

# 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

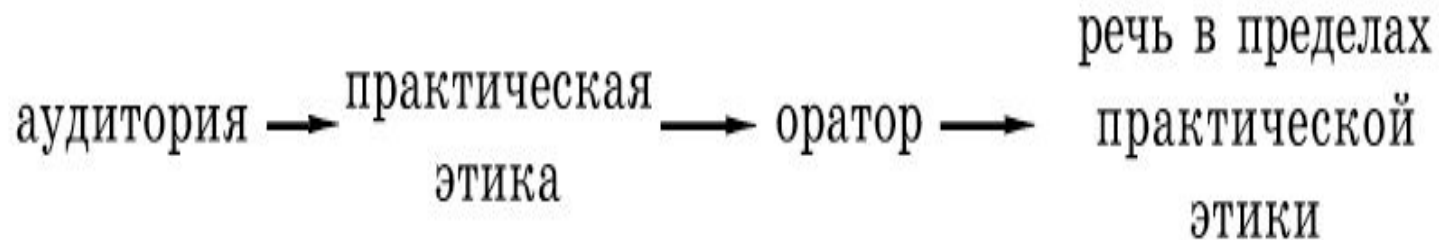
Риторика зародилась в Древней Греции как форма управления общественной жизнью через речь

# 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

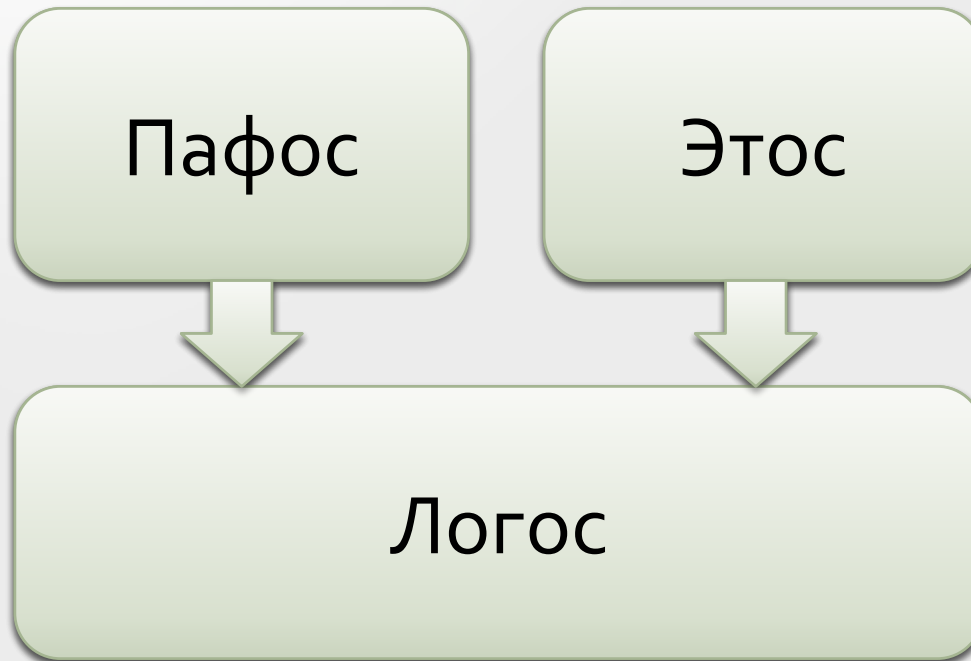
Предмет риторики -

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

на основе:

