
Энциклопедия быстрых знаний

РИТОРИКА

Для тех, кто хочет все успеть



ИСТОРИЯ РИТОРИКИ

РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ И МАНИПУЛИРОВАНИЕ

УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ ОРАТОРОВ

ЭФФЕКТИВНОЕ ПОСТРОЕНИЕ РЕЧИ

— *Энциклопедия быстрых знаний* —

РИТОРИКА

— *Для тех, кто хочет все успеть* —



ИСТОРИЯ РИТОРИКИ

РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ И МАНИПУЛИРОВАНИЕ

УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ ОРАТОРОВ

ЭФФЕКТИВНОЕ ПОСТРОЕНИЕ РЕЧИ

УДК 808.5
ББК 83.7
Р55

Риторика. Для тех, кто хочет все успеть.
Р55

ISBN 978-5-04-095636-4

Об ораторском мастерстве в Древней Греции и его роли в политике и культуре городов-государств все знают со школьной скамьи. С годами эта наука (или даже искусство!) не устаревает, а совсем наоборот, у нее появляются новые сферы применения. Например, на радио и телевидении. Риторике учат на курсах и в университетах, ею по-прежнему пользуются преподаватели, юристы, дипломаты, деятели культуры, бизнесмены... Но нужна она и в повседневности, в быту. Ведь риторика включает в себя приемы убеждения и вообще привлечения к себе благожелательного внимания. Наша книга не только познакомит вас с историей ораторского мастерства, но и поможет потренироваться в красноречии с помощью практических упражнений. И очень скоро вы сможете применить полученные знания и умения на практике.

**УДК 808.5
ББК 83.7**

ISBN 978-5-04-095636-4

СОДЕРЖАНИЕ

На какие вопросы отвечает эта книга.....	5
Предисловие.....	7
Глава I. Риторика — наука или искусство?	9
Глава II. История риторики: от софистов до «живого слова»	19
Глава III. Современная риторика: мысль + чувство + слово	29
Глава IV. Такое разное красноречие.....	38
Глава V. Речевое воздействие и манипулирование — есть ли разница?.....	49
Глава VI. Содружество наук	55
Глава VII. Работа с материалом	61
Глава VIII. Во всем должен быть порядок	70
Глава IX. Чтобы речь была удачной	77
Глава X. Обращаемся к памяти	87
Глава XI. Сказанному — верить!.....	95
Глава XII. Культура речи: говорим правильно	105
Глава XIII. Дыхание, голос и память в помощь оратору.....	110
Глава XIV. Упражнения для будущих ораторов: попробуйте прямо сейчас	116
Литература	127



Марк Фабий Квинтилиан — знаменитый римский учитель красноречия, автор «Наставлений оратору» — самого полного учебника ораторского искусства, дошедшего до нас от античности



Иоанн Златоуст — знаменитый богослов, проповеди которого считаются одной из вершин церковного красноречия

НА КАКИЕ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЕТ ЭТА КНИГА

ЗАЧЕМ НУЖНО УМЕНИЕ ГОВОРИТЬ КРАСИВО?

Можно бесконечно гадать, стали бы Юлий Цезарь, Джироламо Савонарола, Петр I теми, кем мы их знаем, если бы не умели убеждать и воодушевлять. *См. гл. I*

ПОЧЕМУ ТЕРМИН «СОФИСТИКА» ПРИОБРЕЛ НЕГАТИВНОЕ ЗНАЧЕНИЕ?

Софисты, обучая учеников приемам воздействия на слушателя, зачастую исходили из того, что цель оратора — не достижение истины, а утверждение в своей правоте. *См. гл. II*

ГДЕ РОДИЛОСЬ ПОЛИТИЧЕСКОЕ КРАСНОРЕЧИЕ?

В Древней Греции, в условиях демократии, которая предполагала избрание людей на руководящие должности. А без умения убеждать невозможно провести «предвыборную кампанию». *См. гл. IV*

С КАКИМИ ОБЛАСТЯМИ ЗНАНИЯ СВЯЗАНА РИТОРИКА?

С педагогикой, психологией, философией, логикой... *См. гл. VI*

ЧТО ТАКОЕ ИНВЕНЦИЯ?

В широком смысле термином «инвенция» можно обозначить выбор темы и предварительную подготовку к составлению текста речи. Или — искусство искать и систематизировать материал в соответствии с темой. *См. гл. VII*

КАКУЮ РЕЧЬ МОЖНО СЧИТАТЬ ПРАВИЛЬНОЙ?

Правильная речь соответствует правилам и стандартам, существующим в том языке, на котором готовится выступление (или, например, публикация). Текст необходимо выверить с точки зрения морфологических, лексических, синтаксических норм. *См. гл. IX*

ЧТО ДОЛЖЕН ОБЯЗАТЕЛЬНО УЧЕСТЬ ОРАТОР ПЕРЕД ВЫХОДОМ К СЛУШАТЕЛЯМ?

То, что встречают по одежке. Иными словами, оратор должен опрятно выглядеть и даже внешне вызывать доверие. *См. гл. XI*

ЧТО ТАКОЕ КУЛЬТУРА РЕЧИ?

Прежде всего — владение языковыми нормами устного и письменного языка, соответствие вашей речи языковым нормам. *См. гл. XII*

КАК ТРЕНИРОВАТЬ ПАМЯТЬ?

В помощь известный всем со школьной скамьи приём заучивания наизусть. Также хорошо помогает изучение иностранных языков. *См. гл. XIII*

ПРЕДИСЛОВИЕ

«Красноречие — это живописное изображение мысли», — сказал однажды Блез Паскаль.

Искусство говорить убедительно, красиво и ярко ценилось всегда, ведь умение облечь свои мысли в изящную форму с незапамятных времен было необходимо правителям и драматургам, учителям и полководцам, адвокатам и политикам, проповедникам и революционерам...

Что есть риторика? Наука, искусство или ремесло? Можно ли научиться риторике или мастерство красноречия — это скорее особый талант, которым лишь немногие наделены от природы? Можно ли отделить «искусство красноречия» от личного обаяния или одно неразрывно связано с другим? И так ли нужно нам сейчас умение грамотно и образно выражать свои мысли и чувства? Ведь никто не будет спорить, что сегодня для многих людей общение свелось к обмену несколькими десятками знаков на экране телефона или компьютера... Более того, в мире уже давно существуют роботы, способные генерировать вполне связную человеческую речь и поддерживать разговор! Так, может быть, ценность ораторского искусства сильно преувеличена и его секреты не стоят внимания?

Но почему же тогда, положительно характеризуя какого-либо человека, мы часто используем фразы «он так интересно рассказывает!», «его так приятно слушать!», «у него так здорово получается убеждать и спорить!»? Почему, если у нас есть возможность выбора — послушать, например, аудиозапись рассказа

*"Сердце и богатое
воображение —
вот источники
красноречия"*

(Элиза Генар)



Аллегория риторики (XVI в.).
Гравюра Этьенна Делона

о сокровищах музея или пройти по залам в сопровождении хорошего экскурсовода, — в большинстве случаев мы выберем все-таки живое общение? Почему знаменитые политики, кандидаты в президенты и лидеры крупных корпораций, отдавая должное возможностям телевидения, интернета и прессы, признают необходимость живых выступлений перед публикой?

Наверное, все же не стоит пренебрежительно относиться риторику к отживающим, устаревшим явлениям. Несмотря на все достижения «компьютерного века», по-прежнему справедливо высказывание античного мудреца Платона: «Красноречие — это искусство покорять умы».

Давайте поговорим об этом замечательном искусстве, родившемся в античном мире и пережившем века. Мы познакомимся с историей риторики, научимся правильно выстраивать свою речь и делать ее убедительной, использовать ресурсы памяти и применять приемы самопрезентации. Да, все это может показаться нам непривычным и сложным. Но, поверьте, результат того стоит!

РИТОРИКА — НАУКА ИЛИ ИСКУССТВО?

*«Человек выше животного благодаря способности к речи; но он опускается ниже животного, если не-
должным образом ее употребляет».*

Саади

Термин «риторика» (как, впрочем, и само искусство красноречия, и наука об этом искусстве) родился в Древней Греции. Дословно «риторика» переводится как «ораторское искусство», «умение произносить речь». К какой же области мы можем отнести риторику? К наукам, к искусствам? Или она объединяет в себе свойства и того и другого? Давайте попробуем разобраться.

А ЕСЛИ БЫ...

Начнем с рассуждения: почему в наше время многим кажется, что умение грамотно, красиво и четко излагать свои мысли, общаться с аудиторией, убеждать слушателей практически никому уже не нужно?

Отчасти мы ответили на этот вопрос чуть выше: современные средства коммуникации делают часть работы за нас. Увы, общение иногда сводится к обмену коротенькими сообщениями — или даже смайликами. А вот в древности, в эпоху Средневековья (да что там, даже каких-то пятьдесят лет назад!) отсутствие электронных средств связи и разнообразных мессенджеров требовало умения выступать на публике, четко формулировать свои взгляды, грамотно их представлять. Ведь не просто так через века и даже тысячелетия дошли до нас образцы речей, которые когда-то произносили политические деятели, полководцы, религиозные лидеры...

«Читая авторов, которые хорошо пишут, учишься хорошо говорить»
(Вольтер)

К числу отцов риторики, наряду с Кораксом, Демосфеном и Аристотелем, относят древнегреческого философа, политика и врача V в. до н. э. Эмпедокла

Можно бесконечно гадать, стал бы Юлий Цезарь владыкой Римской империи, если бы не умел находить общий язык и с высококородными членами Сената, и с представителями плебеев? Смог бы итальянский монах Джироламо Савонарола на протяжении многих лет практически руководить всей духовной жизнью Флоренции и реформировать церковную жизнь, если бы не его блестящие ораторские способности? Как знать, чем закончилась бы Полтавская битва, если бы Петр I перед началом сражения не нашел нужных слов, вдохновивших солдат? Примеры можно приводить бесконечно...

БОЛЬШЕ, ЕЩЕ БОЛЬШЕ ИНФОРМАЦИИ!

Конечно, ни в наши дни, ни пятьсот лет назад не каждому было суждено стать полководцем или государственным деятелем. Но роль красноречия в прошлом была существенно выше, чем сейчас. Почему? Очень просто: мы, люди XXI века, пресыщены информацией. Мы смотрим фильмы, слушаем новости в радиоэфире, читаем ленты информационных сайтов. На нас ежеминутно вываливаются гигабайты фотографий, статей, сообщений, музыкальных треков. Многие из нас сталкиваются с вербальным общением разве что за школьной партой или в университетской аудитории. Одним словом, мы можем получить огромный объем информации, не прибегая к общению с глазу на глаз. При этом качество собственно текста отходит на второй план — во многих случаях текст заменяется видеороликом, снимком, инфографикой.

А у жителя средневекового города или греческого полиса порой не было иной возможности узнать последние новости, кроме как послушать оратора или глашатая. В распоряжении этого человека не было фотографий и видеозаписей, он мог полагаться только на свое красноречие. Напомним, что грамотных людей тогда было немного, поэтому даже письменные источники информации не всегда могли в полной мере выполнять свои функции.

Правильно и убедительно говорить учились адвокаты, преподаватели, религиозные деятели, политики... Кстати, именно в политической борьбе умение защищать свою точку зрения и привлекать единомышленников не теряло актуальности никогда: например, многие исследователи убеждены, что в годы Гражданской войны в России победа осталась за «красными» не в последнюю очередь благодаря грамотной, очень наглядной и великолепно организованной агитации.

«Но позвольте, — можете сказать вы, — сейчас-то уже не Средневековье и, к счастью, не времена Гражданской войны! Тем более что многие политики и общественные деятели давно уже предпочитают не выступать с трибуны, а использовать для пропаганды возможности всемирной сети!» Отчасти это верно. Но...

УМЕНИЕ ГОВОРИТЬ: КОМУ ЭТО НУЖНО?

Несмотря на то, что личному общению мы уделяем времени все меньше и меньше, а гаджетам доверяем все больше и больше,

ДЕЛО ГОСУ- ДАРСТВЕННОЙ ВАЖНОСТИ

Петр I требовал от приближенных не только четкости и ясности докладов, но и владения предметом. Чего стоит хотя бы его указ 1703 года: «Указую на ассамблеях и в присутствии господам сенаторам говорить токмо словами, а не по писанному, дабы дурь каждого всем видна была!»

ВЫБОР

Гай Юлий Цезарь в юности обучался искусству красноречия, но, по свидетельству многих античных историков, не довел курс обучения до конца. Он решил, что там, где ему не хватит риторических способностей, — за него все скажут его легионы. Впрочем, литературное наследие римского владыки говорит о том, что он, несомненно, был талантливым оратором и писателем

можно назвать множество ситуаций, когда навыки красноречия необходимы.

Самый простой пример: вам нужно провести презентацию для деловых партнеров. Да, конечно, подчас никаких презентаций не требуется и при заключении сделок можно обойтись электронным письмом. Но наверняка вы можете вспомнить пару-тройку ситуаций, когда, например, необходимость публично рассказать о своей компании или выпускаемой продукции вызвала у сотрудников острый приступ паники — по той простой причине, что они были не уверены в своих риторических навыках. Или когда неуверенное, скучное, вялое выступление представителя компании отбивало у потенциальных клиентов всякую охоту иметь с ней дело...

Наверняка, если вы вспомните свои студенческие годы, сможете назвать имена преподавателей, лекции которых с увлечением слушали даже отъявленные лентяи. Просто потому, что профессор или доцент блестяще владел искусством слова, «видел» аудиторию, умел контактировать с ней (да-да, это необходимое умение, и о нем мы тоже обязательно поговорим!). И, к сожалению, в памяти многих из нас сохранились... нет, не лекции, а воспоминания о том, как на этих лекциях мы мучительно пытались не уснуть и запомнить хоть что-то. А лектор в это время, опустив глаза долу, невнятно бормотал, переходил с пятого на десятое и всем своим видом выражал отвращение к происходящему... Да, многие учебные заведения уже имеют в своем арсенале видеозаписи лекций, и далеко не всегда нужно посещать «живое» занятие. Но ведь аудио- или

видеолекции также могут быть как удачными, так и не очень.

