

Риторика как искусство целесообразного слова

Лекция к.ф.н. доц. В. В. Смолененковой,

Москва, Гимназия МГУ им. М. В. Ломоносова, 02.11.2016

Что заставляет нас бояться публичного выступления?

Непривычная
обстановка

Я сам / сама



Аудитория

Текст

Природа ТЕКСТА

СОДЕРЖАНИЕ

ФОРМА

Понимание
предмета
речи

«Вкусные
идеи»

Композиция

Стиль

Профессио-
нальные
знания

Риторика

Истоки: общество спорщиков

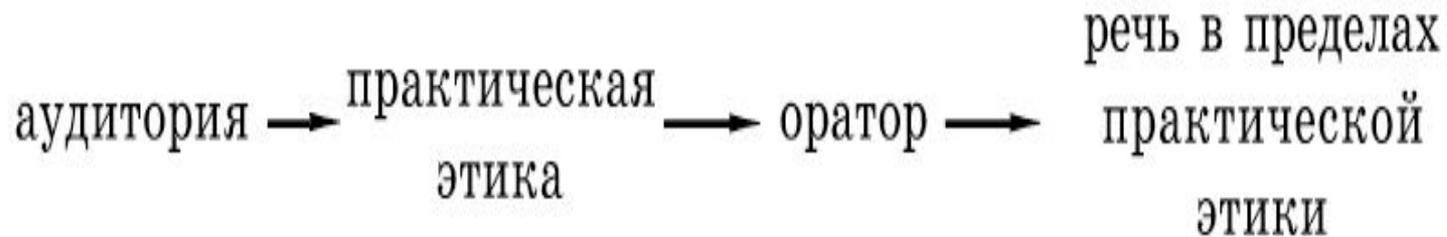
Риторика зародилась в Древней Греции как форма управления общественной жизнью через речь

Софисты – V в. до н.э.

- Горгий: теория фигур
- Коракс: первый учебник «Искусство убеждения» (?)
- Тисий: первая школа красноречия, учение о композиции (совместно с Кораксом)
- Протагор: основы логики, словесные состязания, категории словоизменения и синтаксиса.

Вопросы этики: Платон против софистов

Согласно Горгию, аудитория навязывает оратору практическую этику, которую он воплощает в речи:



В основании концепции Платона лежит духовная этика:



Риторика Аристотеля (384–322 до н.э.)

Аристотель определял риторику как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета».

Поздняя античность

Цицерон (106-43 до н.э): построение, содержание речи, стили, фигуры речи

Квинтилиан (35-100 н.э): учебник «Риторические наставления в 12 книгах»

Кто такой ритор?

Vir bonus dicendi peritus

Муж благородный, к речи готовый

Риторический канон

- Инвенция (изобретение).
- Композиция (диспозиция, расположение).
- Элокуция (элоквенция, стиль).
- Мемория (память).
- Акцио (действие, произнесение).

Природа ТЕКСТА

СОДЕРЖАНИЕ

ФОРМА

Понимание
предмета
речи

«Вкусные
идеи»

Композиция

Стиль

Профессио-
нальные
знания

Риторика

Различные понимания риторики

- Произведения ораторского искусства
- Пустословие
- Теория убеждения
- Мастерство / искусство / сноровка красноречия
- Прекрасная речь аристократа духа
- Украшенная речь
- Персоналистическая теория построения высказывания
- Искусство целесообразного слова

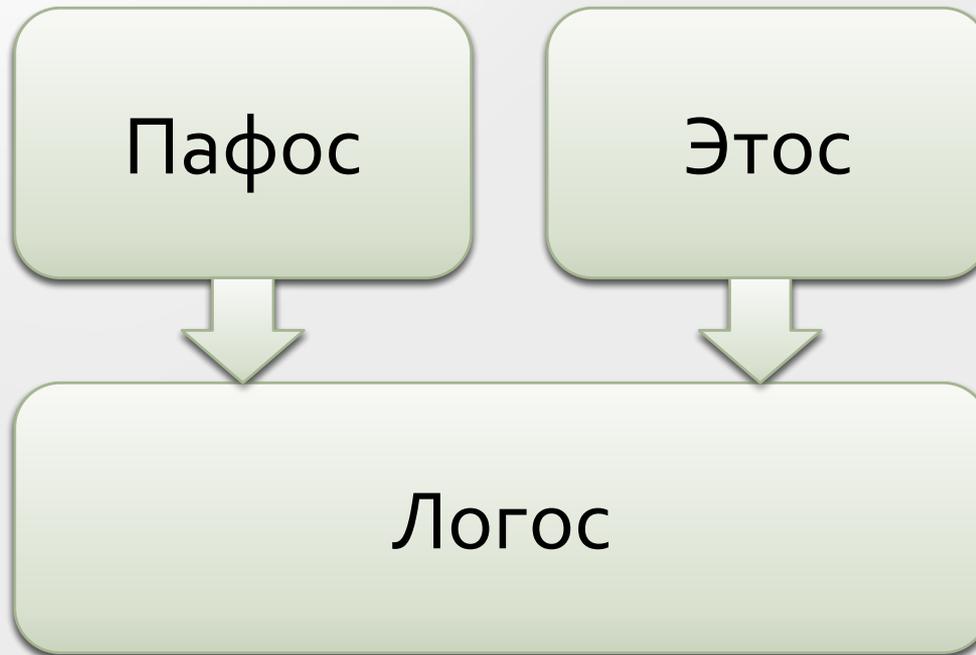
Предмет риторики -

Произведение слова, которое еще не создано, но
предстоит создать...