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

# Изобретение



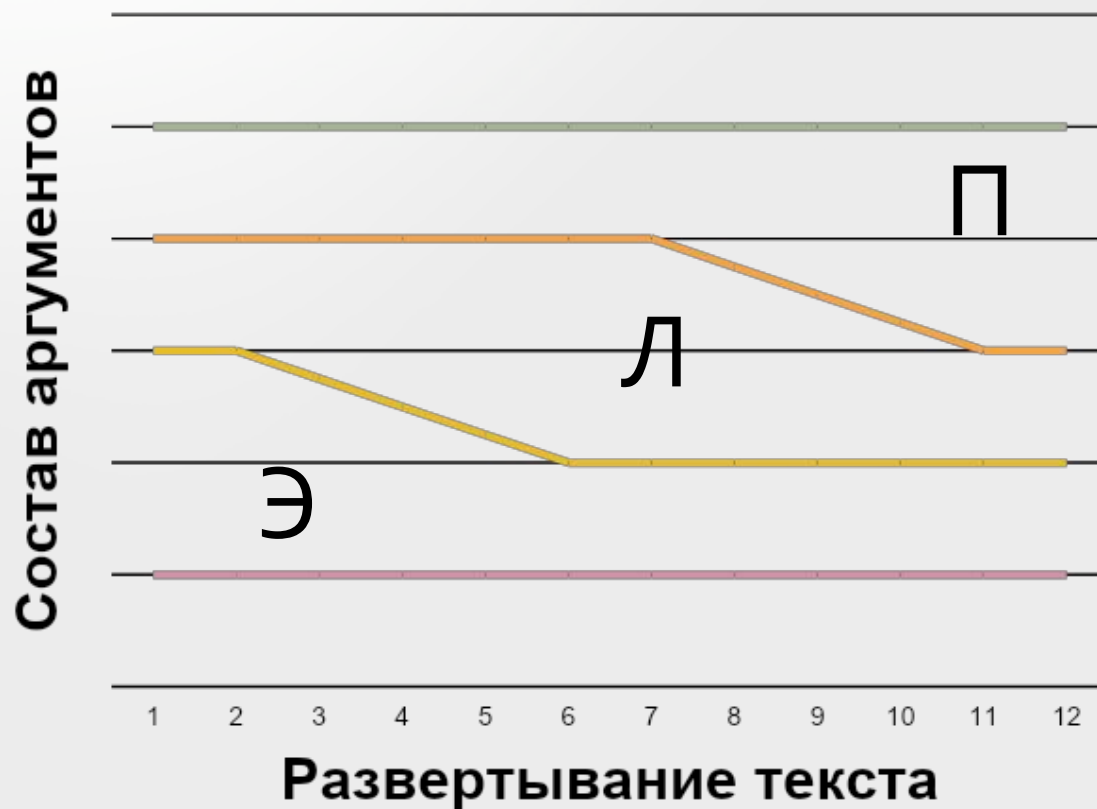
# Взаимосвязь этоса, пафос, логоса



Речь должна обладать свойствами  
уместности, новизны и целесообразности



# Соотношение этоса, логоса, пафоса в разворачивающемся тексте



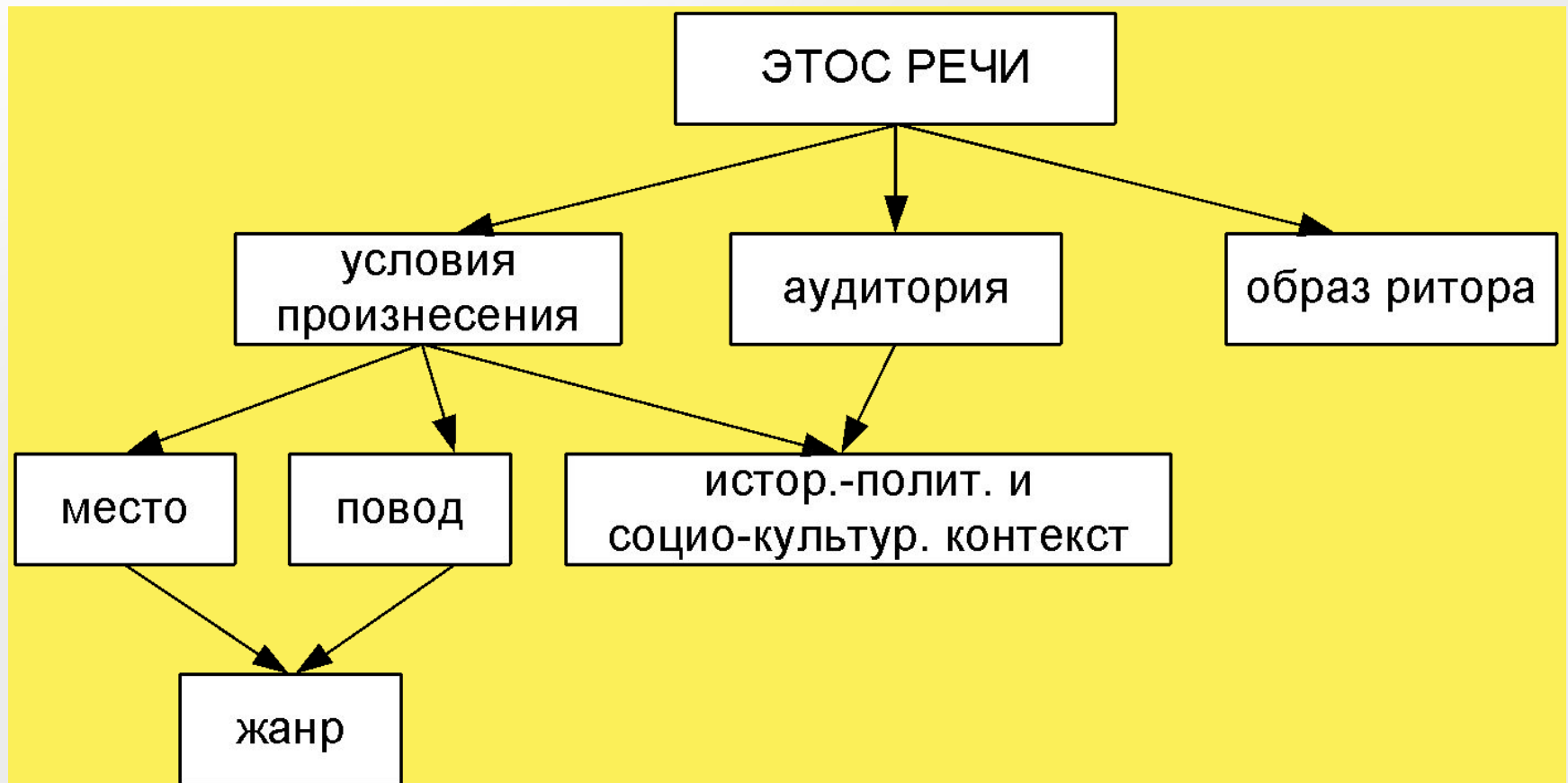
# Продумывание этоса и этических аргументов