Возможно, у вас созрел и еще один аргумент: «Но ведь многие уже давно отучились и, например, работают удаленно! Благодаря современным технологиям можно обеспечить себя, вообще не выходя из дома! Какое мне дело до красноречия и умения правильно выстраивать процесс коммуникации?» Так, да не так. Вспомните, сколько раз вы возмущались, например, косноязычной инструкцией к бытовой технике, сколько раз не могли определиться с местом летнего отдыха из-за коряво составленного описания тура, сколько раз не могли добиться четких и логичных инструкций от руководителя... А ведь все это имеет прямое отношение к искусству риторики! Ведь даже если текст не предназначен для того, чтобы произносить его публично, необходимость грамотно и логично его составить никто не отменял.

Да и в обычном повседневном общении человек, умеющий красиво, увлекательно и ясно излагать свои мысли, гораздо более приятен, нежели угрюмый тип, не способный связать двух слов. (Будем все-таки исходить из того, что мы не проводим всю жизнь в четырех стенах и время от времени «выходим в свет».) *Еще древнегреческий мудрец Аристотель (кстати, сделавший очень многое для развития античной риторики) говорил: «Человек... есть животное общественное». Пока на Земле существует человеческое общество, нам будут нужны и навыки общения. Право слово, этот закон справедлив со времен Аристотеля!*

Ну как, удалось нам вас убедить?

ЗНАМЕНИТЫЕ ДРЕВНЕГРЕЧЕСКИЕ ФИЛОСОФЫ- СОФИСТЫ:

- Протагор
- Горгий
- Гиппий
- Продик
- Фрасимах

В старинных изданиях, посвященных риторике, вам может встретиться ее устаревшее обозначение «элоквенция», от латинского eloquentia — «дар слова», «красноречие»

КРАСИВАЯ НАУКА, СЛОЖНОЕ ИСКУССТВО

Так что же все-таки риторика — искусство или наука?

Если исходить из того, что существуют определенные правила построения своего выступления, составления речи, работы с аудиторией, тогда риторике необходимо признать наукой. Конечно, существуют счастливые индивидуумы, от рождения наделенные умением держать себя на публике и складно говорить, но даже им приходится оттачивать и шлифовать свои природные способности. *Существование правил, алгоритмов, определенных законов и приемов ораторского искусства заставляет нас отнести риторiku в область научно-го знания.*

Вместе с тем многим из вас наверняка доводилось слушать лекторов или презентаторов, речь которых была точна, грамотна, красива, но... что называется, не цепляла. Выступающий не вызывал желания слушать его, вступить с ним в диалог, его слова не отзывались ни в душе, ни в разуме. Значит, кроме правил нужно что-то еще? Не только в способности складывать слова в предложения заключается умение произносить речь? Значит, риторiku можно рассматривать по аналогии с живописью, где помимо умения обращаться с кистями и красками нужен еще и талант? И тогда риторiku можно назвать искусством, которое, вполне возможно, подвластно не каждому и требует особого склада личности?

Об истории античной риторики мы поговорим чуть позже, но, забегаая вперед,

скажем: еще древние греки видели в риторике, в ораторском мастерстве признаки и искусства, и науки. Античные мыслители именовали риторику (или красноречие) «искусством убеждать с помощью слов». В то же время и греки, и римляне именовали риторику «наукой о хорошей речи». Чем объяснить такую двойственность?

Да, безусловно, врожденный талант очень важен, ведь никто не будет спорить, что кому-то умение выступать на публике и вести дискуссию дается гораздо легче, а кому-то стоит огромных усилий? Но тем не менее овладение специфическим «инструментарием» риторики, упорные тренировки и практические занятия могут значительно улучшить ваши навыки красноречия. Важность практических упражнений также роднит риторику с наукой. Но для того чтобы ваша речь достигла сердца слушателей, вам недостаточно знания о правилах составления речи. Вы должны владеть такими понятиями и категориями, как «красиво» и «некрасиво», «добро» и «зло», «ложь» и «истина». А это уже скорее сфера искусства, сфера этики и морали.

Таким образом, мы можем с уверенностью говорить, что риторика имеет признаки и науки, и искусства. Риторика — это искусство убеждать, наука об этом искусстве и особый «научный инструментарий», необходимый для обучения. Важны также и моральные правила, личные качества и принципы оратора.

Заметили, что мы постоянно обращаемся к теме морали? Существует так называемая черная риторика, о которой у нас

«Речь должна вытекать и развиваться из знания предмета. Если же оратор не изучил его, то всякое красноречие является напрасным, ребяческим усилием»

(Цицерон)

Еще одно, скорее всего, незнакомое вам пока слово — гомилетика (от греческого слова «собеседник», «слушатель»). Так называется богословская наука о правилах ведения проповеди. Это более узкое понятие, нежели риторика

тоже пойдет речь, и вот там (как, впрочем, и в искусстве риторики в целом) тема моральных рамок весьма актуальна!

Со времен Аристотеля и по сей день к основным понятиям риторики принято относить этос, пафос и логос.

- Этос (от греч. «нрав», «характер») — это стиль речи оратора, способ выражения его личности через выступление. Но самое главное, этос — это в первую очередь характеристика уместности речи, ее тематика, соответствие интересам обеих участвующих в коммуникации сторон.
- Пафос (от греч. «страсть», «воодушевление») — это средства эмоционального воздействия на слушателей.
- Логос (от греч. «смысл», «понятие», «слово») — это собственно текст, содержание вашей речи.

Конечно же, сейчас практически никто не требует на занятиях риторикой: «А напишите-ка мне, господа студенты, каковы будут у вас этос, пафос и логос!» Но помнить об этой универсальной формуле — «содержание, эмоциональность, уместность, взаимодействие» — необходимо.

НАШИ ДНИ

По сравнению с античным миром или средневековой Русью, сейчас понятие о риторике как таковой сильно расширилось. Это уже не просто наука об ораторском искусстве или наука о том, как убедить собеседника. В настоящее время риторика — это наука о способах построения выразительной, грамотной, вдохновляющей речи. «Речь» в данном контексте — это не

только то, что мы собираемся произносить с трибуны или кафедры. Это любой текст или сообщение, предназначенное для того или иного взаимодействия — не обязательно вербального. Современная риторика включает в себя изучение искусства общения, знакомство с особенностями жанров и стилей текста, приемы работы с голосом и дыханием и многое, многое другое.

Предметом риторики как науки принято обозначать закономерности речевого поведения и их применение в разных сферах для достижения наиболее эффективного результата. Что можно назвать результатом? Мы уже приводили пример с презентацией для деловых партнеров. Заключение выгодного договора — чем не результат? Но риторика призвана не только приносить финансовые дивиденды. Ведь радость от удачно проведенной лекции или просто от приятного разговора ничуть не меньше, не правда ли?

Основной процесс, рассматриваемый в рамках риторики, — это взаимоотношения оратора и аудитории. Ведь оратор говорит не в пустоту, и взаимодействие в этой области крайне важно.

Чему учит риторика?

- Формировать красивую, грамотную речь и прогнозировать определенную реакцию слушателей.
- Аргументировать свою точку зрения.
- «Встать на место оппонента», для того чтобы рассмотреть предмет дискуссии или обсуждения с разных сторон.
- Осуществлять словесное воздействие — логичное, обоснованное, соответствующее нормам морали и этикета.

«Поэтическое творчество есть игра чувства, руководимая рассудком, красноречие — дело рассудка, оживляемого чувством»

(Иммануил Кант)



Изображение
Аристотеля на
фреске Рафаэля
Санتي «Афинская
школа». 1510–
1511

- Использовать «риторические приемы» и другие средства усиления речевого воздействия.
- Создавать условия «коммуникативного комфорта».
- Использовать личностные характеристики оратора для создания запоминающегося, индивидуального образа.
- Создавать индивидуальную речевую манеру и делать свою речь грамотной.

И так далее — возможности риторики как науки можно перечислять бесконечно!

Где обучают риторике? К сожалению, на протяжении почти всего XX века в учебных заведениях (даже в тех, где обучение навыкам публичного выступления и коммуникации жизненно необходимо!) внимание этой науке уделялось не всегда. Ныне риторика возвращается в программы многих школ, лицеев и вузов: пришло осознание того, что развитие электронных средств коммуникации вовсе не отменяет необходимости уметь общаться! Существуют разнообразные курсы, тренинги и учебники... Таким образом, улучшить свои ораторские навыки и овладеть искусством грамотного составления речи возможно всегда — было бы желание.

Конечно же, для университетского преподавателя, адвоката или видеоблогера будут актуальны разные приемы, касающиеся особенностей изложения, терминологии или эмоциональности. Но все же общие правила и закономерности будут едины — и о них мы поговорим очень скоро. А сейчас уделим внимание краткой истории риторики.

ИСТОРИЯ РИТОРИКИ: ОТ СОФИСТОВ ДО «ЖИВОГО СЛОВА»

«И в древности, и в новейшее время ораторство было одним из сильнейших рычагов культуры».

А. П. Чехов

Так же, как любая наука и как любое искусство, риторика развивалась вместе с развитием общества. И, конечно же, отражала особенности той или иной культуры, реагировала на требования исторического момента... А сейчас обучение искусству красноречия начинают с изучения его истории.

МУДРЕЦЫ АНТИЧНОСТИ

Не следует думать, что из всех государств Древнего мира искусство риторики почиталось и развивалось исключительно в Древней Греции и — позднее — в Риме. Безусловно, и в Шумере, и в Египте, и в Древнем Китае рождались выдающиеся образцы искусства красноречия, дошедшие до нас в виде отрывков из сводов законов, жизнеописаний знаменитых государственных деятелей, политических договоров. Но именно в античной Греции риторика окончательно оформилась как особая область искусства и науки, именно здесь появились первые теоретические труды, посвященные красноречию. Причина — в особенностях политического и государственного устройства древней Эллады.

В древнегреческих полисах — городах-государствах — были заложены основы для демократического устройства общества. Огромную роль играли такие

ДА ВЫ ДЕМАГОГ!

Слово «демагогия» ныне носит презрительный оттенок. Им принято обозначать пустые рассуждения, подчас основанные на подмене понятий и нарушении логики. Но первоначально в Древней Греции демагогом (буквально: «руководящий народом») называли «народного» политика, защитителя интересов низших слоев населения

*«Как в жизни, так
и в речи нет ниче-
го труднее, как уви-
деть, что уместно,
а что нет»*

(Цицерон)

общественные институты, как народное собрание, суд-ареопэг, ранее — совет старейшин. Поэтому выступать перед большой аудиторией, защищать свою точку зрения и привлекать на свою сторону избирателей либо судей греческому гражданину, ведущему активную общественную жизнь, приходилось часто. Каждый политический деятель или полководец был «по совместительству» оратором.

В V веке до н. э. широкую известность в Греции приобретают софисты (от греч. «знаток», «мудрец»). Их принято относить к философам, хотя многие софисты представляли собой просто учителей красноречия, за определенную мзду обучавших соотечественников искусству «плетения словес». Они обучали приемам воздействия на слушателя, построению логических цепочек, мастерски владели секретами ведения спора.

Правда, софисты были уверены: цель оратора — не достижение истины, а утверждение в своей правоте. Поэтому в упражнениях, которые эти преподаватели предлагали своим ученикам, в изобилии содержались передергивания и ложные умозаключения. Истина относительна, заявляли софисты, и ею вполне можно поступиться ради достижения своей цели! Особенно, если на первый взгляд все правильно и логично. В результате понятие «софистика» приобрело негативно-пребрежительный оттенок. Правда, именно софистам мы обязаны рождением риторики как систематической науки.

Нам сложно сейчас судить, кто и когда начал формулировать основные правила

риторики, но обычно исследователи утверждают, что первые рассуждения на эту тему содержатся в трудах Коракса — оратора и политического деятеля V века до н.э.

Категорическим противником теории «относительной истины» стал Сократ. Благодаря ему и его ученику Платону в Греции получает широкое распространение искусство диалога: помните знаменитое высказывание о том, что «в споре рождается истина»? Не доказать свою правоту любой ценой, а прийти совместными усилиями к истине, дорожке которой нет ничего на свете! — вот девиз Сократа и его великого ученика. На смену внешней красоты, словесным упражнениям приходит слово как способ доказательства и убеждения.

Учеником и «идейным наследником» Платона был Аристотель. Он не во всем был согласен со своим преподавателем, но дополнил и развил многие его идеи. Аристотель был уверен: нет такой области, в которой можно было бы обойтись без умения говорить, убеждать и доказывать! Именно идея о всеохватности риторики сподвигла философа написать капитальный труд, посвященный искусству красноречия, в котором он рассмотрел уже известные вам понятия: этос, пафос, логос. Умозаключения Аристотеля о стиле речи, о власти доказательств, о том, что перед каждой новой аудиторией нужно искать новые приемы, учитывая возраст, интересы, социальное положение слушателей, актуальны и по сей день.

К I веку до н. э. главенствующее положение на территории современной Европы

ГЛАВНОЕ — ПОСТАВИТЬ ЦЕЛЬ

По легенде, знаменитый оратор Демосфен с детства не отличался хорошей дикцией. Но он научился четко и правильно говорить, набирая в рот камешки и добиваясь ясности произношения с этим «препятствием». А шум толпы заменяло ему штормовое море

ЗНАМЕНИТЫЕ РЕЛИГИОЗНЫЕ ПРОПОВЕДНИКИ СРЕДНЕВЕКОВЬЯ:

- Августин
Блаженный
- Иоанн Златоуст
- Василий Великий
- Бёда
Достопочтенный
- Исидор
Севильский

занимает Древний Рим. И дальнейшее развитие риторики осуществлялось уже в основном благодаря римским ораторам и государственным деятелям. Кстати, слово «оратор» римского происхождения, его основа — латинский термин *orare*, что означает говорить, убеждать.

Наверное, многим знакомо имя Марка Туллия Цицерона, политика, писателя и блестящего оратора. Риторике он посвятил семь больших работ, в которых последовательно развивал идею о том, что овладение искусством красноречия требует серьезных усилий. Ведь невозможно стать хорошим оратором, не имея представления о философии, истории, логике и многих других областях знания!

Цицерон предложил универсальную схему, пятичастное описание риторического процесса. Каким образом мысль преобразуется в слово? Римский мудрец представил такие «части» классической риторики:

- инвенция (лат. *inventio* — «нахождение»). «Что сказать?»;
- композиция (в некоторых вариантах — диспозиция, от *dispositio* — «расположение»). «В каком порядке сказать?»;
- элокуция (*elocutio* — «украшение речи»). «Какими словами сказать?»;
- мемория (лат. *memoria* — «память»). «Как запомнить?»;
- акция — произнесение, представление информации.

