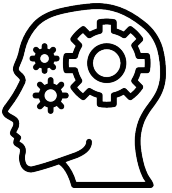


ЛЕКЦИЯ 2 ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ РИТОРИКИ. РИТОРИЧЕСКИЙ КАНОН.

ПОДТЕМЫ:

- КАТЕГОРИИ РИТРИКИ:ЭТОС, ЛОГОС, ПАФОС
- ЗАКОНЫ РИТОРИКИ
- ЭТАПЫ РИТОРИЧЕСКОГО КАНОНА

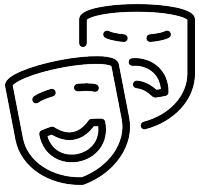
Что такое риторика?



Учение о мысли и речи



Учение о совершенной речи
(красноречие)



Искусство воспитания и формирования
коммуникативной личности

Категории риторики

- Этнос – это те условия, которые сопровождают выступление оратора.
- Тема речи, уместность, место и время, сроки ведения речи, возможность/невозможность раскрыть ту или иную тему в определенном аспекте, характер аудитории.
- Пафос – намерение автора, та основная задача, идея, которую он хочет донести до адресата, раскрывая ту или иную тему. Возбуждение эмоции, на базе которых происходит убеждение. Эмоции – гнев, сострадание, страх, надежда, энтузиазм
- Логос – словесное выражение мысли; апелляция к разуму аудитории.

- Военное красноречие: ясность и образность (суворовское: «Пуля дура, штык-молодец»);

-доверительность. Бойцы должны проникнуться идеями, которые хочет донести полководец для достижения военных задач.

Похожи на политические речи. Сталин, Черчилль.

«Мы будем стоять до конца... мы защитим наш Остров, чего бы нам не стоило. Мы будем сражаться на морских берегах. Мы будем сражаться в полях, на улицах и в горах. Мы никогда не сдадимся» *(из выступления в палате общин английского парламента 4 июня 1940 года после дюнкеркской операции, когда в Великобританию были эвакуированы франц., бельгийские, англ. Войска, блокированные немецко-фашистской армией во Франции)*

Логос речи

«Это война неизвестных солдат, но пусть же все они исполнят **свой священный долг во имя светлого будущего и с твердой верой в победу**, и тогда человечество будет избавлено от черного проклятия Гитлера» (*из радиовыступления по Би-би – си 14.07.40г*)

Этос пафос логос

- Монологическая речь
- Выбор вида речи (убеждающая)
- Учет целевой аудитории (разработка системы аргументации, понятной ей и отражающей ее интересы; базируется на общих местах, релевантных для аудитории) Тема – Защита природы
- Выбор языковых средств, типичных для данной категории людей. Использование образности в речи;
- Речь стилистически индивидуальна
- Использование мотивационной последовательности: внимание, интерес, визуализация.
- В композиции речи разворачивается аргументация

- Из речи Казаринова Дело Сапогова

Я соглашусь с г. прокурором, юридически картина полная, но чем полнее и тоньше выяснял он отдельные детали этой картины, тем непонятнее делалось для меня все происшедшее в целом, как сознательный поступок разумного существа.