## ЭТОС

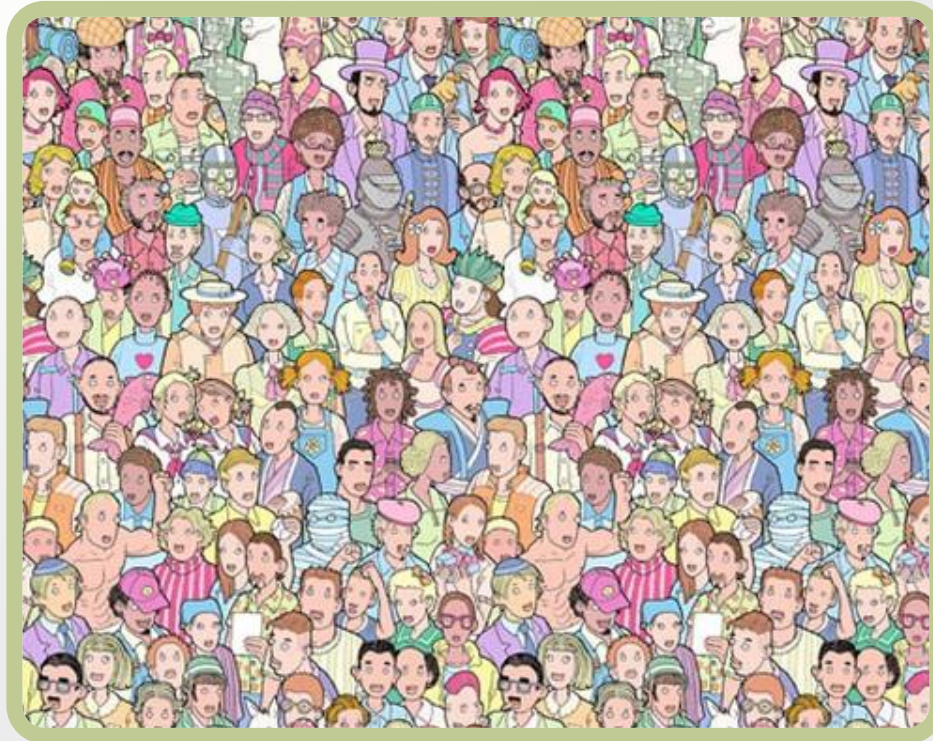
**- это условия, которые получатель речи предлагает её создателю.**