Но этим, по мнению Цицерона, оратор ограничиваться не должен. Ему нужно еще уметь удержать внимание аудитории, перестроиться на ходу, если дискуссия «свернула не туда», развенчать аргументы противника...

Рекомендации Цицерона поддержал, развил и дополнил преподаватель риторики Марк Фабий Квинтилиан, составивший подробный трактат «Об образовании оратора», в котором гармонично сочетались теория и практика.

КРАСНОРЕЧИЕ В ХРАМЕ И НА НАУЧНОЙ КАФЕДРЕ

В Средние века сложилась парадоксальная ситуация: античный мир и его достижения объявлялись церковью «греховными», «языческими», но при этом многие достижения древнегреческих и древнеримских мыслителей активно использовались европейскими богословами. Так, явно с оглядкой на труды Аристотеля и Цицерона составлены многие сочинения Фомы Аквинского, Августина Блаженного и других «отцов церкви». Необходимость «нести слово божье», излагать для неграмотных церковные догматы порождала талантливых проповедников, подчас обладавших большим влиянием на паству, чем правящие короли и императоры, — в качестве примера можно привести уже упоминавшегося Савонаролу. Важную роль играла риторика и в годы конфликтов между разными религиозными направлениями.

В эпоху Возрождения и Нового времени, когда человек провозглашался главной ценностью, а наука и разум — основными инструментами познания мира, риторика в основном служит для популяризации науки, для разъяснения того, что еще несколько десятилетий назад считалось

ПОСОБИЯ ПО РИТОРИКЕ ЭПОХИ ВОЗРОЖДЕНИЯ И НОВОГО ВРЕМЕНИ:

- «Риторика», Филипп Меланхтон
- «Искусство поэзии», Николя Буало
- «Источники французского красноречия», Шабанель
- «Сад красноречия», Генри Пичем

«Риторика есть наука о всякой предложенной материи красно говорить и писать, то есть оную избранными речью представлять и пристойными словами изобразить на такой конец, чтобы слушателей и читателей о справедливости ее удостоверить»

(Михаил Ломоносов)

«чудом». Кроме того, риторика играет важную роль в литературе: так, в трудах кардинала Пьетро Бембо и писателя Бальдассаре Кастильоне, ярких представителей эпохи Возрождения, содержится множество рассуждений о стилистике речи, структуре народного языка, о роли образности и остроумия в изложении.

В конце XVII — в XVIII столетии риторика становится более «узкоспециальной», в ней более четко прослеживаются отдельные области, такие как риторика политическая, богословская, научная, судебная, литературная и даже светская, ведь, например, всевозможные самоучители по этикету и искусству «легкой беседы в обществе» тоже имели отношение к красноречию! Французский писатель и богослов Франсуа Фенелон в своей работе «Рассуждение о красноречии» превозносит такие достоинства оратора, как ясность мысли, четкость изложения, «поэтичность без излишеств».

«СЛОВЕСНЫЕ УЗОРЫ» В РОССИИ

Свои особенности имела русская риторика. Уважение к образной, яркой, «текучей» речи на Руси бытовало всегда — достаточно напомнить, что почетным гостем на пирах обычно был сказитель... О высоком мастерстве письменного слова свидетельствуют русские летописи, жития святых, «поучения», составленные князьями для своих наследников. Дошли до наших дней и любопытные образцы эпистолярного жанра, такие как переписка Ивана IV с князем

Андреем Курбским — оппоненты явно владели искусством красноречия и умели его применять!

Русские практические руководства по риторике были предназначены в первую очередь для летописцев и, конечно же, богословов. Использовались и иностранные труды (у нас были известны, к примеру, как произведения Аристотеля, так и труды французского иезуита XVII столетия Ноэля Шабанеля), и руководства, составленные соотечественниками. Так, были широко известны работы епископа вологодского Макария, Симеона Полоцкого, Феофана Прокоповича.

К числу известнейших книг, посвященных риторике и изданных в России, следует отнести написанное Михаилом Васильевичем Ломоносовым «Краткое руководство к красноречию. Книга первая, в которой содержится риторика, показывающая общие правила обоего красноречия, то есть оратории и поэзии, сочиненная в пользу любящих словесные науки». Это издание вышло в свет в 1748 году и надолго стало одним из самых популярных.

В XIX столетии развитие риторики в России продолжало в основном общеевропейские тенденции. Преподавание риторики в учебных заведениях было прекращено. *В наши дни постепенно приходит осознание того, что искусство красноречия относится к той области знания, которая, даже не получая практического применения, играет огромную роль в повышении общей культуры человека, в формировании его жизненной позиции.* Как знать, может быть,

КЛАССИКА РИТОРИКИ

В XIX веке в России вышли в свет два учебных пособия, составленных профессором Царскосельского лицея Николаем Федоровичем Кошанским: «Общая риторика» (1818) и «Частная риторика» (1832). Они переиздавались много раз и были популярны вплоть до начала XX столетия

«Краткие речи всегда более содержательны и способны вызвать сильное впечатление»

(Максим Горький)

через несколько лет эта дисциплина станет обязательной в школах, лицеях, колледжах и университетах?

Ну а пока у нас есть возможность обратиться к многовековому опыту, накопленному мастерами красноречия. И будем надеяться, что наше издание поможет вам в этом!



Ансельм Фейербах. Пир Платона. 1869. Художник иллюстрирует один из «диалогов» Платона, посвященный любви и написанный в форме застольной беседы



Хусепе де Рибера. Аристотель. 1637. Рибера представил знаменитого философа, одного из отцов риторики, в образе своего современника, задумавшегося над очередным трактатом



Рафаэль. Портрет Бальдассаре Кастильоне. Ок. 1514—1515. Книга Кастильоне «Придворный» содержала в себе множество образцов изысканной и остроумной беседы



Эжен Делакруа. Демосфен разговаривает с волнами. 1859



Рембрандт. Аристотель с бюстом Гомера. 1653. Аристотель представлен как «преемник» и почитатель Гомера — полулегендарного поэта древности

СОВРЕМЕННАЯ РИТОРИКА: МЫСЛЬ + ЧУВСТВО + СЛОВО

*«Говори с убеждением: слова и влияние
на слушателей придут сами собой».*

И. В. Гёте

Конечно, по сравнению с античными Грецией и Римом, с Россией времен Ломоносова условия, в которых существует риторика, несколько изменились. Другой стала социальная структура общества, много раз сменился государственный строй, претерпели изменения и языки, на которых когда-то говорили «отцы красноречия». Появились профессии и сферы деятельности, которые еще 30–50 лет назад попросту не существовали...

«ЭФФЕКТИВНАЯ РЕЧЬ». ЧТО НУЖНО УМЕТЬ?

Соответственно, и риторика как наука также обогатилась различными направлениями и связями со смежными областями человеческой деятельности. Современная риторика — понятие гораздо более широкое, нежели античное «ораторское искусство». Но основные правила, задачи и принципы остались прежними.

Какие определения риторики и какое видение ее задач представляют нам современные специалисты?

В большинстве пособий по искусству красноречия представлена идея о том, что основная задача современной риторики — адекватное и уверенное пользование всеми видами слова, куда относятся устное выступление, письменная работа, отчет, телефонная

*«Красноречие, точно
жемчуг, блещет со-
держанием. Настоя-
щая мудрость не-
многословна»*

(Лев Толстой)

К выдающимся образцам ранней русской гомилетики как церковного красноречия можно отнести созданное митрополитом Илларионом «Слово о законе и благодати» (1030-е — 1040-е)

или интернет-коммуникация. Также риторикой называют науку о мастерстве эффективной речи.

Эффективная речь — это в первую очередь та, которая соответствует цели говорящего, то есть является целесообразной. Например, если вы хотите привлечь к своему предприятию новых торговых партнеров, вряд ли вы будете на презентации делать акцент на возможных недостатках продукции, которую выпускаете.

Эффективная речь должна воздействовать на слушателя. Например, руководителю нужно сподвигнуть сотрудников на сверхурочную работу. Конечно же, он будет искать особые вдохновляющие, мотивирующие слова.

И, наконец, к условиям эффективной речи относят гармонизацию оратора и аудитории, то есть риторика предназначена еще и для того, чтобы сгладить возможное негативное восприятие (например, во время той же речи о сверхурочных), наладить взаимопонимание.

От понятия «эффективность» неотделимо искусство убеждать. Поэтому изучение риторики невозможно без многочисленных упражнений и тренингов, нацеленных на высокий уровень взаимодействия выступающего со слушателями. Более того, именно «искусством убеждения» называют риторикой некоторые современные исследователи, особенно те, кто специализируется в основном на тренингах и презентациях, на деловом общении. Но все же такое определение представляется узковатым.

Очень важно и изучение культуры речи — без опоры на языковые нормы,

без умения использовать выразительные средства языка хороший оратор немислим.

Формирование каких основных умений ставится на первое место при изучении риторики в наше время?

- Быстрое восприятие речи и любой другой информации.
- Вычленение сути данной информации.
- Оперативное облечение мысли в речь и действие.
- Умение формировать монолог.
- Умение апеллировать к чувствам, эмоциям, логике.
- Умение вести диалог и управлять им.
- Умение не поддаваться на «речевые провокации».
- Умение сделать свою речь эффективной (требования к «эффективности речи» рассматривались выше).

О РОДАХ И ВИДАХ

В научной риторике принято выделять две области: риторика общая и частная. Общая рассматривает то, каким образом создается замысел (речи, выступления, текста) в целом и как он воплощается в высказывании или на письме.

Частная же риторика (или, как часто говорят, «многочисленные частные риторики») изучает особенности построения речи в разных видах словесного искусства, в разных профессиях, в разных областях деятельности. В учебнике Николая Федоровича Кошанского, созданном в первой трети XIX века, представлена такая точка зрения: «Общая риторика содержит начальные, главные, общие правила

РИТОРИКА СВЕТСКАЯ

Расцвет «светской» риторики в России начался во многом благодаря Петру I в начале XVIII столетия. Способствовали этому появление периодической печати (первая русская газета — «Ведомости» — вышла в 1703 году) и публичного театра, а также развитие административного аппарата, выстроенного по европейскому образцу

СТРЕМЛЕНИЕ К ИДЕАЛУ

Иногда в учебных пособиях встречается интересное словосочетание «риторический идеал». Дело в том, что в разное время в разных культурах бытовали различные требования к искусству красноречия. Они зависели от культурных ценностей, религиозных установок, социальной структуры. И под риторическим идеалом принято понимать общие требования к речевому поведению, характерные для той или иной культуры в определенное время. Например, «речевой идеал итальянского Ренессанса»

всех прозаических сочинений. Частная риторика, основываясь на правилах общей, рассматривает каждое прозаическое сочинение порознь, показывая содержание его, удобное расположение, главные достоинства и недостатки, цель». Несмотря на то, что с момента издания этого учебника прошло почти двести лет, определение актуально и поныне.

Одним словом, «как построить выступление перед большой аудиторией?» — это вопрос из области общей риторики. «Как построить свою речь адвокату Сидорову, который завтра должен защищать клиента?» — это уже риторика частная.

Конечно же, обе эти области — общая и частная риторика — неразрывно связаны друг с другом. Идеальный вариант — когда человек сначала изучает правила и принципы общей риторики, а потом овладевает хитростями частными, необходимыми конкретно для его профессии, специальности. Если же применение изученного на практике пока не планируется (например, учащийся хочет познакомиться с риторикой «для себя»), то на первое время вполне достаточно изучения общей риторики.

Что же касается разнообразных родов и видов частной риторики, то в современном мире можно насчитать множество систематизаций, каждая из которых вполне стройная и оправданная. Довольно популярна систематизация, основанная на делении видов риторики на ораторику (от лат. «говорить») и гомилетику, (от греч. «собеседник»).

В первой главе вы, возможно, обратили внимание на врезку на полях, в которой

рассматривалось значение слова «гомилетика» — так обозначалось церковное красноречие. Но иногда словом «гомилетика» также объединяют те виды частной риторики, которые рассчитаны на целый курс выступлений (лекций, проповедей, митингов).

Например, преподаватель вуза только на первом занятии вводит студентов в курс дела относительно того, что и как они изучают, а в дальнейшем уже только расширяет и углубляет тему. Он не будет на каждой последующей лекции заново растолковывать цели, задачи, перспективы изучаемой дисциплины.

Схожие черты есть и у церковных проповедей. Так, священнослужитель не будет каждый раз объяснять собравшимся, что такое Библия или как выглядят Десять заповедей. Кроме того, в большинстве случаев священник служит в одном и том же приходе, более или менее знает основной состав своей паствы, а это значит, что он не должен каждый раз обучать пришедших основам веры. Если, конечно, речь не идет о специальных занятиях для неофитов.

Иногда к гомилетике относят и пропагандистскую деятельность, и работу СМИ.

То есть гомилетика подразумевает, что оратор и аудитория встретятся еще не раз и не два, и каждая последующая встреча отчасти основывается на предыдущей и предваряет следующую. Гомилетика служит в основном развитию духовной сферы, обращается к памяти, абстрактному мышлению.

Ораторика объединяет те виды частной риторики, которые подразумевают

«Нет мысли, которую нельзя было бы высказать просто и ясно»

(Александр
Герцен)

ТАИНСТВЕННОЕ «СКАЗАНИЕ»

В XVII веке в России приобрело популярность произведение «Сказание о семи свободных мудростех», посвященное грамматике, диалектике, риторике, музыке, арифметике, геометрии, астрономии. Автор и точное время создания неизвестны, есть версии, что это перевод с латинского языка; многие исследователи считают, что это творчество русского автора. «Сказание» много раз публиковалось как целиком, так и по частям, например в составе учебных пособий

однократное выступление перед аудиторией на заданную тему: речь адвоката на судебном заседании, выступление депутата в парламенте... Поэтому речь должна быть завершенной, не вызывать ощущения недосказанности. Такое выступление можно выхватить из контекста деятельности оратора, оно не требует возвращения к тому, что было уже сказано в прошлые разы. Конечно, здесь тоже бывают исключения: например, если адвокат защищает подсудимого на протяжении нескольких месяцев. Но в целом ораторика — это искусство однократного выступления, она более практична, «приземлена», более обращена к логике и доводам разума.