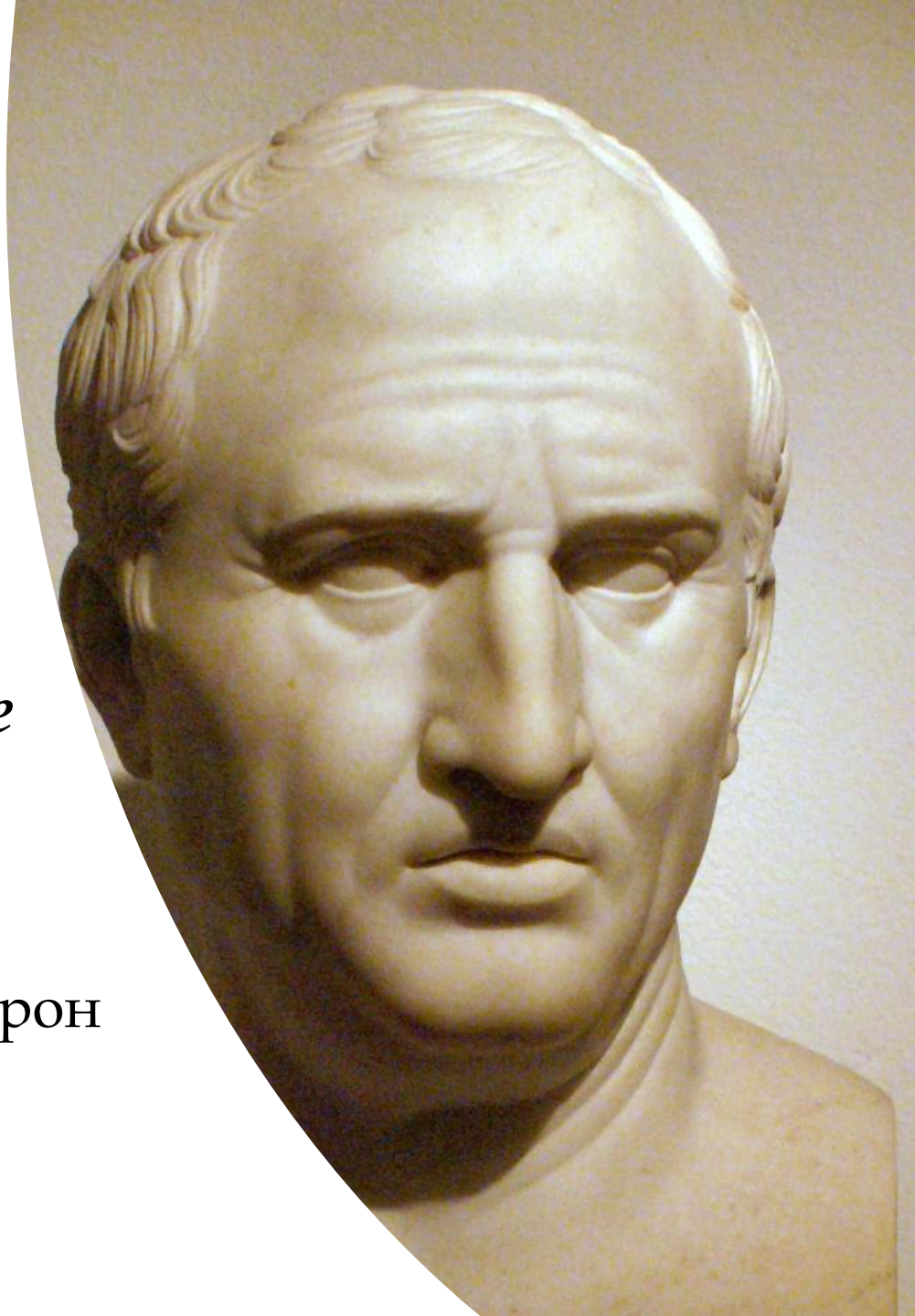
Ведь для холодной кровавой расправы нужен прежде всего веский мотив, нужен, далее, человек нрава жестокого и сильного и, наконец, нужна среда, поощряющая такие расправы, нужна толпа, аплодирующая мстителю.

Что же у нас? Убийца — смирный, робкий труженик, мотив — глупая шутка подвыпившего товарища

В настоящем деле я не вижу мотива для убийства, не могу уловить ни малейших признаков внутренней борьбы, ни тени чувства самосохранения. Предо мною громадная лужа человеческой крови, и я не могу понять, для чего она пролита.

*Оратор должен
заботиться о трех
вещах – что сказать, где
сказать и как сказать.*

- Марк Туллий Цицерон



Законы риторики

- Закон гармонизирующего диалога
- Закон продвижения и ориентации адресата
- Закон эмоциональности речи
- Закон удовольствия

Закон гармонизирующего диалога

Диалогическое взаимодействие участников общения, установление с адресатом гармонических и двусторонних отношений:

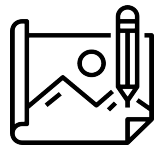
Внимание к аудитории – портрет аудитории

1. Принцип близости – факты, доказательства, образы, взятые из жизненно важной, хорошо знакомой сферы.
2. Принцип конкретности - наглядность и примеры.