на основе:

- Обобщенного опыта
- Системы правил построения высказывания
- Норм культуры и языка

Изобретение

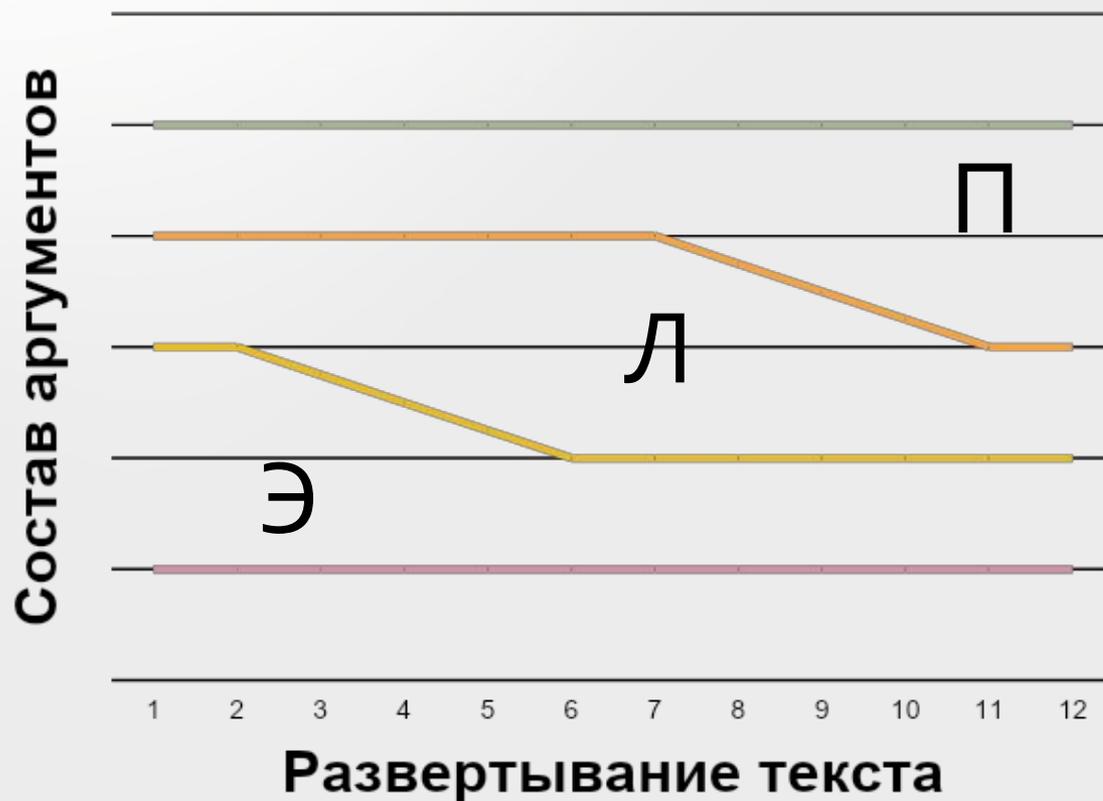


Взаимосвязь этоса, пафос, логоса



Речь должна обладать свойствами
уместности, новизны и целесообразности

Соотношение этоса, логоса, пафоса в разворачивающемся тексте



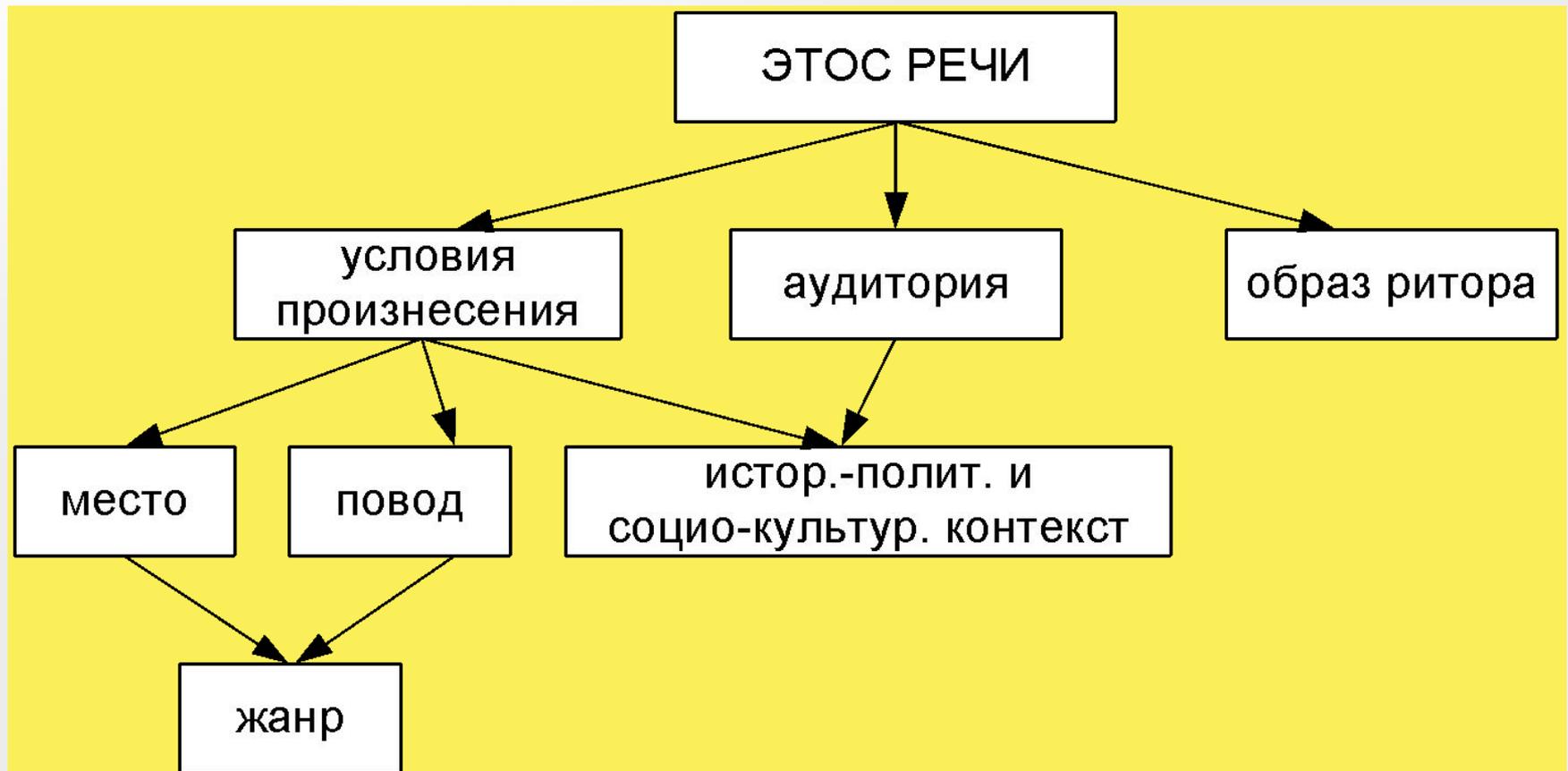
Продумывание этоса и этических аргументов