Иногда просто делят роды красноречия по сферам коммуникации, не подразделяя их на гомилетику и ораторику:

- социально-бытовая речь. Это, например, приветствие делегации, поздравление юбиляра, поминальная речь;
- духовное красноречие, или церковно-богословское. Оно очень традиционно, во многом основано на текстах и постулатах Священного Писания или речах духовных лидеров. Классический пример — проповедь;
- судебное красноречие, судебная риторика — к основным его видам относят адвокатскую и прокурорскую речь;
- названием «социально-политическое красноречие» обычно объединяют речи дипломатов, военных деятелей, выступления на митингах и забастовках, дипломатические ноты и проч.;
- и, наконец, академическое красноречие, которое способствует передаче знания от

преподавателя к ученику, помогает формированию у последнего определенной картины мира. Самым ярким примером здесь будет лекция. Но и студент тоже может проявить собственные навыки академического красноречия, представив на суд публики реферат, курсовую работу, доклад.

Как видим, нет единого мнения относительно того, какие роды и виды нужно выделять в искусстве риторики. Пожалуй, самым простым и логичным будет деление на общую и частную риторику и изучение их специфики.

Независимо от того, о какой риторике — общей или частной — идет речь, принято выделять семь основных компонентов речи:

1. Вступление.
2. Определение темы.
3. Изложение сути.
4. Доказательство своей точки зрения.
5. Контраргументы в сторону противника (если он есть).
6. Отступление.
7. Заключение.

Давайте же теперь ознакомимся с теорией и практикой применительно ко всему вышесказанному.

*«Обороты речи —
это своего рода
одежда, в которую
облачены мысли»*

(Фридрих
Энгельс)



Людвиг фон Лангенмантель. Проповедь Савонаролы. 1879



Антон фон Вернер. Лютер в Вормсе. 1877. Лютера, инициатора реформирования католической церкви, осудили как еретика. Считается, что на Вормсском рейхстаге он произнес свою знаменитую фразу «На том стою и не могу иначе!».



Гравюра Э. Фессара и К. Вортмана. М. В. Ломоносов. 1757. Ломоносов был создателем популярного русского учебника риторики, в течение многих лет использовавшегося и учеными, и адвокатами, и политиками



Государственная дума России. Выступает председатель Совета министров В. Н. Коковцов. Декабрь 1912 г. От «политического красноречия» в те годы зависело очень многое...

ТАКОЕ РАЗНОЕ КРАСНОРЕЧИЕ

*«Многие, совершающие постыднейшие поступки,
произносят прекрасные речи».*
Демокрит

Приведем несколько примеров того, как в различных видах красноречия (термины «красноречие» и «риторика» в данном случае для нас равнозначны) проявляются задачи, которые ставит перед собой оратор, а также какими характерными особенностями обладают эти виды.

*«Каков человек, та-
кова и его речь»*
(Сократ)

ОТ ПЕДАГОГИКИ ДО... ТОСТОВ

Все они — какие-то раньше, какие-то позже — выросли из общего корня риторики античной, из правил, заложенных Аристотелем, Цицероном и их «коллегами». Выше приводились примеры разных родов красноречия; напомним, что систематизаций существует много.

Не всегда делают различие между риторикой академической и педагогической, иногда их называют дополнительными разделами по отношению друг к другу, но определенная разница между ними все же есть.

К области педагогической риторики относят теорию и практику речевой коммуникации педагога в школе, лицее, гимназии.

Педагогическую деятельность называют «областью повышенной речевой ответственности», и это вполне справедливо — подчас только от учителя зависит, насколько школьники заинтересуются материалом, насколько глубоко усвоят его и — в конечном итоге — насколько

эффективно смогут применить свои знания. Таким образом, к главным задачам педагогической риторики можно отнести развитие мотивированности обучающихся, пробуждение их творческих способностей.

Высказываются такие требования к речи школьного учителя:

- она должна пробуждать любознательность;
- она должна быть логичной и в то же время эмоциональной;
- она должна быть доступна и соответствовать возрасту слушателей;
- она должна быть актуальна, должна соответствовать запросам и интересам учащихся;
- она не должна содержать спорных утверждений. (Это требование спорно само по себе — часто утверждают, что учитель должен преподносить школьникам только проверенную, достоверную с точки зрения науки информацию. Но ведь для пробуждения любознательности у слушателей вполне возможно предложить им поразмышлять над теми или иными неоднозначными тезисами!)

Большой вклад в развитие педагогической риторики внесли Иоганн Песталоцци, Мария Монтессори, Константин Ушинский, Антон Макаренко, Василий Сухомлинский, Шалва Амонашвили. Правда, деятельность каждого из них была значительно шире, нежели просто «педагогическая риторика», но, если вам когда-либо придется готовить выступление перед малолетней публикой, в трудах основоположников мировой педагогики вы найдете немало интересного.



Василий Осипович Ключевский — его прекрасные лекции имели огромный успех и в «живом» изложении самого профессора, и будучи напечатанными

Высказыва-
ние А. В. Суворо-
ва как образец
«военного крас-
норечия»:
*«Одна минута ре-
шает исход бата-
лии; один час —
успех кампании;
один день — судьбу
империи»*

Академическое красноречие характери-
зуется:

- жестким «логическим каркасом»;
- глубиной аргументов;
- информативностью;
- использованием специфической терминологии, характерной для избранной научной области.

К основным категориям академического красноречия принято относить доклад, лекцию в учебной аудитории, обзор, научно-популярную лекцию. В ходе общения с аудиторией оратор может сообщать о результатах научного поиска (эксперимента), обобщать научный опыт предыдущих поколений и представлять новые теории, предлагать новые решения существующих в науке проблем или критиковать устаревшие подходы.

Считается, что этот вид красноречия окончательно сложился в России в XVIII веке, когда Екатерина Романовна Дашкова (первая женщина, ставшая президентом Академии наук!) попросила у Екатерины II открыть общедоступные курсы на родном языке по основным отраслям наук для всех желающих. Хотя, конечно, искусство научной, академической речи существовало на Руси и ранее. К числу выдающихся «научных ораторов», блестящих лекторов можно отнести Тимофея Грановского, Василия Ключевского, Сергея Соловьева, Дмитрия Менделеева, Климента Тимирязева, Николая Вавилова, Владимира Вернадского и многих, многих других знаменитых ученых XIX — XX веков.

Судебное красноречие (наряду с политическим) относится к древнейшим

разновидностям искусства слова. Интересно, что на родине риторики — в античной Греции — обвиняемый в большинстве случаев защищал себя сам, иногда, правда, обращаясь к помощи профессиональных составителей юридических текстов. Выступление обычно строилось по следующей схеме: суть дела — «художественное» представление события — аргументы защиты — яркое заключение, рассчитанное на эмоции суда и зрителей и подчас превращавшееся в главный элемент речи.

С течением времени как в европейской, так и в российской практике появляются адвокаты, институт присяжных и другие привычные нам элементы судебного процесса. Вошли в историю такие непревзойденные мастера судебной риторики, как Федор Плевако, Анатолий Кони, Владимир Спасович.

Характерные особенности судебной риторики:

- обоснованность высказываний (впрочем, это важно в любой области);
- беспристрастность и в то же время глубокий психологизм;
- логические построения, полемичность;
- аналитический подход, во многих случаях — формализм;
- кроме того, судебное красноречие служит цели воспитания уважения к закону, оно очень «гражданственно».

Развитие политического красноречия было тесно связано с развитием демократических институтов в античной Греции. В наше время это понятие стало весьма широким — сюда можно отнести и информационные новостные блоки, и предвыборную

«Чтобы быть ясным, оратор должен быть открытым»

(Василий
Ключевский)

ЛЕКЦИЯ КАК ШЕДЕВР

Отзыв о трудах Тимофея Николаевича Грановского как о выдающемся примере академического красноречия: «...сочинения его представляют достоинства первоклассные. Одна уж их живая, художнически прекрасная форма при строгом содержании сообщает им весьма важное значение»

(Николай Некрасов)

агитацию, и разоблачительные выступления политических противников, и революционные призывы, и многое другое. Характерные черты:

- широкое привлечение средств массовой информации (после появления оных);
- нацеленность на большие массы людей;
- активное привлечение средств черной риторики (о ней речь пойдет ниже);
- как следствие, широкий разброс оценок и уровней восприятия информации.

Военное красноречие часто считают подвидом политического. И в самом деле, политика без войн, увы, не всегда возможна, и в риторических приемах, которыми пользуется полководец, есть много общего с приемами политика. К характерным чертам можно отнести:

- доходчивость, краткость;
- ясность и в то же время афористичность и образность (вспомните суворовское «Пуля — дура, штык — молодец!»);
- доверительность. Бойцы должны проникнуться идеями, которые хочет до них донести полководец перед боем; удачным примером будут слова Петра I, согласно легенде, сказанные им перед Полтавской битвой перед строем солдат: «А о Петре ведайте, что ему жизнь его не дорога, только бы жила Россия в блаженстве и славе...»

Есть свои особенности и у делового общения. Применительно к риторике здесь мы обычно рассматриваем выступление на совещании, переговоры, презентацию. Характерными приметами деловой риторики будут:

- интенсивность, большая «информационная наполненность»;

- значительная экспрессивность и в то же время наличие рамок делового этикета;
- доступность, в ряде случаев — формализм.

Социально-бытовое красноречие (его примеры приводились выше) отличается эмоциональностью, использованием черт фольклора (например, тост), значительной импровизационностью, свободой выражения. Правда, если речь идет об «этикетном общении», например о приеме в Букингемском дворце, то роль шаблонов и строгих правил неизмеримо возрастает. Впрочем, многие относят «дворцовые приемы» уже к области политической.

ЧЕРНАЯ РИТОРИКА — ИГРА БЕЗ ПРАВИЛ

Одним из самых популярных пособий по риторике в современном мире стала книга специалиста по консалтингу Карстена Бредермайера «Черная риторика: власть и магия слова», уже многократно переизданная.

Что такое черная риторика? Сам автор сравнивает речь, построенную по этим правилам, с «вербальными минами, сдобренными мышьяком». Более скромное определение черной риторики таково: это манипуляция всеми доступными приемами (диалектикой — искусством ведения диалога, эристикой — методикой ведения спора) для того, чтобы беседа постоянно сворачивала в удобное нам русло, чтобы мы могли «выбить из седла» оппонента, привести спор к нужному нам результату.

Можно все! Демагогические приемы, манипуляция, передергивание — ну

*«Должно помнить,
что дар слова есть
единственное и не-
оценемое средство
проникать внутрь
явления»*

(Николай Пирогов)

ПОВТОРЕНИЕ — МАТЬ УЧЕНИЯ

Легенда гласит, что лекции биолога, врача, физиолога и анатома Петра Францевича Лесгафта были столь интересны и всеобъемлющи, что некоторые слушатели записывались на занятия по второму и третьему разу подряд

и, конечно, эмоции, откровенный блеф и подколки. Конечно, при помощи подобных приемов удобнее маскировать свою несостоятельность как оратора, но, по мнению адептов черной риторики, она вовсе не означает возможность обойтись только запрещенными приемами. Напротив, чем более вы подкованы в обсуждаемом вопросе, чем более подготовлено ваше выступление, тем действеннее будут описанные Бредермайером хитрости.

Автор считает, что сами по себе риторические приемы, как бы сомнительно они ни выглядели, не могут нести положительного или отрицательного посыла — все зависит только от того, какую цель вы перед собой ставите как оратор. Играй на эмоциях, выводь оппонента из равновесия, поступай в споре так, как он не ожидает! — вот лишь часть арсенала тех, кто задался целью использовать в общении методы черной риторики. Отчасти (как вы уже, вероятно, заметили) у этого направления есть что-то общее с софистами античной Греции.

Какие основные правила можно выделить?

- Свои мысли нужно выражать ясно, кратко, метко и образно.
- Необходимо четко выделить в своей речи главное и второстепенное, основные положения вашего выступления.
- Обязательно выделить главную мысль, которая аккумулирует в себе практически всю суть речи.
- Постоянно повторять основную мысль, она должна «отложиться у слушателей на подкорке».
- Преподносите слушателям контрасты: «Сейчас или никогда!», «Третьего не дано!»

Это усиливает эмоциональность и отвлекает от попыток критично мыслить: в случае с черной риторикой лучше не давать слушателю такой возможности.

- Стирайте границу между ложью и правдой, переворачивайте информацию так, как вам удобно. Даже если этот прием будет разоблачен, внимание вы привлечете. Пример из области желтой прессы: газета выходит с аршинным заголовком «Известнейший актер N, любимец публики, трагически погиб, застреленный любовником жены!». А в статье рассказывается о том, что просто N в очередном спектакле играет роль обманутого мужа...
- Высказывания должны быть адресными. Обращайтесь к публике доверительно, старайтесь задеть ее за живое, пробудить личные воспоминания и эмоции. Обязательно «ткните в мягкое место» и своего оппонента: это заставит его нервничать и сойдет с мысли.

Примеры черной риторики

Обвинение: «Ну о том, что в этой фирме работают нечистые на руку люди, мы все хорошо знаем».

Оскорбление «от третьего лица»: «Если бы я был вашим начальником, вы бы ответили за свою глупость!»

Изысканная вежливость в сочетании с уничижением: «Иван Иванович, я очень прошу вас простить меня, но на планерке вы несли такую околесицу...»

Предложение выбора, при котором любой вариант представит оппонента нелицеприятно: «Вы проспали на работу, потому что опять перебрали в клубе или вам просто наплевать на наше общее дело?»

Анатолием Федоровичем Кони были написаны книги, которые и в наши дни могут быть пособием для начинающих юристов. Например:

- «Приемы и задачи прокуратуры»
- «Нравственные начала в уголовном процессе»
- «Судебная реформа и суд присяжных»

ИЗВЕСТНАЯ БАЙКА

Однажды Федор Плевако защищал старого священника, обвиненного в воровстве. Преступление было довольно очевидным, но Плевако убедил присяжных оправдать старика одной фразой: «Перед вами сидит человек, который тридцать лет отпускал ваши грехи. Неужели вы не отпустите ему его прегрешения?»

(Можно вспомнить известное «Вы перестали пить по утрам коньяк? Да или нет?»)

Подчеркивание своего высокого положения с одновременным обесцениванием: «Ну что ж, выберем полчаса для того, чтобы посмотреть, чему нас научит вчерашняя школьница...»

Вот такая она, черная риторика. Использовать ли такие приемы — ваше личное дело. Это вопрос скорее морали, чем профессионализма (хотя никто не спорит, что черная риторика иногда весьма действенна). Мастеров, сделавших себе имя в области подобного красноречия, побаиваются, но уважают ли? Кроме того, довольно трудно нащупать ту грань, где заканчиваются подколки (пусть и обидные) и начинаются оскорбления и клевета, за которые вполне можно ответить по всей строгости закона.