**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?

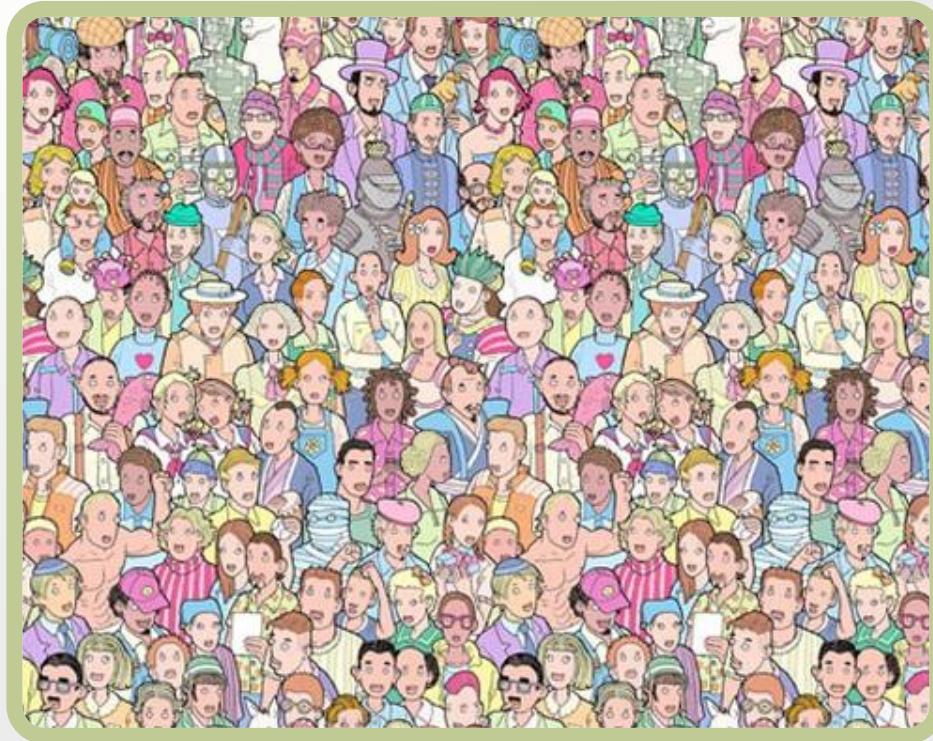
# Характеристики аудитории, влияющие на восприятие текста

- 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!