ЭТОС

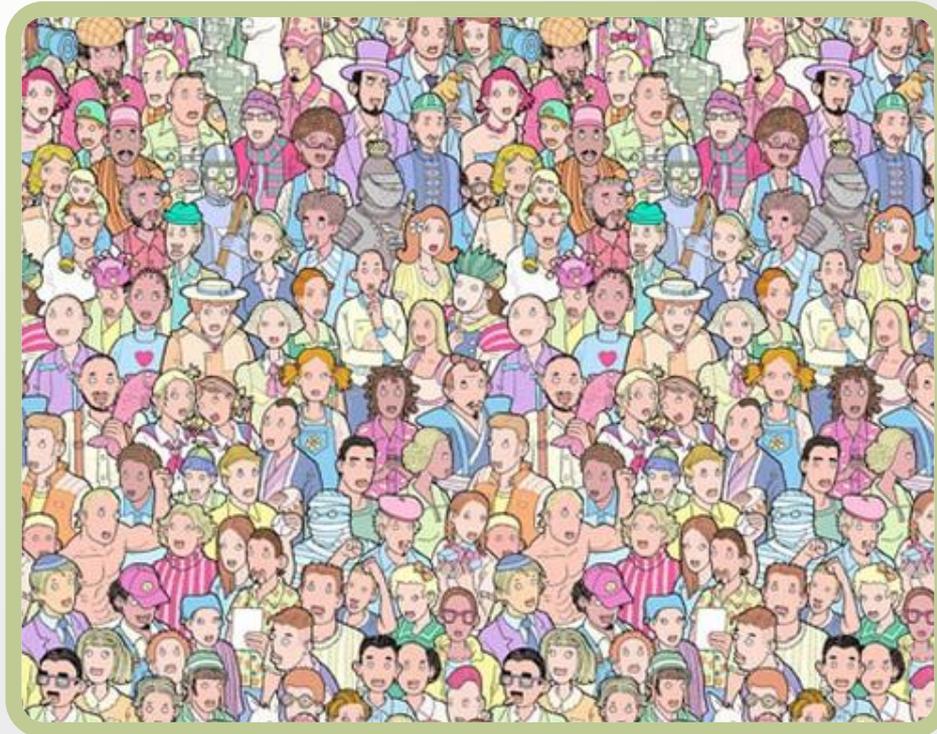
- это условия, которые получатель речи предлагает её создателю.

Это знание и соблюдение уместности высказывания.

Компоненты этоса



Аудитория - ключевой фактор создания речи



Перед кем я буду говорить? Каковы их
интересы? Для кого я готовлю речь? Сколько
человек меня будет слушать?

Характеристики аудитории, влияющие на восприятие текста

- 1) формально-демографические характеристики: пол, возраст, национальная или региональная принадлежность, общий уровень образованности и культуры и т.п.;
- 2) мотивация слушателя: интеллектуально-познавательные мотивы, морально-дисциплинарные, эстетические;
- 3) готовность к восприятию речи: уровень знания предмета, общей и профессиональной подготовленности к его восприятию, заинтересованность в проблеме;
- 4) эмотивная характеристика: общий настрой аудитории к предмету речи, возможное отношение отдельных групп к нему и к самому оратору.

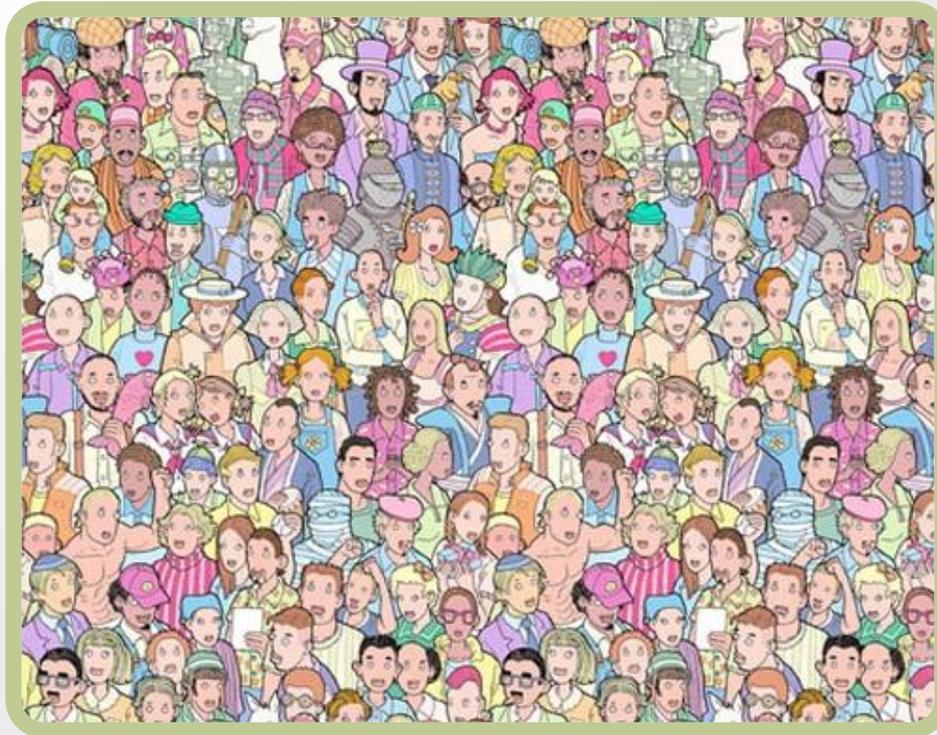
ВАЖНО: характеристики аудитории меняются в процессе выступления!