Д. И. Менделеев, для того чтобы сделать свои лекции еще лучше, специально изучал искусство риторики. Фото 1890-х



Ф. Н. Плевако — выдающийся адвокат и «судебный оратор». Фото 1908 г.



Ричард Уилсон. Цицерон, его друг Тит Помпоний Аттик и брат Квинт возле виллы в Арпинуме. 1770-е. Выступления Цицерона оказывали огромное влияние на римскую политику

РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ И МАНИПУЛИРОВАНИЕ — ЕСТЬ ЛИ РАЗНИЦА?

*«То, что сказано от сердца,
проникает прямо в сердце».*
Низами

Мы в основном используем два значения слова «речь»: речь как способность говорить, общаться, выражать мысли, как возможность доносить информацию до собеседника и речь как публичное выступление. В первом случае речь представляет собой, как говорят специалисты, «психолингвистический процесс», а во втором — результат использования правил риторики и возможность донести этот результат до слушателя с определенной целью.

ВОЗДЕЙСТВУЕМ!

Цель зависит, прежде всего, от той области, к которой относится наше выступление — судебная, педагогическая, научная...

В любом случае — и для речи как способ выражения мыслей, и для речи как выступления — можно выделить следующие ее свойства:

- содержательность, то есть насыщенность мыслями, образами, идеями, чувствами, актуальной информацией;
- действенность, то есть возможность влиять на окружающих, на их убеждения, направлять в определенное русло их поведение;
- выразительность, то есть эмоции, богатство языка. Слушатели обычно

«Красноречие производит сильное, но недолгое действие. Люди, которые легко поддаются возбуждению, так же легко и успокаиваются. Холодное, мощное убеждение не даст такого подъема; но если оно охватило человека, оно проникает в него, и действие его неизгладимо»
(Жан-Жак Руссо)

РЕЧЬ, ВОШЕДШАЯ В ИСТОРИЮ

Одной из лучших речей в истории риторики признается выступление Мартина Лютера Кинга, лидера движения за гражданские права чернокожего населения, «I have a dream» («У меня есть мечта»). Он произнес ее в 1963 году со ступеней Мемориала Линкольна, во время мирной акции протеста «Марш на Вашингтон за рабочие места и свободу»

отзываются о такой речи как о феномене, способном «создать яркие картины в воображении»;

- понятность, доступность, то есть ориентация на конкретную категорию слушателей. Вы же не будете одинаково общаться с воспитанниками детского сада и с командой инженеров? «Понятность» речи также зависит от грамотности, правильности построения предложений, логической завершенности, хорошего владения артикуляцией.

Выше мы уже говорили, что риторику часто называют наукой об эффективной речи. Эффективной — значит способствующей достижению определенного результата. Ведь все произнесенное нами имеет какую-либо цель: убедить, призвать, попросить, спровоцировать, получить удовольствие от приятной беседы...

Соответственно, одним из ключевых понятий риторики является «речевое воздействие». Думаем, что вы уже догадались, что это такое. Возможность влиять на отдельного человека или целую группу посредством языка и речи, способствовать тому, чтобы их поведение, поступки, мысли претерпели необходимые изменения, — это и есть речевое воздействие. Например, юрист призывает человека, совершившего правонарушение, признаться в содеянном — и тот искренне раскаивается и приносит извинения потерпевшим. Важный момент — в этом случае решение «подвергшийся воздействию» принимает сознательно и добровольно. На первый план выходит убеждение.

*Речевое воздействие бывает вербальным (от лат. *verbum* — «слово») и невербальным. В первом случае решающее воздействие оказывают собственно слова, выбор терминологии, интонация, громкость. Например, для выступающего на политическом митинге будут предпочтительны экспрессивные выражения, громкий уверенный голос, рубленые фразы.*

При невербальном воздействии в дело вступают мимика, жесты, особенности внешности: так, всем хорошо известно, что лектор, сидящий в «закрытой» позе (сложенные на груди руки, скрещенные ноги), скорее всего, вызовет меньше доверия у аудитории, чем человек, чувствующий себя свободно и раскованно, с плавной органичной жестикуляцией.

А что же называется речевым (или языковым) манипулированием?

Это такой вид воздействия, когда «объекту» буквально внедряются в психику нужные оратору-манипулятору идеи, установки и цели. В отличие от речевого воздействия, манипуляция действует наперекор истинным желаниям адресата. Здесь уже используется не убеждение, а в первую очередь внушение — на уровне подсознания. Активно применяются разнообразные приемы из области психологии, нейролингвистического программирования: манипулятор в большинстве случаев не чужд использования методов черной риторики. Характерно и то, что очень часто реальная цель воздействия на объект замалчивается. Подобными методами действуют представители финансовых пирамид, сектанты, адепты сетевого

КРЫЛАТОЕ ВЫРАЖЕНИЕ

Знаменитое выражение «О времена! О нравы!», которое используют, желая описать неслыханное падение нравственности и подчеркнуть масштабы бедствия, взято из речи Цицерона. Это фрагмент из его «Первой речи против Катилины». Луций Сергий Катилина планировал убийство римских консулов и сенаторов для того, чтобы обеспечить себе консульство

**К ЧИСЛУ САМЫХ
ЗНАМЕНИТЫХ
РЕЧЕЙ
В ИСТОРИИ
ОТНОСЯТСЯ:**

- Геттисбергская речь Авраама Линкольна
- Речь матери Терезы на вручении Нобелевской премии
- Фултонская речь Уинстона Черчилля

маркетинга. Также манипулирование используется в рекламе, в СМИ, в предвыборных политических кампаниях.

Пожалуй, стоит привести примеры?

НЕЧИСТЫЕ ПРИЕМЧИКИ

Наверняка все вы неоднократно встречали в газетах, в телепередачах, в интернет-пространстве выдающиеся образцы речевого манипулирования. Единой их классификации не существует, но самые популярные выделить можно.

«Шок! Сенсация! Вы не устоите на ногах, когда узнаете, сколько миллионов наворовала команда кандидата в депутаты Петрова!» (Команда Петрова может быть и в самом деле нечистой на руку, но здесь главное — стиль и способ подачи.)

«Они такие же, как мы»: все видели в газетах и на рекламных сайтах фотографии неких «условных пенсионеров», рассказывающих, как они вылечили все хронические болезни при помощи чудодейственного компресса из фиолетовых ямайских лишайников. В сознание «объекта» внедряется стереотип: «Такие же простые люди, как я... Симпатичные... Наверняка зарплата и пенсия у них небольшие... Ну не будут же они врать?»

«Враг у ворот»: оратор или корреспондент сообщает о некоей угрозе (часто надуманной), для борьбы с которой, конечно же, требуются именно ваши деньги. «К земле движется космическая эскадра с Альфа Центавры, срочно нужен мощный энергетический щит!» Опасность, кстати, может быть и вполне реальной, но значимость ее

преувеличивается манипулятором до невероятных масштабов.

«Знаменитость рекомендует»: «Звезда эстрады Пупкин моет голову только нашим шампунем!» Возможно, певец Пупкин и вправду любит и ценит этот шампунь, но в данном случае он уже выступает только как лидер мнений. Многие доверяют публичным персонам.

«Включи эмоцию!» Например, лже-волонтер, рассказывая о проблемах приюта для животных, внезапно начинает так убедительно плакать, что слушатели немедленно тянутся за кошельками. Собранные деньги пойдут отнюдь не на бездомных собак и кошек, но ведь жертвователям это знать не обязательно?

«Не говори всю правду»: часть информации сознательно утаивается. Например, при заманивании новых адептов в тоталитарную секту акцент делается на «всеобщей братской любви», а о том, что на «братьев» нужно будет переписать все свое имущество, манипулятор старательно умалчивает.

«Переориентируй это!» Нужная манипулятору информация подается в связке с другой, относительно близкой по теме и очень эмоционально насыщенной. «Сегодня день любви и верности... Горько осознавать, что столько детей в мире лишены семейного тепла... Кстати, сдаем по 3000 рублей на благоустройство площадки в садике!»

«Дискредитируй это!» За один-два дня до выборов на множестве сайтов размещается фотография, на которой женатый кандидат в мэры целуется в такси с миловидной блондинкой. А еще подробный рассказ

«Речь — удивительно сильное средство, и нужно иметь много ума, чтобы пользоваться им»

(Георг Гегель)



«Истории нужны легенды, отчаянные подвиги и благородные примеры, пламенные речи, храбрые герои и великие победы...»

(Авраам
Линкольн)

о его похождениях. Эта информация вполне может быть достоверной, то есть манипулятор, разместивший ее, не погрешил против истины. Главное здесь — своевременность вброса.

И так далее, и так далее...

СОДРУЖЕСТВО НАУК

«Речь дается многим. Мудрость — редким».
Катон Старший

О том, что владение основами риторики необходимо практически в любой профессиональной сфере, а также о том, что риторика имеет много общего и с наукой, и с искусством, уже говорилось. А какие можно проследить связи между риторикой и другими областями знания?

РИТОРИКА, ФИЛОСОФИЯ, ЛОГИКА

О том, что владение основами риторики необходимо практически в любой профессиональной сфере, а также о том, что риторика имеет много общего и с наукой, и с искусством, уже говорилось. А какие можно проследить связи между риторикой и другими областями знания?

В большинстве случаев исследователи утверждают, что риторика выросла «из одного корня» с философией, «матерью всех наук». Родившаяся в античной Греции философия, имя которой дословно переводится как «любовь к мудрости», объединяла в себе зачатки естествознания, астрономии, психологии, истории, физики. И нет ничего удивительного в том, что риторика, основная задача которой — способствовать передаче информации, расцветивать и делать интересными даже самые обыденные сведения, оказалась неразрывно с нею связана. Без риторики были бы невозможны ни платоновские диалоги, ни религиозные искания Фомы Аквинского, ни дерзкие умозаключения Артура Шопенгауэра — искусство слова и рассуждения о сути

ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ ФИЛОСОФИИ:

- Метафизика (природа мира и бытия)
- Гносеология (теория познания)
- Аксеология (теория ценностей)
- Логика (наука о мышлении как таковом)
- История философии

«Философия открывает человеку убежище, куда не проникнет никакая тирания, долину внутреннего мира, лабиринт сердца, и это раздражает тиранов»

(Фридрих Ницше)

человека и смысле бытия оказались неразрывно связаны...

Много общего у риторики и с логикой (от греч. «логос» — «рассуждение», «мысль»). Логика как наука о формах мышления, о законах познавательной деятельности стала одной из основ риторического искусства — далее мы подробно поговорим о том, что без соблюдения определенных логических закономерностей грамотно выстроить выступление или письменный текст попросту невозможно. И отцами логики считаются те же знаменитые философы и ораторы, которые внесли наибольший вклад в создание риторики как стройной системы: Аристотель, Платон, Цицерон. Логика чуть более «приземлена», нежели риторика, она опирается на строгие доказательства и холодный разум, риторика же часто обращается к личностным элементам общения и познания, использует мир образов и воображаемых ситуаций.

С этикой риторику роднит важность соблюдения моральных законов. Да, мы уже говорили о черной риторике, о речевом манипулировании. Но в идеале риторика, как и этика — наука о правилах поведения, о закономерностях человеческого общежития, — основана на самом известном правиле всех времен: «относись к другим так, как ты хотел бы, чтобы относились к тебе».

НЕМНОГО ПСИХОЛОГ, НЕМНОГО УЧИТЕЛЬ

Невозможно стать хорошим оратором, не имея представления о началах психологии.

Ведь восприятие слушателями зависит не только от того, насколько грамотна, выверенна и логична ваша речь. Вы должны знать о том, какие приемы помогут вам завоевать доверие аудитории, расположить ее к себе. Вы должны разбираться в особенностях восприятия людей разных возрастов. Вам нужно иметь представление о том, как может измениться отношение к вам в зависимости от того, одежда какого цвета надета на вас сегодня, насколько личную информацию вы «преподнесли» тем, кто вас слушает. Вам нужно уметь вовремя «переключить» агрессивно настроенного оппонента (да-да, такое тоже может быть). Вам нужно... Короче говоря, основы психологии и риторика всегда ходят рука об руку.

Из риторики выросли также грамматика, изучающая закономерности языка, построение слов, словосочетаний и предложений; поэтика — наука о словесном художественном творчестве, и стихосложении в частности; стилистика, изучающая принципы составления текста и языковую выразительность; лингвистика, культура речи и многие другие направления науки.

Нужно вспомнить и о педагогике — не только потому, что достойно преподавать (в школе ли, в вузе ли) без знания основных риторических приемов попросту невозможно, но и потому, что хороший лектор (оратор) — это всегда немного педагог. Ведь задача его заключается в том, чтобы воздействовать на аудиторию определенным образом, убедить, подвести к нужной мысли. А значит, изучая



Философ Хуэйкэ
в размышлениях
(художник Ши Кэ.
X в.)

«Наука об исцелении души есть философия»
(Цицерон)

риторику, вам нужно будет соприкоснуться и с правилами педагогики тоже!

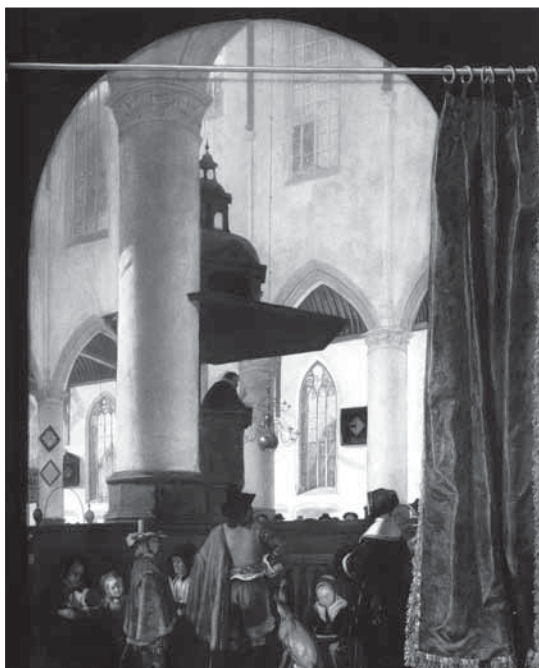
Вы еще не испугались? Вам не показалось, что овладение искусством риторики — это нечто запредельное и сложное? Будем надеяться, что нет. Потому что на самом деле все не так уж страшно. И дальше мы с вами будем знакомиться уже с чисто практическими приемами.



