Пафос и логос в речи

Курс «Риторика», занятие 3

Основные виды пафоса:

– романтический;

– сентиментальный;

– реалистический.

Романтический пафос

Не от слова «романтика», но от понятия «романтизм».
Важна идея преодоления и героизма.
Действует больше на мужчин. Слушатель имеет шанс стать героем, рыцарем, властелином мира.
Часто работает в манипуляциии.

Сентиментальный пафос

Лучше работает в женской аудитории.
Включает эмоции, особенно такие, как жалость и сострадание.

Реалистический пафос

Работает в любой аудитории, апеллирует к конкретным материальным благам.
Самый универсальный вид пафоса.

Логос

Самое главное в логосе – правильно выбранная и построенная аргументация.

Виды аргументации с точки зрения **техники убеждения**:
– учительная;
– диалектическая;
– софистическая;
– эристическая.

Учительная аргументация

Направлена на построение и обоснование положений таким образом, чтобы аудиторией они были поняты и усвоены наилучшим образом.
Цель – обучение и воспитание.

Диалектическая аргументация

При этом виде убеждения истина находится с помощью дискуссии, обсуждения, полемики.

Софистическая аргументация

Цель – доказать свою правоту любой ценой вне зависимости от истинности.

Используются ***софизмы*** - формально кажущиеся правильными, но ложные по существу умозаключения, основанные на преднамеренно неправильном подборе исходных положений.

Например:
«То, что ты не терял, ты имеешь. Ты не терял рогов – значит, ты рогат».

Эристическая аргументация

Цель аналогична софистике – доказать свою правоту любой ценой вне зависимости от истинности.
Такая аргументация направлена на убеждение аудитории в неприемлемости позиции оппонента, а также на попытки его скомпрометировать.
Используются высказывания не существу спора, а ***в адрес самого оппонента***.

При правильном же подходе в споре важно выражать несогласие с позицией собеседника, а не с ним самим.

Упражнение «Да, но…»

Возражение, которое начинается со слова «нет» сразу вызывает отторжение у собеседника, вызывает нежелание слушать ответ дальше. Если вы желаете донести свою позицию, если вам важно быть услышанным, попробуйте начинать возражение со слов «да, но…». После «да» вас хотя бы будут слушать, ваша аргументация сработает как надо, и диалог будет более продуктивным. Покажите таким образом, что вы не соглашаетесь не с собеседником как с человеком, а просто с высказанной им позицией. Сравните:

- Внучек, надень шапку, холодно.
- Нет, там +15 градусов.
- Да, я надену ее, если похолодает, но пока просто положу ее в карман.

- Земля на самом деле плоская.
- Нет, это бред.
- Да, люди по понятным причинам думали, что это в самом деле так, но не так давно снимки
из космоса помогли нам убедиться в обратном.

Таким образом вы показываете, что вы слушали доводы своего собеседника, приняли их во внимание, понимаете, откуда они могли появиться, и сейчас обдуманно возражаете именно

Аргументация и топика

Виды аргументации с точки зрения **содержания**:
– совещательная;
– судительная;
– эпидейктическая.

Совещательная речь направлена на обсуждение будущего и прогнозы.

Судительная речь направлена на прошлое, его анализ и оценку.

Эпидейктическая речь говорит о том, что не зависит от времени – об общечеловеческих нормах и ценностях.

Аргумент – это умозаключение, в основе которого лежит ***силлогизм.***

Силлогизм состоит из ***посылок*** (того, что известно), из которых следует ***заключение*** (новое знание).

Посылка 1: «Все животные дышат воздухом».
Посылка 2: «Корова – животное».
Заключение: «Корова дышит воздухом».

Аксиоматический аргумент основан на ***аксиоме*** – понятии, которое
не подвергается сомнению (например, *«у человека нет жабр, значит,
он не может дышать в воде»*).

Топический аргумент основан ***топе*** – «общем месте».

Общие топы – суждения, значимые в культуре и приемлемые для любой аргументации (например, *«закон обязателен для всех»*).

Частные топы – суждения, принимаемые отдельными группами общества (например, *«знание выше успеха»* в академической среде

Топы дают возможность выстроить аргумент, наилучшим образом работающий в этой конкретной аудитории и этой речевой ситуации.

Что важно сейчас для этих людей? Ответ на этот вопрос позволит вам выбрать правильные аргументы.

Топы («что важно для этих людей в этой ситуации») позволяют анализировать события, рассматривать их под разным углом и искать идеи для своей речи.

Топ – это положение, которое рассматривается именно в этой аудитории как нечто истинное, верное. Топы не требуют доказательств
в этой аудитории. Они объединяют всех слушателей.

Виды аргументов

1. Аргумент к авторитету: *«Как говорил Святой Иоанн…»*
2. Аргумент к моде: *«Только самые продвинутые смотрят Фиксиков!»*
3. Аргумент к долгу: *«Как врач, вы обязаны…»*
4. Аргумент к месту: *«Тишина должна быть в библиотеке!»*
5. Аргумент ко времени: *«Каждый житель 21 века понимает…»*
6. Аргумент к субъективному: *«После ужина здесь вы поймете, что такое счастье».*
7. Аргумент к объективному: *«Этим поступком вы поможете многим».*
8. Аргумент к образу действия: *«Купив эту машину, вы поймете, что испытывает каждый владелец Феррари».*
9. Аргумент к полу: *«Мальчики не плачут!»*
10. Аргумент к действию: *«Покупая натуральный мех, вы становитесь убийцей».*
11. Аргумент к статусу: *«Ведь в этой школе учатся дети первых лиц города».*

И ТАК ДАЛЕЕ… :)

Домашнее задание

1. Постоянно практиковать артикуляционную разминку.
2. Отработать скороговорку «Корабли лавировали, лавировали, да не вылавировали».
3. Работать с теоретическим материалом. Выписать возникшие вопросы.
4. От чего будет зависеть выбор вида пафоса в речи?
5. Найдите еще примеры понятных вам софизмов, запишите, определите, из-за чего они стали возможны, где в них преднамеренная ошибка.