Аудитория - ключевой фактор создания речи



Перед кем я буду говорить? **Каковы их интересы?** Для кого я готовлю речь? Сколько человек меня будет слушать?

Аудитория - ключевой фактор создания речи



Перед кем я буду говорить? Каковы их
интересы? Для кого я готовлю речь? **Сколько
человек меня будет слушать?**

Численный параметр аудитории

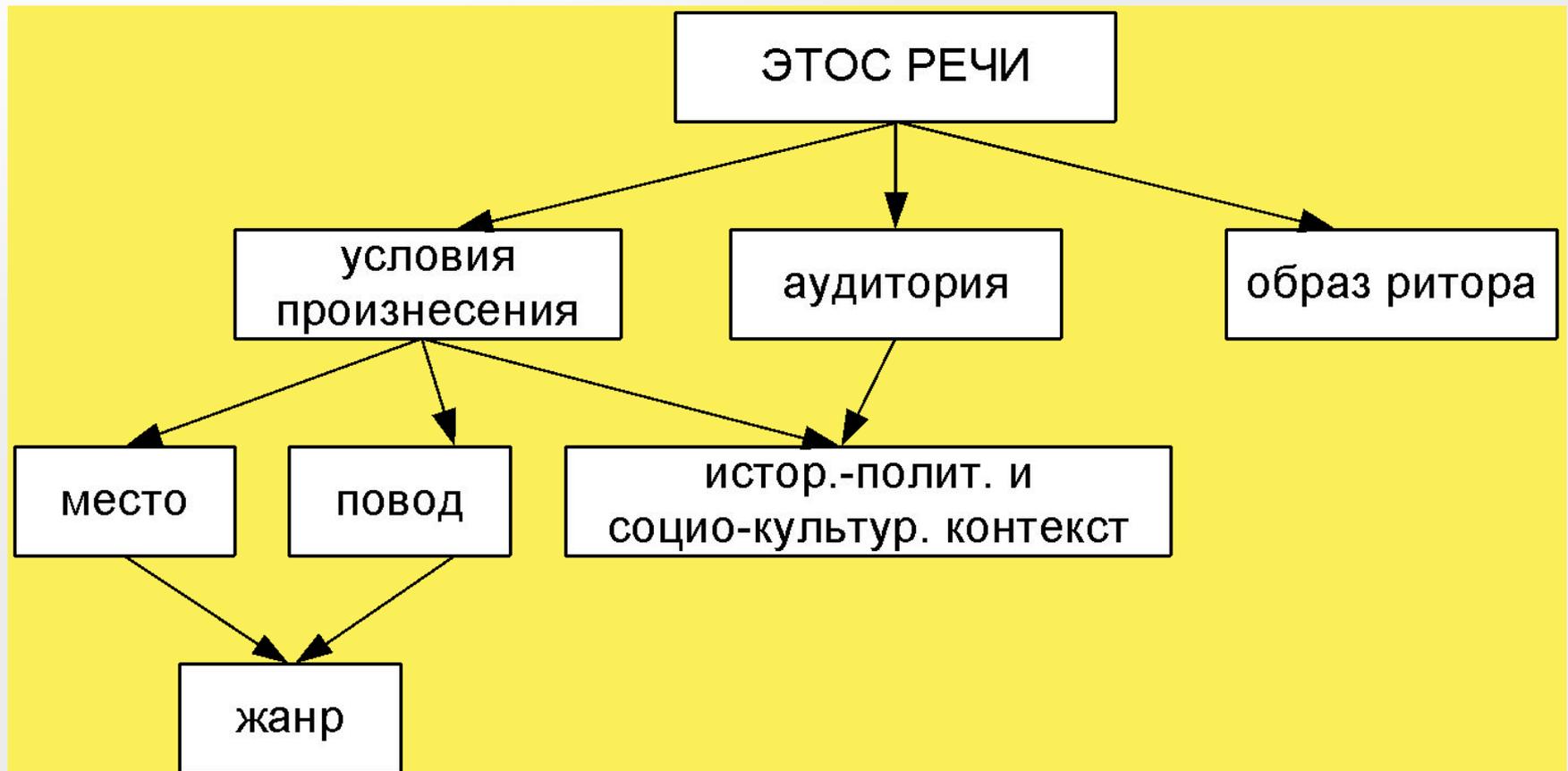
| Тип | Параметры |
|-------------------|-----------------------|
| Малые аудитории | 10-12 человек |
| Средние аудитории | 10-70 (иногда до 100) |
| Большие аудитории | От 70 и выше |

Анализ состава аудитории: рекомендации

В процессе изобретения речи важно ответить на следующие вопросы:

1. Каковы характеристики моей аудитории и как это ограничивает меня в выборе языковых средств?
2. Каковы интересы моих слушателей? Какую проблему они пытаются решить? Какое решение я хочу им предложить?
3. Сколько человек меня будет слушать и как это влияет на мой текст?

Компоненты этоса



Образ оратора vs. оратор

Ритором (оратором) называют человека, создающего влиятельные публичные высказывания.