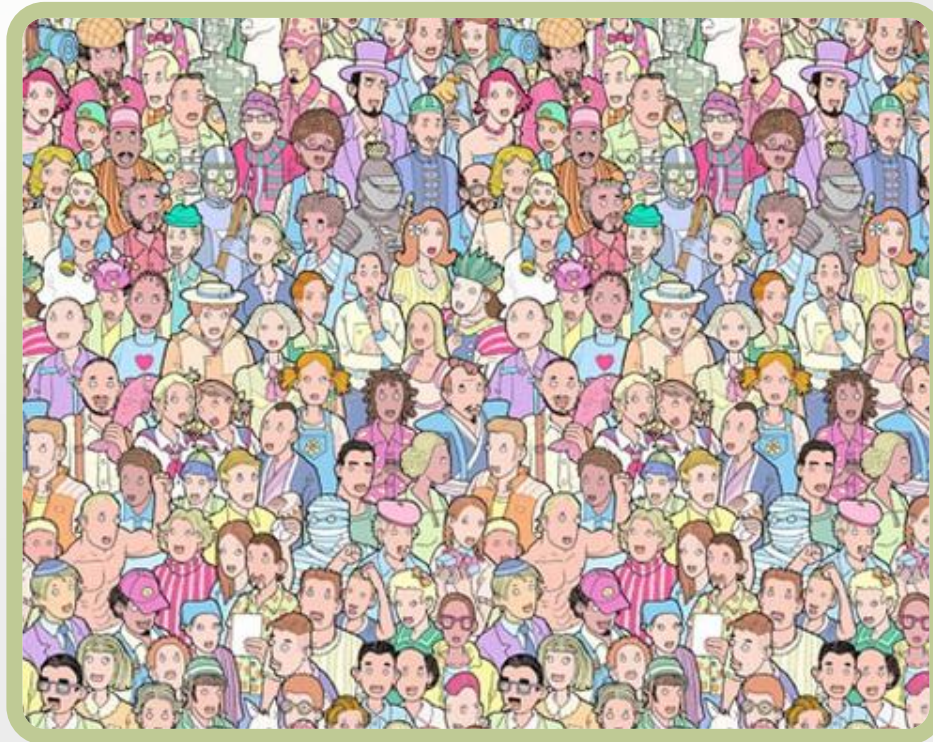


# Аудитория - ключевой фактор создания речи



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

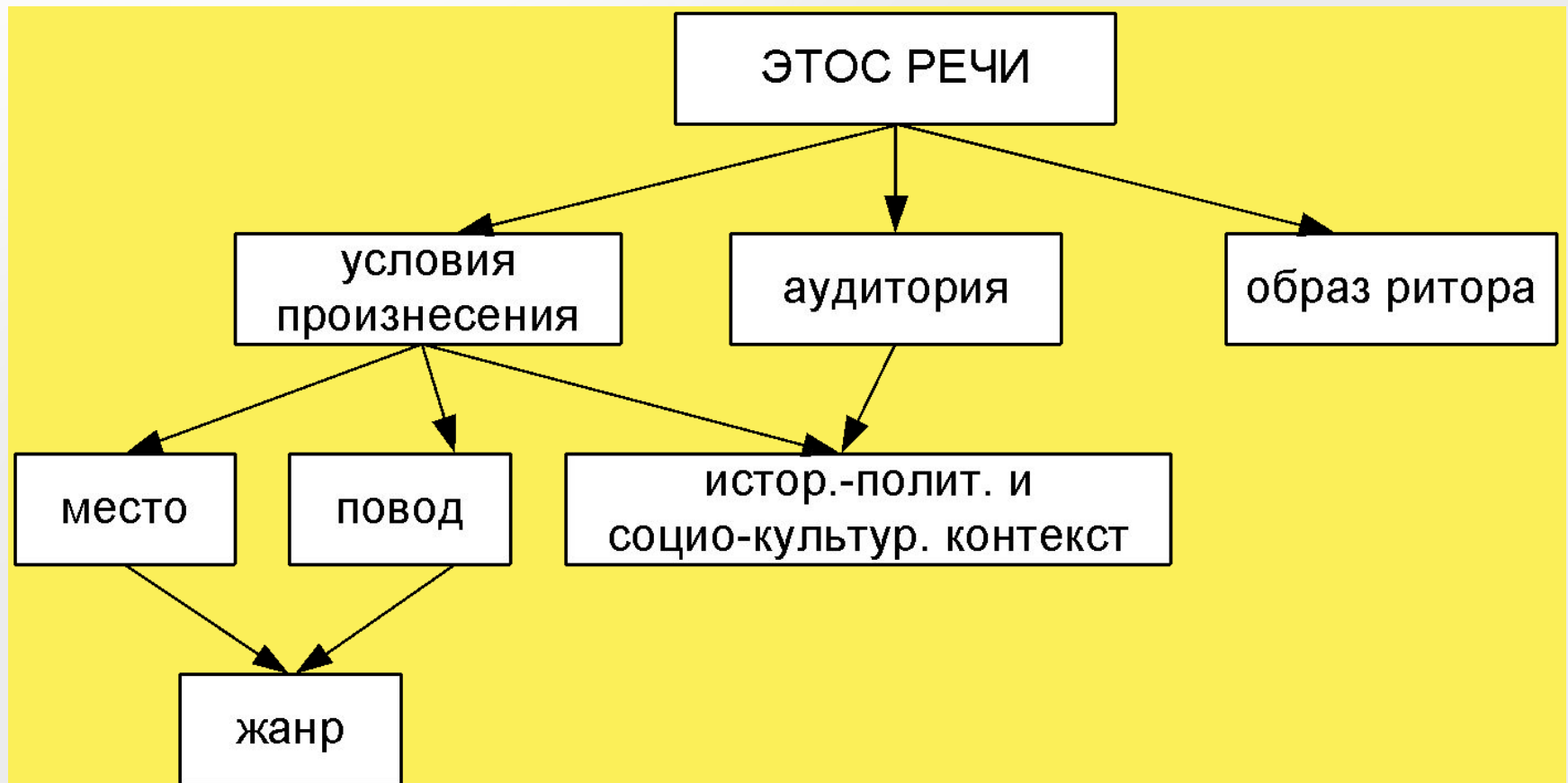


# Анализ состава аудитории: рекомендации

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.