Беноццо Гоццولي. Святой Августин учит в Риме. 1460-е. Все написанное Августином – выдающийся образец «духовной», церковной риторики



Иммануил Кант. Гравюра по портрету работы Г. Доблера. 1850-е. Кенигсбергский мыслитель был знаменит не только как автор капитальных трудов по философии, но и как прекрасный лектор



Эмманюэл де Витте. Проповедь в Делфте. 1650-е



Огюст Кудер. Открытие Генеральных штатов 5 мая 1789 года. 1839. Это заседание, созванное королем Людовиком XVI для решения финансовых проблем государства, и прозвучавшие на нем речи отчасти стали одной из причин Великой французской революции

РАБОТА С МАТЕРИАЛОМ

*«Человек ясно выражается, когда им владеет мысль,
но еще яснее, когда он владеет мыслию».*

В. Г. Белинский

Конечно же, искусство риторики нужно нам не только для написания речей и подготовки презентаций — выше говорилось о том, что эти познания могут пригодиться даже при составлении инструкции к бытовой технике, той же мясорубке. Но в последующих главах мы будем говорить в первую очередь о составлении публичной речи и приводить примеры именно из этой области.

ЗАГАДОЧНЫЙ «ЗВЕРЬ» — ИНВЕНЦИЯ

Основные правила риторики актуальны в любой области, где вам нужно работать со словом и его «воплощениями». Поверьте, если вы хорошо усвоите главные закономерности работы над будущим выступлением, у вас не будет особых проблем и во всех остальных случаях работы с текстами!

Итак, вам нужно составить текст некоего выступления на публике. Остановимся на том, что это будет монолог, но при этом вполне вероятны вопросы слушателей по итогам вашего выступления. С чего начать?

Мы уже упоминали «цицероновскую схему» процесса создания речи, риторического процесса: инвенция, композиция, элокуция, мемория, акция. Вот с инвенции мы и начнем.

В широком смысле термином «инвенция» можно обозначить выбор темы

«Слово есть великий властелин, который, обладая весьма малым и совершенно незаметным телом, творит чудеснейшие дела»

(Горгий)

*«Если не можешь
контролировать
свой рот, то не смо-
жешь контролиро-
вать и свой ум»*

*(Буддийская
пословица)*

и предварительную подготовку к составлению текста речи. Или — искусство искать и систематизировать материал в соответствии с темой.

Первое правило инвенции: тема должна быть четко определена. И чем уже эта тема, тем проще построить выступление.

Нужно учитывать, что любое выступление ограничено по времени. Мы сейчас говорим не о курсе лекций в университете, когда та или иная тема может изучаться на протяжении десятка занятий. Сейчас речь идет об отдельно взятом выступлении. И в большинстве случаев (на конференции, презентации, на встрече руководителя отрасли с подчиненными) существует определенный, оговариваемый заранее регламент. Это очень важно! Несоблюдение регламента — это доказательство того, что вы, во-первых, не владеете вопросом, а во-вторых, не уважаете слушателей. Таким образом, нужно экономить время.

А теперь представьте, что вы задумали уложить в отведенные вам, например, десять минут тему «История европейского искусства». Нет, конечно, специалисты-лекторы говорят, что при желании можно и за пять минут рассказать о строении Большого адронного коллайдера, но мы с вами пока не достигли таких высот.

Так вот, наверное, вы согласитесь: тема «История европейского искусства» ОЧЕНЬ широкая. Да, мы не всегда можем сами выбирать для себя тему. Но если такая возможность есть, то лучше взять что-то более узкое, например «Солнечный свет на картинах Клода Моне».

Можно сказать, что сначала мы определяемся с предметом речи, а затем — с темой. Предмет — это самые общие наметки того, о чем мы будем говорить. Тема значительно более узка. Например, потенциальные торговые партнеры просят рассказать о наших товарах. Предметом предполагаемого выступления будет презентация основных продуктов нашей фирмы. А после нескольких телефонных переговоров мы определяемся с конкретной темой: «Новейшие уникальные модели автомобильных камер, разработанные фирмой „Шарики и ролики“».

Второе правило инвенции: вы должны быть осведомлены в том вопросе, который собираетесь освещать. Есть интересная закономерность: каким бы низким ни был уровень аудитории, некомпетентность лектора будет видна слушателям всегда. Есть, конечно, уникамы, способные два часа «лить воду» и забалтывать оппонента, но это будет продолжаться только до первого вопроса аудитории «по делу».

Третье правило инвенции: то, что вы будете рассказывать, должно быть актуально и интересно слушателям. Наверное, здесь комментарии излишни.

Четвертое правило инвенции: нужно тщательно работать над формулировкой названия выступления. Оно должно, во-первых, отражать его суть, во-вторых, звучать интересно и привлекательно. Согласитесь, что, например, такое название, как «Чудо-аптечка на вашей грядке: новый взгляд на всем известные овощи» привлечет значительно больше внимания, чем «Содержание полезных веществ в огурцах».

**ПРИМЕРЫ
СЛИШКОМ
ШИРОКО
ЗАЯВЛЕННЫХ
ТЕМ ДЛЯ
НЕБОЛЬШОГО
ВЫСТУПЛЕНИЯ:**

- «Вторая мировая война»
- «Основы мировой экономики»
- «Авраамические религии»

**ПРИМЕРЫ
АДЕКВАТНЫХ
ПО «ШИРИНЕ»
ТЕМ ДЛЯ
НЕБОЛЬШОГО
ВЫСТУПЛЕНИЯ:**

- «Советские историки о Наполеоне»
- «Современный ВВП Аргентины: состояние и перспективы»
- «Животные в сказках Андерсена»

Пятое правило инвенции: чтобы выступление было успешным, нам нужно обязательно ответить себе на следующие вопросы:

- перед кем я выступаю, какая публика меня ожидает? Естественно, вам нужно знать — предстоит ли вам произносить речь перед членами клуба «Для тех, кому за...» или для глав международных компаний. От этого зависят стиль, терминология, манера общения;
- чего я хочу добиться, что должны уяснить слушатели? Например, в клуб «Для тех, кому за...» вас могли пригласить, чтобы просто развлечь пенсионеров рассказом о малоизвестных картинах. Предприятие по изготовлению шоколада могло пригласить вас как инженера компании, производящей оборудование, для рассказа о вашей технике. Выступление перед своими подчиненными в дизайнерской фирме вы могли спланировать, чтобы рассказать им о новом проекте и открывающихся перспективах... Как видите, цели будут совершенно разные. Порадовать дедушек и бабушек или заставить возможных партнеров поверить, что именно на вашем оборудовании они изготовят самые вкусные, самые замечательные шоколадные конфеты в мире?

Из пятого правила, собственно, вытекает и *шестое правило инвенции: определив цель своей речи, мы должны выбрать стилистику, способ подачи, терминологию, предусмотреть возможность дискуссии.* Задайте себе вопрос: что я должен сделать?

- Просто дать информацию?
- Разъяснить то, что слушателям непонятно?
- Убедить?
- Развлечь?
- Развенчать ошибочные сведения?
- Призвать к действию?

И только определившись с ответом на эти вопросы, начинайте действовать дальше.

А дальше у нас *седьмое правило инвенции* — у вашего выступления должна быть основная идея. То, вокруг чего строится все остальное. Помните пример с темой «Солнечный свет на картинах Клода Моне»? Какая основная идея может быть у вашего выступления? Например, что настроение, впечатление, столь важные для художника-импрессиониста, Моне передавал именно с помощью удивительно живо представленных на полотне бликов света. И этой основной идее будет подчинено все ваше выступление, весь ваш рассказ.

Если вы проводите презентацию оборудования для шоколадной фабрики, основной идеей будет... правильно, идея о том, что партнерам без ваших станков просто свет будет не мил. Основная идея вашей речи должна к концу выступления прочно осесть в головах слушателей! Желательно, и в сердце тоже... Но не нужно превращаться в попугая: «Купите станки, купите станки немедленно!» Убеждать можно гораздо более изящно, и в следующих главах мы познакомимся с тем, как можно сделать свою речь убедительной.

Пора приступать к отбору и систематизации материала!

НЕОБХОДИМОСТЬ

Однажды к мудрецу пришел очень болтливый юноша и попросил:

— Пожалуйста, научи меня говорить ясно и убедительно!

— Хорошо, — ответил мудрец. — Но с тебя я возьму за обучение вдвое дороже, чем с других своих учеников.

— Почему? — удивился юноша.

— Потому, — ответил учитель, — что прежде, чем учить тебя правильно говорить, мне придется научить тебя молчать

ИНВЕНЦИЯ НА ПРАКТИКЕ

Чем разнообразнее спектр источников информации, тем богаче и увлекательнее будет ваша речь. Но важно не увлечься пересказом чужих данных, иначе возникнет вопрос: «А ваша-то функция в чем заключается? Вы сюда пришли презентацию проводить или чьи-то мысли пересказывать?»

В качестве основных этапов работы с материалом можно назвать следующие.

Отбор источников. Это могут быть книги (как отечественные, так и зарубежные), обучающие фильмы, интернет-источники, методические пособия, справочники, инструкции... О том, что информация должна быть достоверной и проверенной, наверное, говорить излишне? Но так как вы хорошо разбираетесь в вопросе (а это, как вы помните, одно из основных правил инвенции), попасть впросак вам не грозит, не так ли? Не забывайте сохранять ссылки — на интернет-страницу, на выходные данные книги. Это обязательно пригодится — и на тот случай, если вас спросят об источнике информации, и просто для того, чтобы лучше систематизировать найденное. На этом этапе хорошо бы продумать возможность видеопрезентации, демонстрации слайдов. Если ваш доклад содержит формулы, таблицы, всевозможные сравнения, которые плохо воспринимаются на слух, — визуальная информация обязательно понадобится.

Подробное ознакомление. На этом этапе мы отбираем конкретно те фрагменты информации, которые будут использованы. Делаем закладки, отмечаем для себя

«Говорить не думая — это все равно что стрелять не целясь»

(Мигель де Сервантес)

моменты, в которых пока сами чувствуем себя не очень уверенно.

Изучение и выписки. Определяемся — что должно быть процитировано дословно из источника, а что можно пересказать своими словами? То, что отобрано для цитирования, нужно сохранить в виде выписок. Это удобно делать на отдельных карточках-листах или, если вы предпочитаете работать на компьютере или планшете, в виде отдельных файлов, которые всегда можно дополнить и перестроить в нужном порядке.

Не забывайте сохранять имя и фамилию автора цитаты и название источника цитирования. Если вы уже более или менее решили, что должно войти в видеопрезентацию или набор слайдов, самое время начать накапливать эти материалы. Все-возможные графики, диаграммы, формулы должны быть как можно более наглядными и не слишком многоуровневыми.

ТОПИКА И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ

Параллельно с отбором материала нужно посвятить некоторое время так называемой топике. Что это такое? Слово произошло от греческого «топос», то есть «общее место». И сейчас топикой называют обычно поиск идей, «опорных утверждений» для раскрытия темы. Иногда можно встретить утверждение, что процесс инвенции как таковой состоит из топики — формулировки основных идей темы и аргументации, то есть системы доказательств. Какие еще есть определения?

- Топика — это раздел риторики, помогающий оратору разработать содержание речи.



Чезаре Маккари.
Цицерон обличает
Катилину.
1889

«Всякая речь должна быть составлена, словно живое существо: у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг другу и соответствовать целому»

(Платон)

- Топика — это совокупность идей, «общих мест», необходимых для формирования доклада.
- Топика — это набор категорий, понятий, хранящихся в мышлении у каждого человека.
- Топика — это логика, примененная на практике.

Риторический топ, или топос, — это определенная смысловая модель, или, как уже говорилось, общее место, необходимое для развития и раскрытия темы.

На протяжении многих лет знаменитые ораторы предлагали свои системы топосов. Так, например, Аристотель насчитывал сорок, Цицерон — шестнадцать подобных смысловых моделей, которые можно использовать как своеобразные «кубики» для построения речи.

Например, существует смысловая модель (топос), которую можно условно обозначить как «Род и вид». Согласно ей, человеческая мысль (а соответственно, и речь) обычно движется от общего к частному или от частного к общему. И эти категории нужно учитывать. Например, у нас есть простое понятие «ромашка». Более широким по отношению к нему будет «полевой цветок». Еще более широким — «растение». Выстраивая свою речь, мы должны иметь четкое представление о соотношении понятий в ней, о том, что есть частности, а что есть общие места и как они соотносятся.

Еще один пример: смысловая модель, которую можно назвать «Сравнение» или «Сопоставление». Описывая что-то, мы практически всегда обращаемся к другим

подобным объектам: «Это волокно в два раза прочнее, чем волокно N!», «Эти акции приносят значительно большую прибыль, чем акции конторы „Веселый понедельник“!»

Также существуют смысловые модели «Пример», «Причина и следствие» и многие другие. Все они будут использованы в вашей речи, так как представить себе выступление без живых примеров, без сопоставления, без причинно-следственных связей невозможно. И использование этих моделей нужно очень хорошо проработать, чтобы они выглядели адекватно и к месту.

На этапе отбора материала и вычленения основных топов вашего повествования можно прикинуть, какие вы будете использовать специальные термины, — в основном этот пункт актуален, если речь идет о какой-то узкопрофессиональной области. Например, инженерия, IT-сфера и так далее. Какие термины вам нужно будет разъяснять, а какими, по вашим представлениям, аудитория уже владеет? Насколько много будет пояснений? Не требуется ли для этого дополнительное оборудование (например, чтобы продемонстрировать сложные термины на экране)?

Судя по всему, у вас уже накопился внушительный объем информации. Переходим к следующему пункту!

РАБОТАТЬ ДЛЯ СЛУШАТЕЛЯ!

На всех этапах подготовки речи ритор должен думать о слушателях. Это знали еще древние греки. Так, об одном из знаменитых ораторов рассказывали следующее: когда его не столь успешный коллега пожаловался на то, что не имеет успеха у слушателей, знаменитый спросил, как он готовит речь. Выяснилось, что наедине с собой. Секрет неудачи оказался прост. Настоящий ритор никогда не забывает, для кого он создает речь

ВО ВСЕМ ДОЛЖЕН БЫТЬ ПОРЯДОК

«Слово хорошо тогда, когда оно верно выражает мысль; а верно оно выражает мысль тогда, когда вырастает из нее, как кожа из организма, а не надевается, как перчатка, сшитая из чужой кожи».