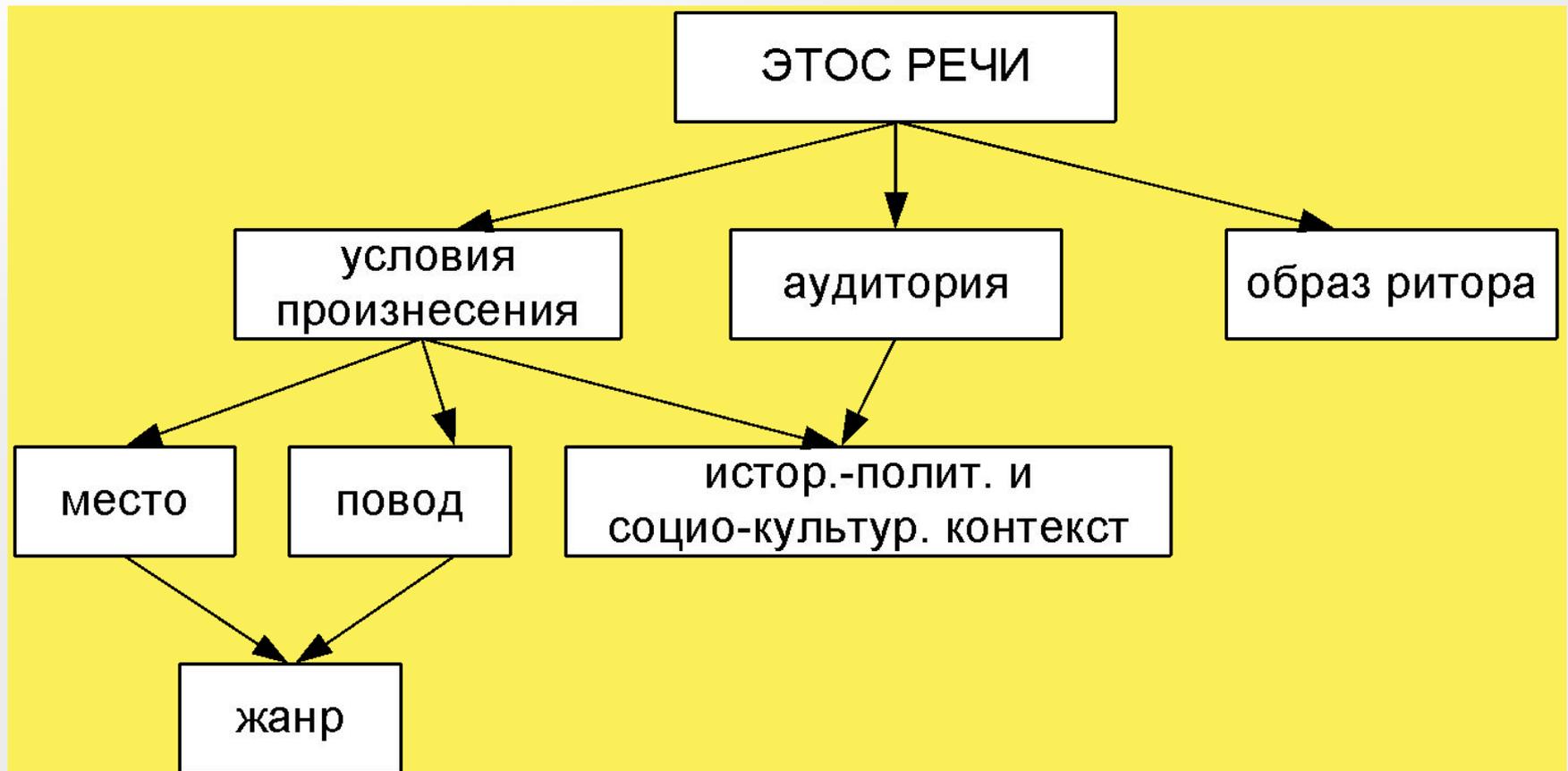
Образ ратора - не сам оратор, а совокупность декларированной нравственной и мировоззренческой позиции, типов реакции, стиля публичного поведения, его внешних характеристик, которые устойчиво и систематично выдерживаются оратором в его речевой публичной практике.

Образ оратора vs. оратор

Ритором (оратором) называют человека, создающего **влиятельные публичные высказывания**.

Образ ратора - не сам оратор, а **совокупность** декларированной **нравственной и мировоззренческой позиции**, типов реакции, стиля публичного поведения, его внешних характеристик, которые **устойчиво и систематично** выдерживаются оратором в его речевой публичной практике.

Компоненты этоса

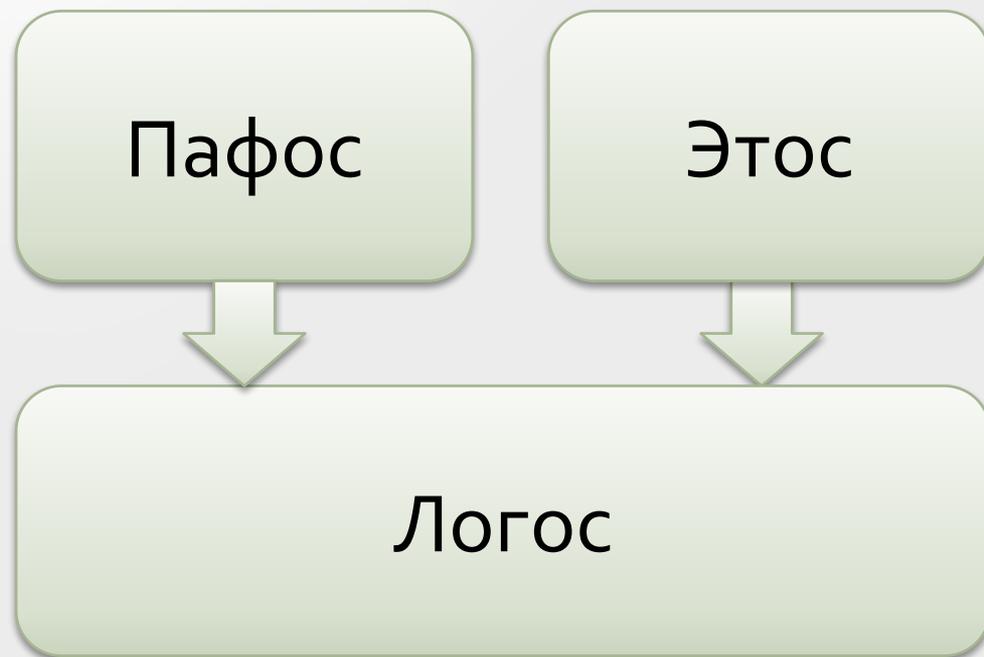


Анализ условий произнесения: рекомендации

В процессе изобретения речи при разработке условий произнесения необходимо:

- Оценить ограничения, которые накладывает на вас место выступления (большая/ маленькая аудитория, наличие проектора/ плазмы, микрофон).
- Осмыслить повод встречи и жанр выступления. В идеале найти образцы в этом жанре. Осмыслить формуляр жанра.
- Подумать, какие ограничения накладывает на вас социокультурный контекст (запрет на определенные темы, шутки, апелляции к ценностям и т.п.; уровень культуры текста и т.д.)