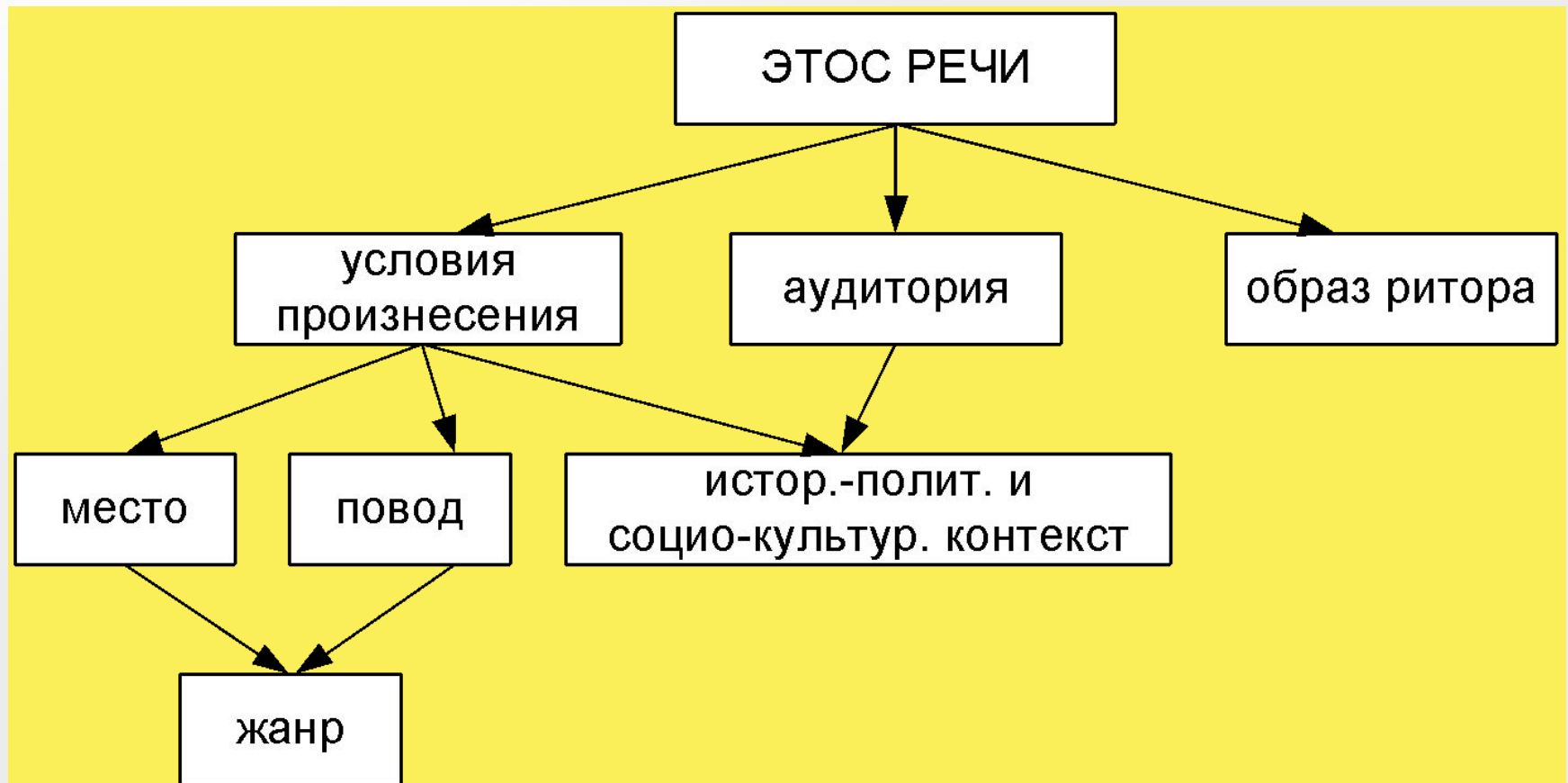
Образ ратора - не сам оратор, а совокупность декларированной нравственной и мировоззренческой позиции, типов реакции, стиля публичного поведения, его внешних характеристик, которые устойчиво и систематично выдерживаются оратором в его речевой публичной практике.