К. Д. Ушинский

Пришло время поговорить о композиции (или о диспозиции, кому как больше нравится). На этом этапе нам необходимо расположить добытую информацию так, чтобы она превратилась в связную, логичную речь, в собственно текст нашего выступления.

«Речь — это зеркало души. Как человек говорит — так и он и является»
(Публий Сир)

ВСТУПЛЕНИЕ И ЕГО СМЫСЛ

Существует много различных шаблонов построения текста речи, один из них мы уже приводили: «Определение темы — изложение сути — доказательство своей точки зрения — контраргументы в сторону противника — отступление — заключение». Но в любом случае все варианты должны укладываться в общую схему:

- вступление (введение, зачин, завязка);
- основная часть;
- заключение (концовка, финал).

Давайте рассмотрим их более подробно. Вступление обычно занимает не более 5–7% общего времени. Во время выступления вы устанавливаете контакт с аудиторией, «прощупываете» ее: насколько слушатели заинтересованы в вашем докладе? Насколько доброжелательно они вас встречают? Правда, многие ораторы говорят, что во время первых выступлений в их карьере они меньше всего думали об аудитории — в голове гвоздем сидела мысль «Как бы не забыть все на свете!»,

а лица слушателей от страха сливались в одно пятно. Когда вы наберетесь опыта, вам будет достаточно одной-двух минут, чтобы «просканировать» аудиторию и понять, чего ожидать от нее и какой способ общения избрать. И как бы ни было страшно на первых порах, нужно обращать на это внимание.

Начав свою речь, во вступлении вы должны ввести слушателей в курс дела и обязательно представить тему сообщения или доклада. Чем более кратко, емко, четко и интересно вы обозначили тему, тем внимательнее будут вас слушать. Важно захватить внимание аудитории. Вспомните, как начал свою речь Мартин Лютер Кинг в 1963 году: «Я счастлив, что сегодня вместе с вами стану участником события, которое войдет в историю...» Конечно, презентация подшипников вряд ли так же значима, как «марш на Вашингтон», но во вступлении желательно подчеркнуть ваше единство с аудиторией, ваше искреннее желание достичь задуманной цели выступления. Кстати, здесь же, во вступлении, можно осветить цель вашего доклада, тезисно представить его общий план.

СКАЗАТЬ ТОЛЬКО ТО, ЧТО НЕЛЬЗЯ НЕ СКАЗАТЬ

В основной части излагается собственно тема. История изучения вопроса, спорные моменты, основные тезисы докладчика, защита им своей точки зрения. О каких требованиях к основной части доклада нельзя забывать ни в коем случае?

- Содержание должно быть логически

ГЛАС НАРОДА

Рассказывают, что президент США Франклин Рузвельт, работая над речью, попросил работавшего в это время в Белом доме маляра прослушать ее и сказать, какие места остались ему непонятны. Работяга честно отметил несколько моментов, и президент немедленно сделал все нужные поправки

«Не умеющий говорить карьеры не сдает»

(Наполеон
Бонапарт)

последовательным. Перескакивания с одного на другое, растекания мыслью по древу немедленно заставят вашу публику зевать. Это в лучшем случае, в худшем — слушатели просто покинут аудиторию.

- Материал должен быть расположен так, чтобы воздействие на слушателя нарастало постепенно, чтобы он чувствовал все больший и больший интерес.
- Экономим время! Один из важнейших принципов удачного выступления — «сказать только о том, о чем нельзя не сказать». На первых порах начинающие докладчики испытывают огромные сложности с отбором информации, раздувая количество материала до невероятных размеров: «И об этом тоже надо сказать, и еще вот об этом, и о том тоже!» Но это путь в никуда. Вы начнете путаться в собственных изысканиях. Практический совет: беспощадно режьте свое выступление, выкидывая лишнее. Чтобы не было жалко проделанной работы, делайте карточки с «лишней» информацией — они могут пригодиться в ходе дискуссии или для последующих выступлений.

Здесь же, в основной части, вы приводите аргументы в пользу своей точки зрения, выдвигаете контраргументы в адрес оппонентов. Это могут быть как критические замечания в адрес тех, кто уже работал над рассматриваемым вопросом (не забываем о том, что высказываться они должны корректно!), так и полемика с залом. Правда, далеко не всегда дискуссия разворачивается прямо во время основной части доклада — в большинстве случаев для этого предназначено время сразу после того, как оратор завершил свою речь: после этого он

предлагает аудитории высказать свое мнение и, соответственно, реагирует на него.

Как можно расположить факты, тезисы и топы в основной части? Какие есть виды расположения материала?

«Ступеньки». Каждый последующий тезис базируется на предыдущем: «Мы рассмотрели разные виды вкладов, которые можно сделать в нашем банке. Посмотрим теперь, какие бонусы вам принесет каждый из них».

«Хронологический способ». В основном применяется в повествовательных докладах: по истории, искусствоведению и так далее. Название говорит само за себя.

«Концентрический». Явление рассматривается с разных сторон. «Какие исследования относительно эффективности прививок от ветряной оспы существуют в России? А в Японии? А в Германии?»

«Дедукция». Переходим от общих положений к частному, конкретному и делаем вывод: «На нашем заводе были разработаны новые правила техники безопасности. Увы, во время пожара два человека получили ожоги из-за того, что не смогли вовремя покинуть свои рабочие места. Нам нужно...»

«Индукция». От анализа конкретных фактов переходим к обобщениям: «Нами было исследовано восемь сортов плавленых сырков. Изучив такие их параметры, как... мы можем прийти к выводу, что...»

Примеров можно привести много, приведенная классификация не является окончательной и единственно верной. В большинстве случаев в докладе соседствуют несколько видов расположения

НЕВЕРОЯТНЫЕ ЦИФРЫ

Кубинский лидер Фидель Кастро славился своим красноречием и способностью удерживать внимание слушателей на протяжении долгого времени. В сентябре 1960 года он выступал с трибуны ООН на протяжении четырех с половиной часов, а самая продолжительная его речь (на третьем съезде Кубинской коммунистической партии в 1986 году) составила семь часов десять минут

информации: например, историю изучения проблемы вы излагаете хронологически, потом переходите к индуктивному методу и так далее.

И не забываем об основной идее доклада!

Что же касается приемов ведения речи, то желательно использовать в одном докладе разнообразные их варианты: описание, рассуждение, цитата, пересказ. Это делает изложение более живым и ярким. Можно задать аудитории пару риторических вопросов, вызвать на размышление: «Как вы думаете, сколько сахарной ваты за одну минуту способна изготовить наша установка? Нет, не угадали. Пятнадцать порций! Невероятно, правда?»

«Бойся не острого
ножа, а злого языка»

(Русская
пословица)

ОШИБКИ, НЕДОЧЕТЫ И... ХРИЯ

Чего НЕ следует делать?

- Перегружать повествование фактами — пусть даже самыми что ни на есть достоверными. Это утомляет слушателя.
- Злоупотреблять эмоциями — это может создать впечатление, что над аудиторией ставят какой-то психологический эксперимент. Лектор, который плачет, смеется, делает вид, что вот-вот упадет в обморок, — не самый лучший вариант.
- Полностью «отключаться» от слушателей и монотонно бубнить что-то свое. Цели вы таким образом не достигнете — аудитории неинтересен оратор, которому неинтересна аудитория.
- Не следует ни перегружать доклад негативом (даже если тема его посвящена, например, опасности эпидемии), ни превращать

его в балаган с бесконечными шутками и прибаутками.

И, наконец, заключение. В нем необходимо подвести итоги доклада, подтвердить сделанные выводы, обобщить сказанное. На это у вас уйдет еще примерно 5% от общего времени. В заключении важно подчеркнуть значимость проведенного исследования (если таковое было), закрепить контакт с аудиторией. Классический пример — речь главы Apple Стива Джобса перед выпускниками Стэнфорда с его ставшим хрестоматийным пожеланием «Оставайтесь голодными, оставайтесь безрассудными!»

Какие основные ошибки совершают начинающие ораторы?

- Не определяют тему, с места в карьер начиная рассказывать «все самое интересное». Слушатели остаются в недоумении.
- Не определяют основную идею доклада и не нанизывают на нее, как на нитку, все прочие элементы речи.
- Не продумывают логику повествования, прыгают с пятого на десятое.
- Не соблюдают регламент. Это одна из самых распространенных ошибок! Правда, бывают случаи, когда доклад настолько интересен, что слушатели, затаив дыхание, готовы внимать целый час подряд, хотя установленный регламент — пятнадцать минут. Но такое бывает крайне редко. Затянутые доклады, как правило, крайне унылы — в большинстве случаев если человек не умеет рассчитывать время, то и выстраивать интересное сообщение он тоже не умеет.
- Не подводят итоги, не выделяют в докладе заключение.



Жорж Дантон, известный деятель времен Великой французской революции и выдающийся оратор (неизвестный художник, ок. 1792)

«...Стих, как моне-
ту, чекань
Строго, отчетли-
во, честно,
Правилу следуй
упорно:
Чтобы словам
было тесно,
Мыслям — про-
сторно»

(Николай
Некрасов)

- Не контактируют с аудиторией.
- Не приводят доказательств, цитат, ограничиваясь лишь своим ценным мнением.

Из античной Греции до нас дошел интересный термин из области риторики — «хрия» (переводится как «необходимое правило», «алгоритм», «рассуждение»). В широком смысле хрию можно понять как некую общую последовательность действий для рассмотрения определенной темы, частной проблемы или составления доклада.

Структура «классической хрии» такова (названия ее частей-элементов могут в разных пособиях по риторике несколько различаться, мы приводим наиболее общий вариант):

1. *Приступ*. Начало речи, определение темы, выдвижение основного тезиса.

2. *Парафразис*. Подробное разъяснение темы. Этот этап состоит из следующих шагов:

- причины — нужно обосновать тезис;
- противное — нужно рассмотреть возможные контраргументы и опровергнуть их;
- подобное — сравнение высказанного тезиса с уже имевшими место утверждениями, ситуациями, исследованиями;
- примеры — здесь приводятся доказательства тезиса;
- свидетельства — приводятся цитаты специалистов, выдержки из авторитетных научных источников.

3. *Заключение*.

ЧТОБЫ РЕЧЬ БЫЛА УДАЧНОЙ

«Точность мысли обуславливает точность выражений».

Г. Флобер

Как мы помним, элокуция — это словесное оформление текста. Это искусство украшать речь, делать ее не сухой и похожей на конспект, а зажигательной, волнующей, способной заставить думать, размышлять и действовать!

ЧТО ЕСТЬ КРАСОТА В РИТОРИКЕ?

Набрав необходимый материал для своего выступления и распределив его в соответствии с рассмотренными только что правилами, мы должны подумать, как расцветить нашу речь и какими словами ее выразить.

В элокуции обычно выделяют три этапа:

1. Выбор стилистики, подбор терминов, необходимых слов и словосочетаний, собственно составление текста.
2. Украшение текста.
3. Окончательное редактирование.

Конечно же, для того чтобы вашу речь признали хорошей речью, а вас назвали хорошим оратором, одних только технических достоинств текста маловато. Имеют значение и ваша манера держаться, и особенности голоса, и жестикация... Но об этом позже. А пока поговорим о том, на какие признаки качественной речи нужно обратить внимание при ее составлении.

Итак, для хорошей речи характерны правильность и красота. Понятно, что красота — понятие относительное, но все

«Красна речь с притчею»

(Русская
пословица)

*«Одна буря — еще
не сезон дождей,
одна речь — еще не
признак учености»
(Индийская
пословица)*

же можно сказать, что красивая речь — это та, которая вызывает эстетическое наслаждение, способствует созданию ярких, живых мыслительных образов. Красивая речь не вызовет отторжения, агрессии, даже если слушатель не согласен с высказанными тезисами.

Правильность речи — это ее соответствие правилам и стандартам, существующим в том языке, на котором готовится выступление (или, например, публикация). Текст необходимо выверить с точки зрения морфологических, лексических, синтаксических норм. Например, фраза «Я к вам на эту презентацию приехал из самого Петербурга!» сразу обесценит труд оратора, даже если по содержанию его выступление актуально и интересно. Таким образом, если вы не очень уверенно владеете правилами родного языка, нелишним будет обратиться к специализированной литературе.

О ЯСНОМ И УМЕСТНОМ

Хорошую речь отличает ясность. Одним словом, оратора должны понимать. Античные авторы предлагали такие критерии ясной речи:

- оратор должен говорить так, чтобы его речь могли в общих чертах воспроизвести даже те, кто слушал его невнимательно;
- в тексте не должно быть ничего, что не способствует лучшему пониманию и уточнению сказанного.

Что мешает речи быть ясной, а следовательно, качественной?

1. Бесконечные повторы. Когда оратор топчется на месте, постоянно

возвращаясь к уже сказанному, это выглядит довольно жалко и некрасиво, наводит на мысль о слабом владении материалом. Необходимое уточнение: повторение отдельных фраз и оборотов при четкой продуманности речи, напротив, может создать дополнительный «украшательский» эффект. Как, например, в уже упоминавшейся речи Мартина Лютера Кинга: рефрен «У меня есть мечта» придал его выступлению особый ритм и четкую последовательность.

2. Двусмыслие. Особенно это касается каламбуров и анекдотов, довольно скользких и пошловатых по содержанию, которые любят некоторые ораторы, — им кажется, что они таким образом устанавливают контакт с аудиторией. Это не так...

3. Многословность. Не забываем о регламенте! А также не забываем о том, что длинные, мудреные предложения красиво смотрятся только на бумаге. На слух они воспринимаются плохо.

4. Неправильное, неточное употребление слов. «Света выходит замуж за ветеринара! — Да ну? Вот прямо за старичка? — Нет, не за ветерана, а за ветеринара. Они мяса не едят». Старый и не очень смешной анекдот, но хорошо иллюстрирует рассматриваемую нами проблему. Если не знаете точного значения слова — не произносите. Не знаете, как ставить ударение, — тоже не произносите (конечно, эти рекомендации касаются тех, кому пришлось произносить речь спонтанно. Если вы готовили ее заранее — то, что вы должны выверить текст и исключить все «непонятки», даже не обсуждается!)