Примеры



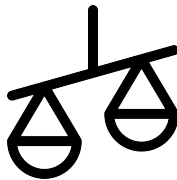
Речь информационная —
примеры в виде рассказа



Краткие и подробные иллюстрац
ии



Речь убеждающая –
краткие/подробные факты



Цифры подаются в сравнении
или констатация факта

Закон продвижения адресата

Состязающиеся в беге не чувствуют утомления, если видят перед собой предел (цель). Если же конца не видно, то бегуны начинают обессилевать.

- Аристотель



Закон продвижения адресата

Создавать у слушателя ощущение движения в пространстве речи:



Слова-связки



Фраза - период



Оглашение пунктов/вопросов уже рассмотренных или тех, что еще остались

Законы
эмоциональности
и удовольствия

Разнообразие речи – принцип ораторики

- индивидуальный стиль оратора
- чередование известного и неизвестного
- юмор и ирония
- «ораторский» страх
- ораторское обаяние
- зрительный контакт



Страх исчезает, когда вы начинаете делать то, что боитесь делать, вместо того, чтобы думать об этом.

*- Дейл
Карнеги*

Дополнительно:

nikulina-irina.ru - раздел "Ораторское мастерство"

- как стресс влияет на речевое поведение оратора;*
- почему ораторское волнение - это стимул к эффективному выступлению;*
- как можно уменьшить воздействие стресса перед выступлением и во время его;*
- как выработать правильную установку на работу с аудиторией.*

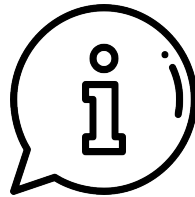
Выступайте для слушателей, а
не при слушателях



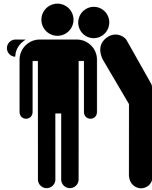
Коммуникативность речи или чувство аудитории проявляется в том, что у слушателя возникает ощущение живого общения с говорящим.

Виды публичной речи

В зависимости от целей оратора
публичная речь:



Информационная



Убеждающая



Побуждающая к действию

Риторический канон

- Что сказать?
- В какой последовательности?
- Какими словами?
- Три этапа «от мысли к слову» – система специальных правил и принципов.
- Поняв эти правила и принципы, можно ориентироваться в любой ситуации, требующей связной речи.

Риторический канон – образец, правила, которые раскрывают «путь от мысли к слову»

- **Инвенция** – изобретение – нахождение идей, создание замысла речи и построение аргументации
- **Диспозиция** – расположение – построение композиции частей содержания
- **Элокуция** – «украшение словами» - отбор уместных и выразительных слов
- **Меморио** – способы запоминания
- **Произнесение** – исполнение речи, телодвижение и мимика, внешность оратора

Топика – теория «общих мест»

- Топ – смысловая модель, помогающая изобрести и развить идею, выразить мысль.
- Топика – совокупность топов или «общих мест»
- Итак, изобретение содержания речи осуществляется с помощью:
 - Топ «род – вид»
 - Топ «определение»
 - Топ «целое-части»
 - Топ «свойства»: признаки, качества, функции
 - Топы «сопоставление» и «противопоставление»
 - Топ «причина-следствие»

Самоваром называется прибор, в котором нагревается вода для чая – «определение»

Части его, форма – *«целое-части»*

Из чего делается ? – *«свойства»*

Лучшие самовары делаются в Туле – «место»

