материалов и работа с ними.	36
Работа над главной частью.	39
Смысловые модели в речи (топы)..	41
Подготовка вступления речи	48
Подготовка заключения речи	49
Основные правила искусства выразительного слова	49
Доказательство	51
Техника аргументации	53
Особенности деловой беседы	55
Практические рекомендации для проведения деловых бесед.	56
Опровержение.	58
Дискуссия и полемика	59
Социально-психологические признаки аудитории	60

Личность оратора и стиль его выступления	62
Слушание как важнейшее средство общения.	62
Стилистические особенности речи	63
Функционально-смысловые типы речи.	64
Образность и выразительность языка.	65
Наглядные и технические средства и их использование в речи . .	72
Жесты в устном выступлении.	72
Постановка вопросов и техника ответов на них.	73
Краткий словарь терминов красноречия	79
Оглавление	90