Изобретение

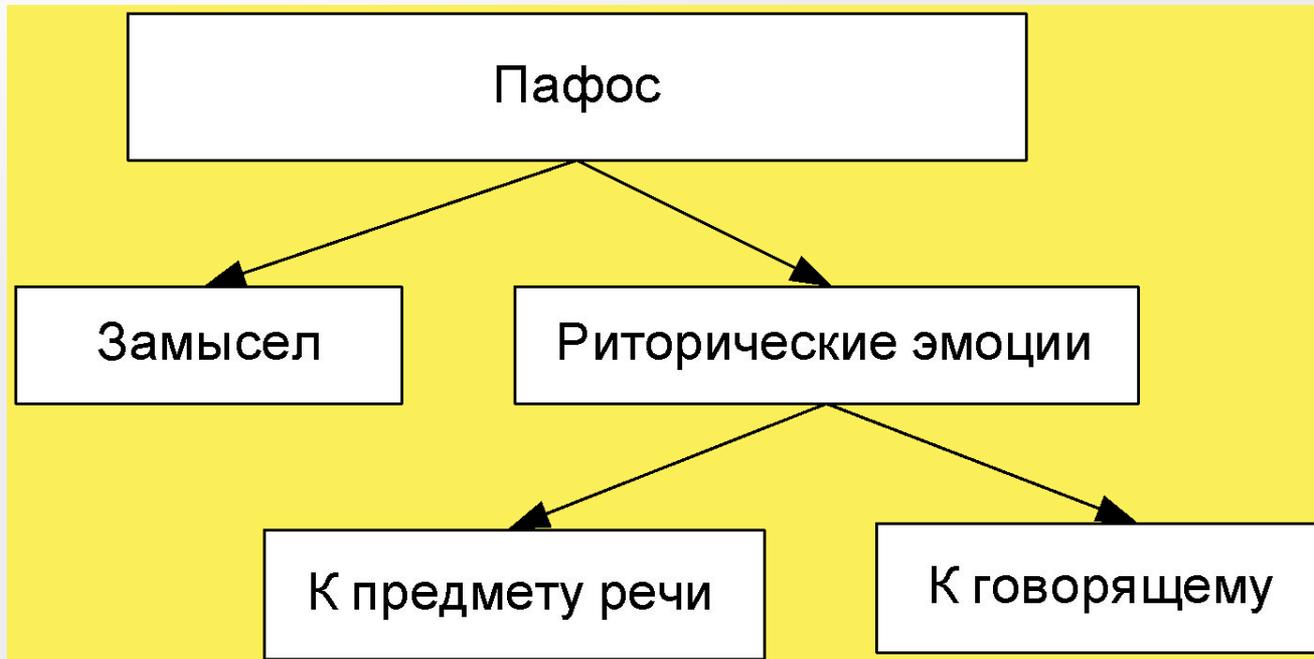


Продумывание пафоса и эмоционального рисунка будущего текста

ПАФОС –

это эмоциональное воздействие оратора через речь на аудиторию с целью реализовать своё намерение и воодушевить слушателей на свершение желаемого поступка.

Структура пафоса

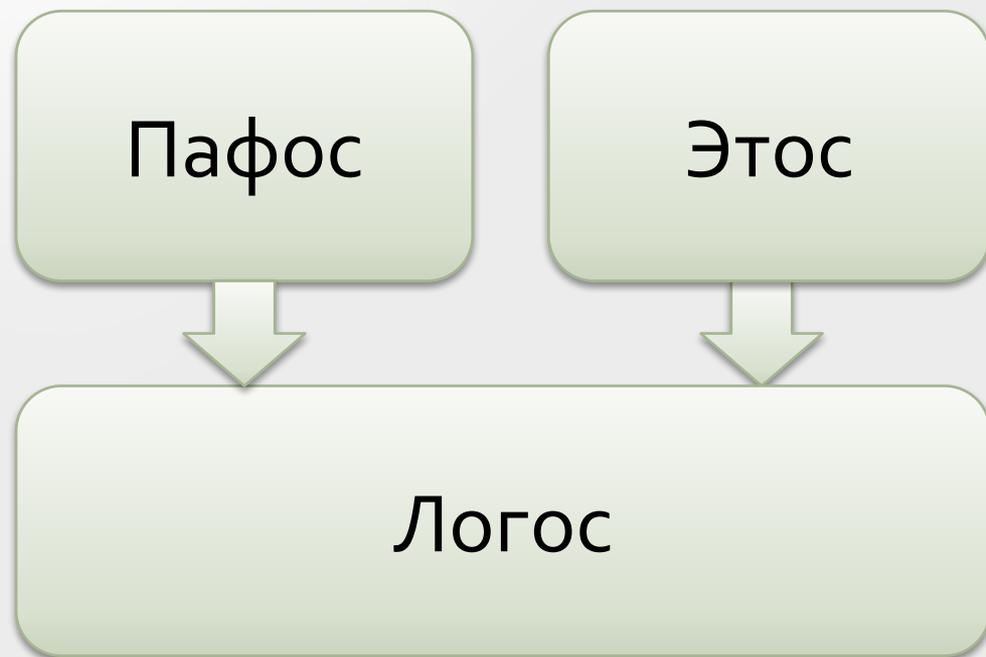


Разработка пафоса: рекомендации

На этапе изобретения необходимо:

1. Сформулировать для себя, какую финальную эмоцию я хотел бы сформировать у своей аудитории.
2. Проанализировать, что препятствует моей аудитории испытать эту эмоцию и что я могу исправить. Каков эмоциональный настрой будет у моей аудитории в начале моего выступления?
3. Задуматься над тем, какие эмоции мне могут пригодиться, пока я буду выступать? Какими средствами я могу их сформировать?