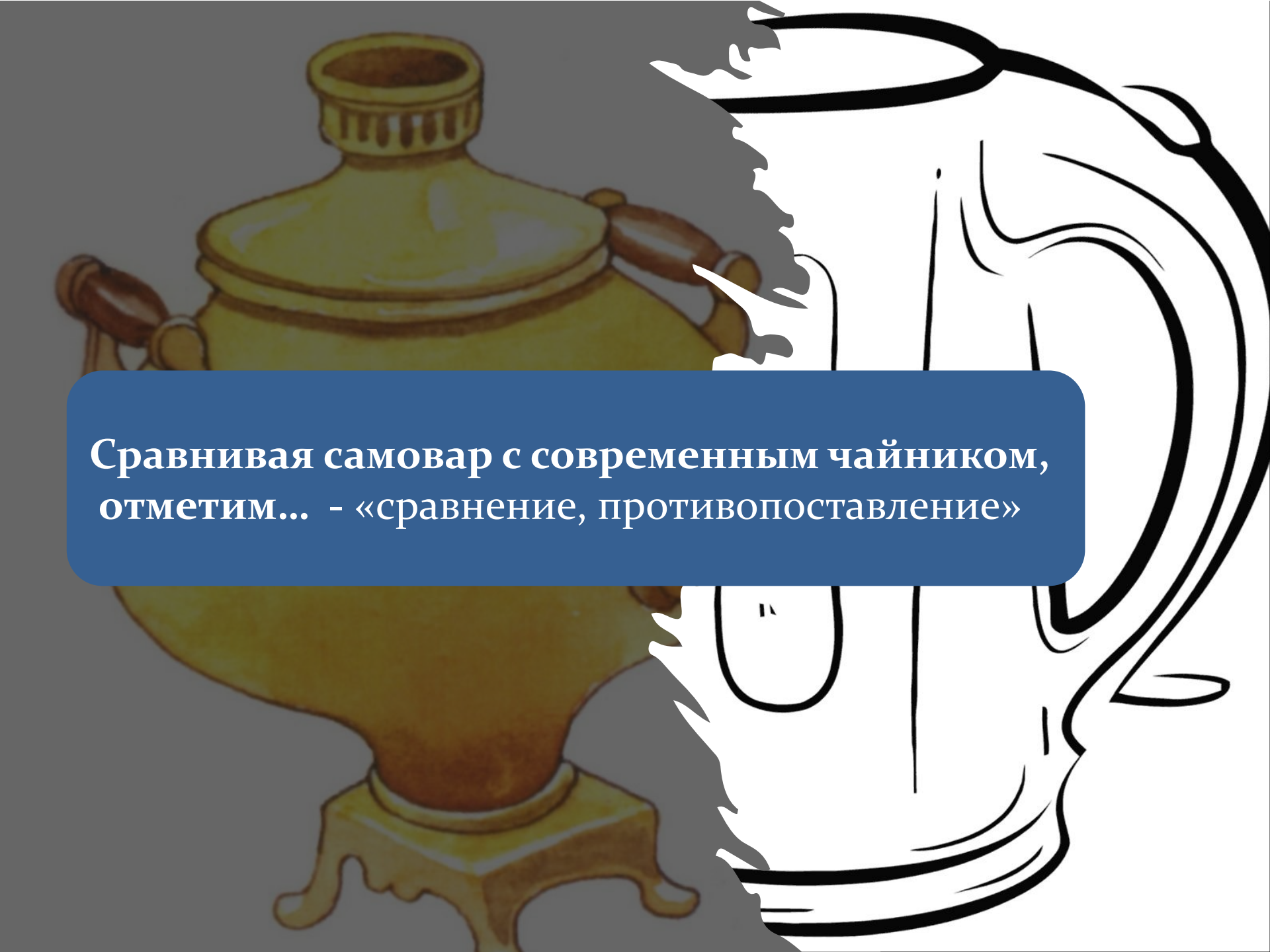
Как нагревается вода в самоваре? – *«действия, функции»*

Употребляется самовар преимущественно в России, но проникает и в Европу – «применение»

«Самовар родной, семейный наш очаг,

Семейный наш алтарь, ковчег семейных благ»

– *«свидетельство»*



Сравнивая самовар с современным чайником, отметим... - «сравнение, противопоставление»

Функциональные типы текста:

1. Описание
2. Повествование
3. Рассуждение

Хрия-речь-рассуждение.

Хрия включает последовательность аргументов, раскрывающих тезис в различных аспектах.

8 частей хрии:

приступ,

парафразис,

причина,

противное,

подобие,

пример,

свидетельство,

заключение.