# 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

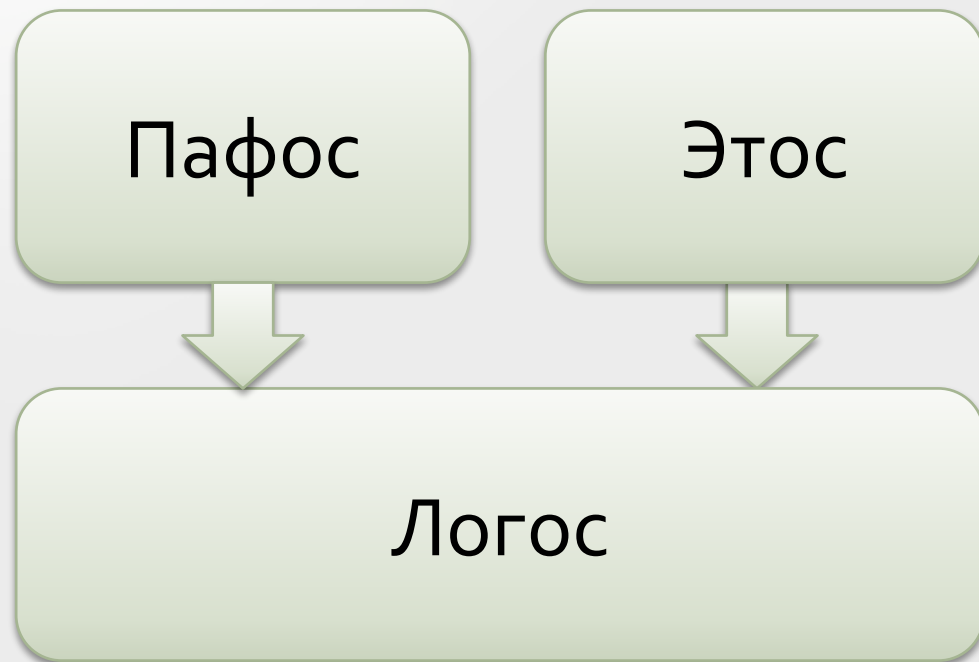


# Анализ условий произнесения: рекомендации

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



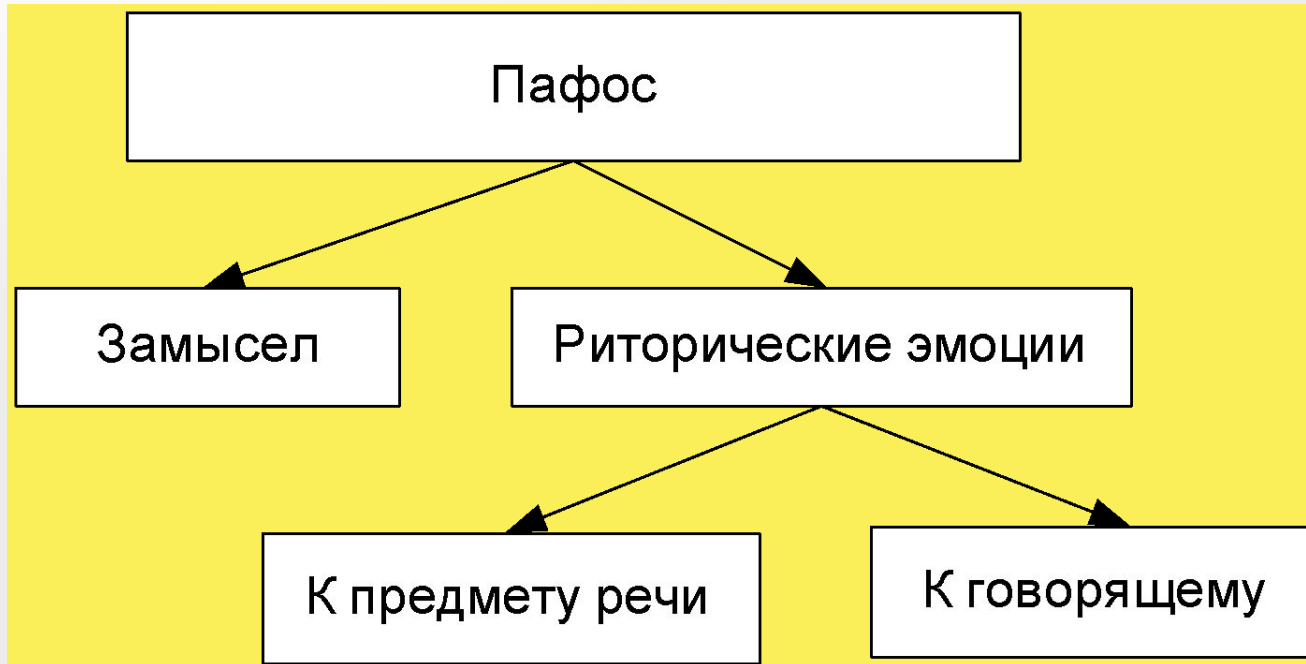
# Продумывание пафоса и эмоционального рисунка будущего текста