Изобретение



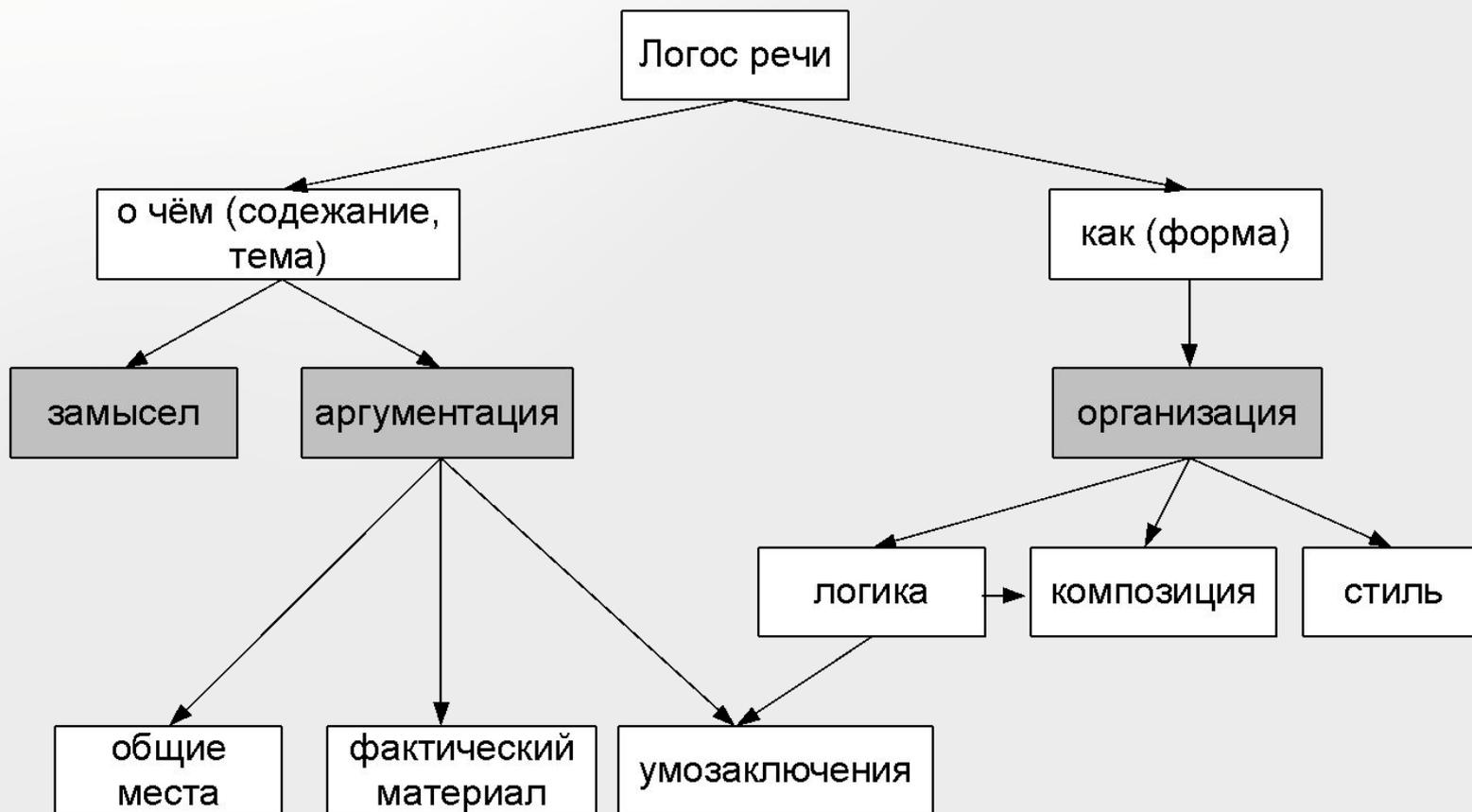
Логос: продумывание темы и содержания
высказывания

ЛОГОС

**– это языковые средства,
использованные создателем речи для
выражения своего замысла.**

Ключевые категории логоса – новизна и
целесообразность.

Структура логоса



Три составляющих текста

1. Уровень идей
2. Уровень композиции
3. Уровень слов

Оригинальное и общеизвестное

| | | |
|------------------------|---------------------------|-----------------|
| Что бывает с речью, | Общедоступного | Оригинального |
| Если в норме | Понятно, правдоподобно | Интересно |
| Если много | Скучно | Неправдоподобно |

Разработка тезы

Теза -

главная мысль высказывания, на раскрытие
и обоснование которой направлена
аргументация.