Рассмотрим построение хрии на примере
высказывания

«Тяжело в ученье — легко в бою»

1. *Приступ*, в котором несколько слов автору

В выбранном нами примере изречение, вошедшее в пословицу, принадлежит А. В. Суворову, который много потрудился для создания сильной армии в России и сказанное проверил собственным опытом.

2. *Парафразис* (греч. paraphrasis — описательный оборот, описание), подробнее сказать

« Мысль Суворова выражена образно. Он сравнивает, сопоставляет два процесса в жизни каждого человека и каждого специалиста. Тот, кто стремится к успеху, достижению высоких результатов в своей деятельности обязан превозмочь тяготы учения, свое нежелание приобретать знания и умения. Таким путем он приобретет желанные выгоды и преимущества над другими».

3. *Причина* — Таких причин может указываться несколько, но они обязаны убедительно обосновывать исходный тезис.

«В нашем случае достижение успеха в конкретном деле сопряжено с некоторыми трудностями. Во-первых, для формирования специалиста требуется развитие навыков и умений, которые могут быть выработаны только в процессе учебы. Во-вторых, учение связано со многими мелочами, подробностями, большей частью неинтересными и не имеющими приложения в текущей повседневной жизни обучающегося. Наконец, обучающийся еще не понимает пользы от приобретаемых знаний и умений. Тот, кто сумеет превозмочь все эти трудности, тот убедится, что последствия учения доставят ему преимущества и выгоды перед другими. Он с определенным уважением к себе будет оценивать период учебы».

4. *Противное* — в этой части речи используется то, «что предложенному в теме противопоставлено». Другими словами, в данную часть речи включается высказывание, которое противоположно по смыслу тезису.

«Кто не хочет подвергаться ограничениям, у кого не хватит терпения активно и целеустремленно приобретать знания и умения, тот не смеет рассчитывать на преимущества в делах, достигающиеся профессионалам в награду за труд в учении».

Эта часть как бы продолжает слова: «Если нет, то...»

5. *Подобие* — в этой части речи оратор использует высказывание, которое обладает сходным свойством с обосновываемым тезисом, но которое усиливает позицию данного тезиса.

«Посмотрите на земледельца: сколько упорного труда и усилий он вкладывает в обработку своего поля. Чем лучше он подготовит почву для взращивания конкретной культуры, чем больше он будет ухаживать за созреванием этой культуры, тем лучше будет урожай и тем полнее будет радость земледельца».

6. *Пример* — в этой части речи приводится подтверждающий пример из исторической общественной практики.

«Петр I, предварительно сам прошел дорогу овладения мастерством кораблестроения, а потом успешно повел за собой своих подданных».

7. *Свидетельство*, которое предполагает использование в речи авторитетного мнения или выводов наук. Данная часть речи заполняется аргументами во всем их многообразии, а не только сухими ссылками на авторитет или научный вывод.

« А. Ф. Кони утверждал, что по его личному опыту для того, чтобы быть успешным юристом, необходимо овладеть тремя компонентами профессии: а) нужно знать предмет своей деятельности; б) нужно знать свой родной язык и уметь пользоваться его гибкостью, богатством и своеобразными оборотами; в) нужно не лгать».

8. *Заключение* — В позиции заключения может употребляться цитата, афоризм, собственный вывод по тезису.

«Автор афоризма своим военным опытом красноречиво подтверждает высказывание «Тяжело в ученье – легко в бою»: ни одного поражения в битвах с врагами».

Базовые понятия лекции

- Эмос; логос; пафос
- Четыре закона риторики
- Принцип близости и конкретности
- Риторический канон и его этапы
- Модели для нахождения идей - топы

Общие правила ведения речи

- - предшествование мысли всякому слову;
- - знание речевого этикета, форм вежливости;
- - правильный выбор собеседника;
- - соблюдение темы беседы;

Правила для слушающего:

- -внимательное принятие всех сообщений;
- - разделение сообщений на истинные и ложные;
- -выяснение интересов и намерений говорящего

Правила для говорящего:

- - опасность слова;
- - внутренняя речь и только потом высказывание;
- - избегание речевых ошибок – банальность, многословие, повторение

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