## **ПАФОС –**

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



# Структура пафоса

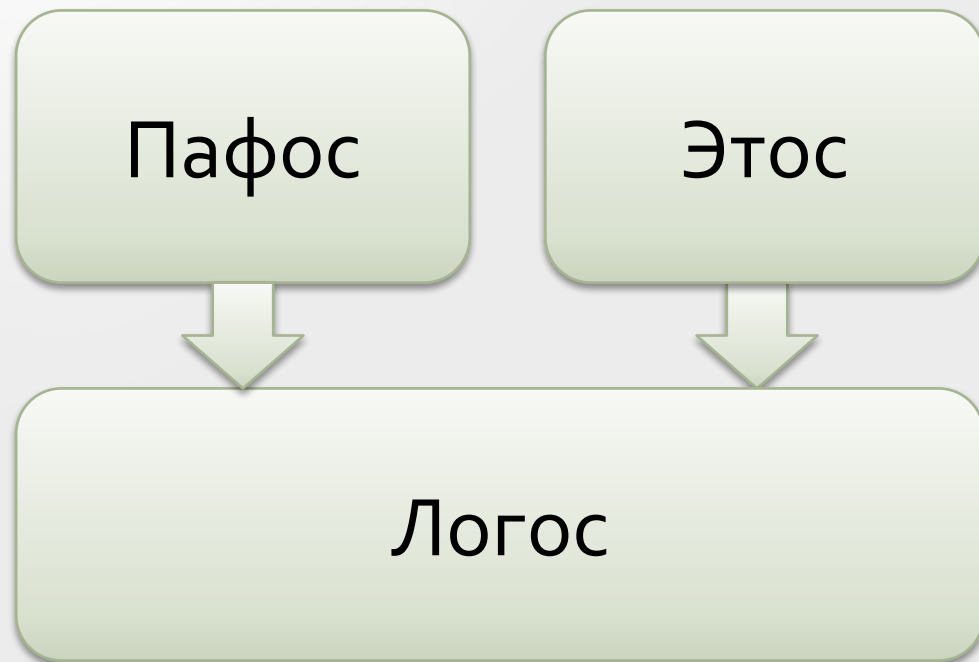


# Разработка пафоса: рекомендации

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.



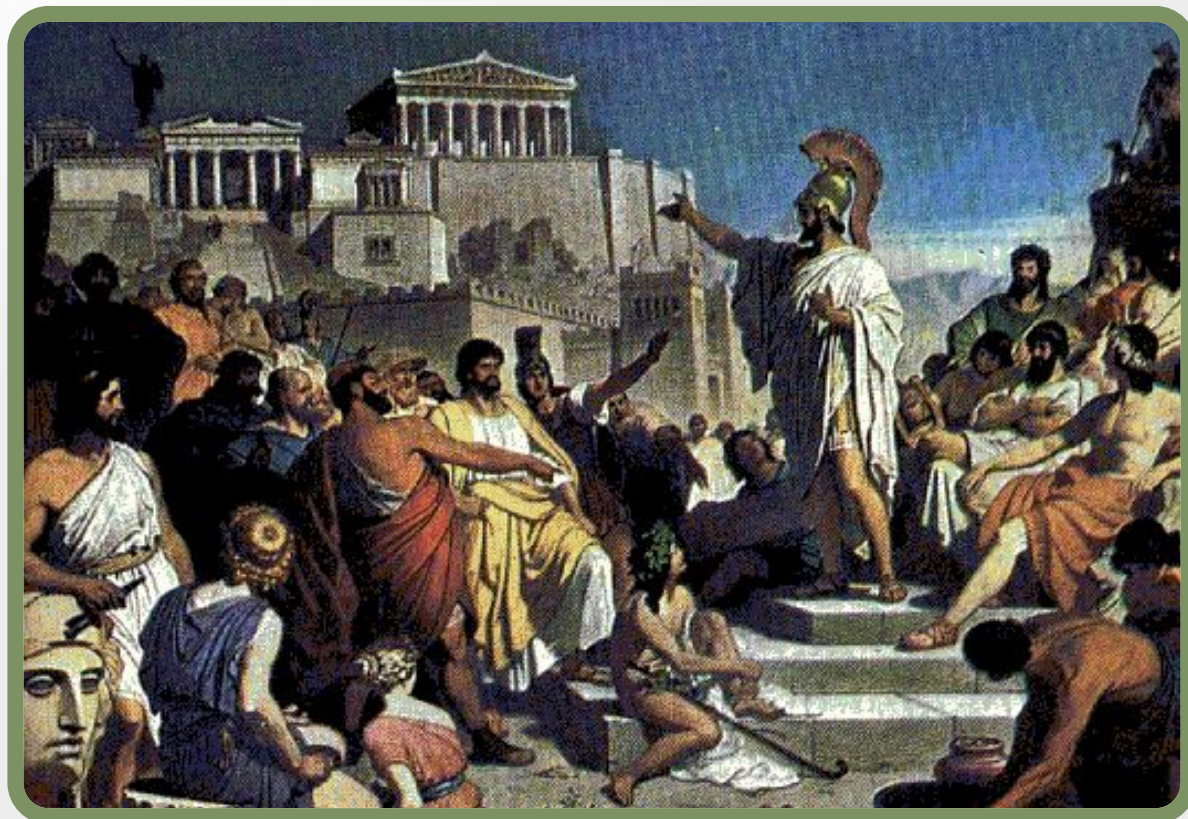
# Теза должна быть:

- 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 точки 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.