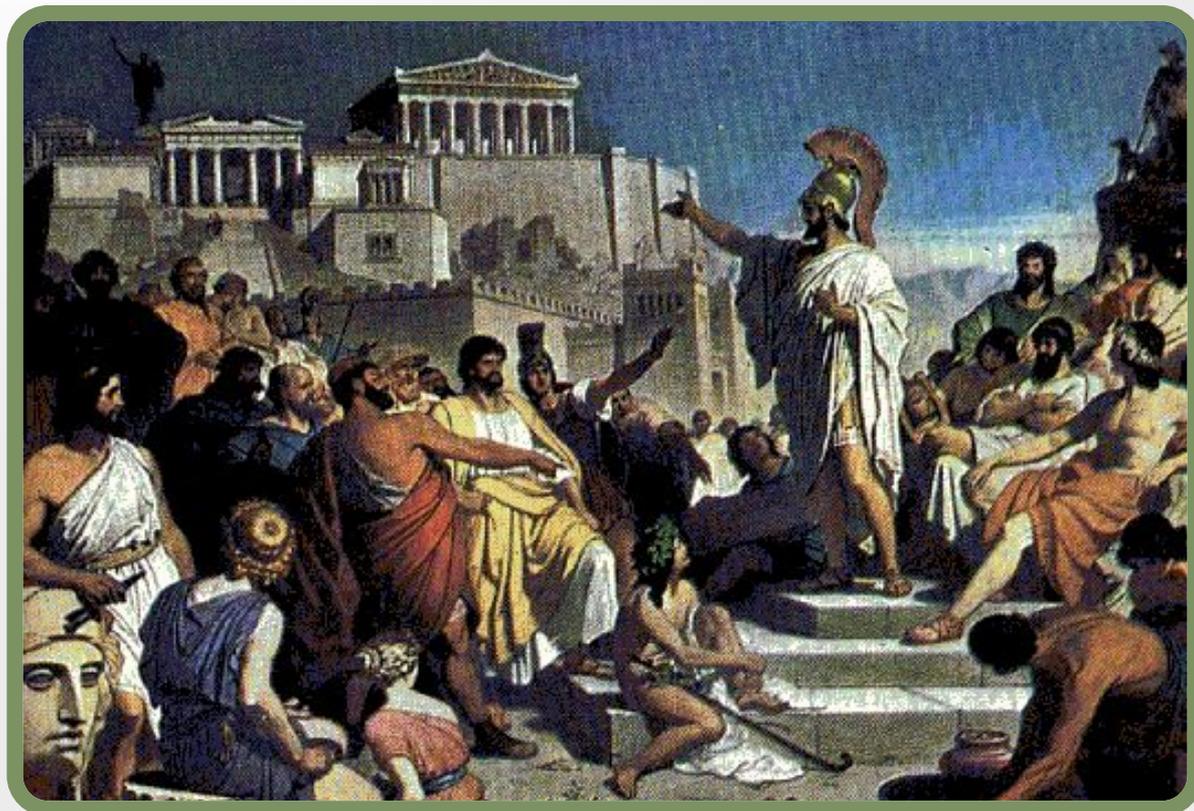
Теза должна быть:

- одна;
- грамматически связной и полной;
- краткой и легко воспроизводимой;
- ясной;
- продуктивной;
- дискуссионной;
- приемлемой для аудитории;
- интересной и актуальной;
- сформулирована таким образом, чтобы он могла быть раскрыта исчерпывающе.

Чтобы сформулировать правильную тезу, надо осуществить:

- Анализ аудитории;
- Учет специфики оратора и особенностей условий произнесения;
- Анализ проблемной ситуации;
- Предварительное продумывание темы, которое даст возможность выделить предмет речи – выделенное в замысле конкретное содержание высказывания;

Универсальный круг аргументации



Виды аргументации

Вид аргументации

Этос
(в каких условиях)

Пафос
(с какой целью)

Логос
(что есть предмет речи)

Судительная

Совещательная

Эпидейктическая

Виды аргументации

Вид аргументации

Этос
(в каких условиях)

Пафос
(с какой целью)

Логос
(что есть предмет речи)

Судительная

Суд

Определить справедливое, установить и оценить факты

Факты прошлого

Совещательная

Эпидейктическая

Виды аргументации

| Вид аргументации | Этос (в каких условиях) | Пафос (с какой целью) | Логос (что есть предмет речи) |
|------------------|----------------------------|---|----------------------------------|
| Судительная | Суд | Определить справедливое, установить и оценить факты | Факты прошлого |
| Совещательная | Народное собрание | Определить полезное, обосновать модель поступка | Будущие проекты |
| Эпидейктическая | | | |

Виды аргументации

| Вид аргументации | Этос (в каких условиях) | Пафос (с какой целью) | Логос (что есть предмет речи) |
|------------------|----------------------------|---|----------------------------------|
| Судительная | Суд | Определить справедливое, установить и оценить факты | Факты прошлого |
| Совещательная | Народное собрание | Определить полезное, обосновать модель поступка | Будущие проекты |
| Эпидейктическая | Торжества, похороны | Определить благое, сохранить единомыслие | Вечные ценности |

Модели тезы для судительной речи

- «X совершил / не совершил действие У в обстоятельствах Z с последствиями Р»,
- «действие У есть / не есть Q» ,
- «У или Р – есть благо/ зло, потому что ...»,
- «У подобен / не подобен R»,

где X – это субъект действия У, совершенного в обстоятельствах Z с последствиями Р; Q – это понятие более высокого категориального уровня, чем У; R – другое одноуровневое для У понятие.

Модели тезы для совещательной речи

- Для Вас лично /для Вашей семьи /для нации /для здоровья /для развития экономики (не) полезно/ продуктивно/ перспективно сделать с предметом речи X некое действие Y.
- С предметом речи X необходимо/ следует/ полезно / хорошо бы сделать некое действие Y, ибо это приведет к таким-то позитивным последствиям / ибо, если мы не сделаем Y, наступят такие-то негативные последствия.

Модели тезы для эпидейктической речи

- «быть таким-то – значит делать / ценить / любить / помнить и т.п. то-то»,
- «хорошее государство / человек / общество / образование предполагает такие-то признаки»,
- «быть достойным памяти своих предков / павших героев / звания члена какого-то сообщества – значит отвечать таким-то требованиям».

Аргументация: базовые рекомендации

1. Необходим тщательный отбор аргументов и доводов.
2. Сила аргумента определяется сточки зрения аудитории.
3. Доводами могут быть:
 - общие места сами по себе;
 - мнение авторитетов;
 - суждения здравого смысла (аргументы к пользе, к долгу, к восхождению и т.д.)
 - фактические данные (описание фактов, статистика, документы и акты);
 - сравнение, аналогия;
 - пример;
 - от противного;
 - и др.

Изобретение аргументации: базовые рекомендации

4. Довод должен быть совместим с тезой.
5. Чем меньше доводов, тем убедительнее само положение.
6. Обычно сильными являются аргумента к авторитету, свидетельству, к пользе, к пользе, пример-история.
7. Слушающий запоминает то, что сказано в начале и особенно в конце.
8. Поэтому предпочтительной представляется следующая последовательность доводов: гомерическая (сильный – слабый – самый сильный) либо восходящая (слабый – сильный – самый сильный).
9. Слабые доводы размещаются в середине аргументации, соединяясь и дробясь.