ПРИМЕРЫ ГИПЕРБОЛ В РУССКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ:

- «Редкая птица долетит до середины Днепра» (Николай Гоголь)
- «В сто сорок солнц закат пылал...» (Владимир Маяковский)
- «Что взмах — то готова копна!» (Николай Некрасов)

ПЕЧАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ ОДНОГО ФРАЗЕОЛОГИЗМА

В 1572 году, в ночь на 24 августа (день св. Варфоломея) в Париже были уничтожены тысячи гугенотов, объявленных врагами церкви. С тех пор выражение «Варфоломеевская ночь» стало синонимом подлой и крайне жестокой расправы над противником, олицетворением ужаса и террора

Хорошая речь всегда уместна и соответствует ситуации. Имеется в виду не только то, что на похоронах не нужно рассказывать анекдоты, а на детском празднике не стоит описывать опыты по ядерной физике. Ситуации должна соответствовать и стилистика речи. К основным стилям мы относим:

- научный — для него характерны логика, структурность речи, насыщенность ее специальными терминами, минимум экспрессии;
- публицистический — наиболее нацеленный на воздействие, образный и достаточно живой;
- официально-деловой — пожалуй, самый формальный и насыщенный штампами;
- разговорный — наиболее совпадающий с языком повседневного общения. Тем не менее он должен подчиняться правилам и нормам литературного языка;
- язык художественной литературы, но в рассматриваемой нами области он встречается достаточно редко.

ВЫРАЗИТЕЛЬНО, ОЧЕНЬ ВЫРАЗИТЕЛЬНО!

В хорошей речи присутствуют различные выразительные средства, служащие ее оживлению и украшению. К примеру, это тропы и фигуры. Троп (от греч. «оборот») — это слово или выражение, используемое в переносном смысле для усиления образности, выразительности. К основным видам тропов относятся:

- метафора, когда слово употребляется в переносном значении: «Мама, ваш сын

прекрасно болен! Мама, у него пожар сердца!» (В. Маяковский);

- эпитет — красочное определение, слово, подчеркивающее какие-то особые качества описываемого предмета («Братских народов союз вековой»);
- сравнение, когда какое-либо слово или явление представлено нам на основе его сопоставления с другим: «Он сражался, как лев»;
- гипербола — это троп, основанный на явном художественном преувеличении свойств предмета или явления: «Выплакать море слез»;
- литота — в отличие от гиперболы, это преуменьшение, способствующее выразительности описания или характеристики: «Мужичок с ноготок»;
- олицетворение — это перенесение признаков или способностей одушевленных предметов на неодушевленные: «Долго на заре туманной плакала метель...» (М. Цветаева).

Всевозможных тропов существует много, но нужно учитывать, что они могут как расцветить нашу речь, так и — при чрезмерном употреблении — сделать ее сложной для восприятия. Вы же не хотите превратить свое выступление в подобие древней былины или жития? Во всем нужно знать меру!

К стилистическим фигурам речи принято относить специальные обороты, которые выходят за стандартные рамки речевых норм, служа, так же как и тропы, целям выразительности. Например, это:

- риторический вопрос, который не требует ответа, а призван просто усилить эмоциональность высказывания: «Сколько еще

*«Ученая литература
спасает людей
от невежества,
а изящная — от
грубости и пошлости»*

(Николай
Чернышевский)

**КРЫЛАТЫЕ
ВЫРАЖЕНИЯ
ИЗ БАСЕН
И. А. КРЫЛОВА:**

- «А ларчик просто открывался»
- «А вы, друзья, как ни садитесь, всё в музыканты не годитесь»
- «Воз и ныне там»
- «Попрыгунья Стрекоза»

можно терпеть такие неприемлемые условия?»;

- оксюморон — совмещение логически несовместимого: «горячий снег», «живой труп»;
- умолчание, когда речь намеренно прерывается, для того чтобы слушатели сами завершили фразу в своем воображении: «И если эти правила не будут пересмотрены...»

И так далее. Так же как и в случае с тропами, нужно соблюдать меру — чрезмерная цветистость речи не способствует ее лучшему усвоению слушателями, а вызывает лишь смех и создает впечатление ненужной напыщенности.

Особое место в языке и, соответственно, в риторическом искусстве занимают фразеологизмы — устойчивые сочетания слов, которые имеют смысл только в своей целостности и не определяются отдельными значениями слов, которые в это сочетание входят. Фразеологизмы, или устойчивые речевые обороты, также называют идиомами (от греч. «собственный», «свойственный»). Их зачастую трудно перевести на другой язык в силу невозможности сделать это буквально, «по частям». Давайте приведем примеры:

бабушка надвое сказала;
бить баклуши;
белая ворона;
в подметки не годится;
вилами по воде;
брать быка за рога;
сухим из воды;
ежовые рукавицы;
два сапога пара;
изобретать велосипед;
метод кнута и пряника...

Особым видом фразеологизмов стали крылатые выражения, которые пришли из каких-либо литературных или исторических источников и получили распространение в повседневной речи благодаря своей яркости и меткости:

«А Васька слушает, да ест» (И. А. Крылов);

«А все-таки она вертится!» (слова, приписываемые Галилео Галилею);

«Жребий брошен!» (Юлий Цезарь);

«Со щитом или на щите» (предположительно, напутствие перед боем, бытовавшее у спартанцев).

Все эти средства украшения и усиления образности речи помогают углубить сказанное, сделать материал более доступным и наглядным.

Немыслима риторика без цитат. Их сложно отнести к чисто выразительным средствам, они играют также роль доказательной базы. Если вы хотите просто немного расцветить свою речь, приводя цитаты из художественной литературы, то ссылки на конкретные имена и источники не обязательны: «„Быть или не быть?“, как сказал классик...», «А как известно, русский бунт бессмыслен и беспощаден...»

Но если же ваши цитаты служат рассмотрению какой-либо научной проблемы, если вы приводите их в ходе полемики, опираетесь на них как на доказательство своей точки зрения, то нужно обязательно указывать автора и источник: «Как утверждает профессор Петр Петрович Сергеев в своей монографии 2012 года „Научная этика“...», «В номере третьем научного дайджеста „Физика и мир“ размещена

Согласно легенде, фразу «Жребий брошен!» Юлий Цезарь произнес, приняв решение начать войну против Сената за власть в Риме. Слова были сказаны перед началом переправы через пограничную реку Рубикон на севере Апеннинского полуострова



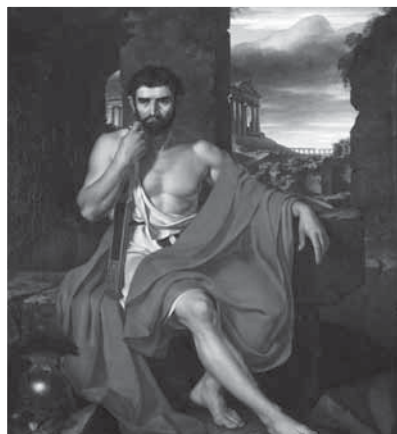
Рубенс. Юлий
Цезарь. Ок. 1619

статья экономиста Владимира Петрова, в которой он утверждает, что...»

Запомните главное: с цитатами, так же как и с разнообразными выразительными средствами, главное — не переборщить. Если доклад или любой другой текст перенасыщен цитатами, то у слушателей или читателей неизбежно возникнет вопрос: «А где же ваша собственная точка зрения?» Создается впечатление, что автор просто, как говорят специалисты, «набивает нужный объем».



Питер Брейгель Старший. Фламандские пословицы. 1559. На картине в живописной форме представлены нидерландские пословицы, в основном высмеивающие человеческие пороки и недостатки: «вешать колокольчик на кота» (заниматься глупым, бессмысленным делом), «сидеть между табуретками» (быть нерешительным)



Джон Вандерлин. Гай Марий на руинах Карфагена. 1807. Крылатую фразу «Карфаген должен быть разрушен», которой часто сопровождают какой-либо настойчивый призыв, приписывают римскому полководцу Марку Порцию Катону Старшему



Диего Веласкес. Эзоп. 1638. Существовал ли поэт Эзоп на самом деле — никто не знает. Но он считается автором многочисленных басен, ставших образцом иносказательного «эзопова языка»



Антуан-Жан Гро. Битва у пирамид. 1810. По легенде, весомым аргументом для наполеоновских солдат стали слова полководца о том, что «сорок веков смотрят на них с высоты пирамид»

ОБРАЩАЕМСЯ К ПАМЯТИ

«Когда суть дела обдумана заранее, слова приходят сами собой».

Квинт Гораций Флакк

Когда речь уже практически готова (осталось только отредактировать ее окончательно, добавить парочку историй «от себя» для общего оживления и предусмотреть возможные вопросы аудитории), перед нами возникает еще одна серьезная задача. Речь нужно запомнить!

ПАМЯТЬ БЫВАЕТ РАЗНАЯ

Обратите внимание, мы не говорим о том, что ее нужно заучить. Есть два важных момента, которые на первый взгляд могут показаться взаимоисключающими:

1. Очень непрезентабельно выглядит доклад, зачитываемый автором по бумажке, с бесконечными сбоями, повторами, поиском нужной строки или определения. Если оратор демонстрирует, что в буквальном смысле «без бумажки он букашка», — никакого успеха быть не может.

2. Непривлекательно выглядит и такое выступление, когда оратор наизусть отбарабаривает нужный текст, не останавливаясь даже для того, чтобы перевести дух, никак не контактируя с аудиторией, не используя риторических вопросов, «умолчаний» и других риторических украшений, требующих осознанного отношения к речи.

Как же быть?

Должна быть золотая середина. Нет ничего зазорного в том, чтобы время от

ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫЕ ШПАРГАЛКИ

Почему многие опытные ораторы или университетские преподаватели говорят о том, что писать шпаргалки — полезно? Потому что при их написании вы, во-первых, произвольно запоминаете часть необходимого материала, а во-вторых, стараясь максимально экономить место, выписываете только самое необходимое. Поэтому — пишите шпаргалки, но старайтесь ими не пользоваться!

«Я ни разу не слышал, чтобы какой-нибудь старик позабыл, где именно он закопал клад»
(Цицерон)

времени обращаться к своим записям, цитатам, графикам. Но оратор, уткнувший нос в конспект и ни разу не взглянувший на аудиторию, не вызывает интереса у слушателей. Очень хорошо, если вы блестяще владеете материалом и вообще не нуждаетесь в шпаргалках. Но не нужно превращаться в робота, произносящего заученный текст. Оставайтесь живым человеком!

Серьезная проблема заключается в том, что, увы, не все наделены от природы хорошей памятью и при необходимости выступать на публике испытывают страх: «А что, если я все забуду?» Ситуация может усугубиться, если в дополнение к не слишком хорошей памяти природа «наградила» вас еще и боязнью публичных выступлений.

Но, как говорится, нет на свете ничего невозможного. Терпение и труд все перетрут — можно и с боязнью аудитории справиться (об этом мы поговорим ниже), и память свою развить и натренировать до такой степени, чтобы не бояться внезапного приступа забывчивости. В этом нам и поможет мемория (от лат. *memoria* — «память») — искусство запоминания речи. Или, в практическом применении, мнемотехника.

Для того чтобы рассматривать разные способы запоминания информации, нужно сначала выяснить — а КАК мы ее запоминаем в принципе?

К основным процессам памяти относят запоминание, хранение, а также воспроизведение и узнавание.

Существует много классификаций типов памяти. В частности:

- слуховая память, она же эхоическая или аудиальная. Например, мы узнаем по голосу

друга, который позвонил нам по телефону, или можем напеть песню, недавно услышанную по радио;

- зрительная память — это способность сохранять в памяти визуальную информацию. Например, мы запоминаем картину, увиденную в музее, или облик человека, с которым познакомились;
- моторная память — скажем, возможность через несколько лет воспроизвести танец, который когда-то изучали.

У каждого из нас обычно более развит какой-то определенный тип памяти и, соответственно, лучше запоминаются какие-то определенные объекты. Кто-то хорошо запоминает лица, кто-то — цифры, кто-то тексты, кто-то — запахи (выделяют даже «обонятельный» тип памяти), кто-то — тактильные ощущения.

По «времени хранения» можно выделить кратковременную (например, когда вы за одну ночь перед экзаменом выучиваете 25 билетов, но, выйдя из аудитории, благополучно все забываете) и долговременную память (название говорит само за себя).

По «способу запоминания» обычно выделяют память произвольную, когда мы запоминаем что-то как бы случайно, не ставя перед собой конкретной цели. Например, вернувшись домой после вечеринки, на которой было много народу, мы вспоминаем, кто и во что был одет и что сказал, хотя специально не заостряли на этом внимание. Просто мозг «записал» эту информацию. Что именно он запишет — будет зависеть от того, какой тип памяти у нас наиболее развит: зрительная, слуховая,

ГОЛОВА-КОМПЬЮТЕР

Эйдетической памятью (от греч. «эйдос» — «образ») принято называть вид памяти, нацеленной в первую очередь на зрительные впечатления.

У человека, обладающего эйдетической памятью, увиденный образ как бы запечатлевается в мозгу, что позволяет ему запоминать огромные объемы информации.

В качестве примера можно привести американца Кима Пика (1951–2009), который помнил наизусть тысячи прочитанных книг, мог воспроизвести по памяти карту любого города и партитуры музыкальных произведений

кратковременная... Есть также *память произвольная*, когда мы специально что-то запоминаем. И, конечно, при подготовке доклада или выступления нужно обратиться именно к ней.

КАК ВСЕ ЭТО ЗАПОМНИТЬ?!

Ну а теперь обратимся конкретно к мнемоническим приемам, то есть к тем хитростям, которые помогут нам запомнить текст нашего выступления и произвести неизгладимое впечатление на слушателей.

Дайте себе установку на запоминание текста. Помните, о чем говорилось в начале этой главы? Полностью зачитывать текст по бумажке — попросту некрасиво. Поэтому не нужно успокаивать себя: «Да ладно, все равно, даже если ничего не запомню — буду читать по бумаге...» Берем курс на запоминание!

Теперь выделяем в тексте своего доклада главные мысли, так сказать, «скелет» повествования. Можно выписать их на отдельный листочек. У вас получится нечто вроде последовательного плана — постарайтесь запомнить сначала его. А потом уже на него последовательно нанизывайте всю остальную информацию.

Все еще не очень хорошо получается? *Постарайтесь выделить в своем сообщении наиболее интересные, наиболее яркие моменты.* Приводите какую-то интересную цифру? Например, хотите поразить публику экономическими достижениями некоего государства? Сделайте акцент именно на этой цифре. Прокрутите ее в своей голове. Найдите еще несколько столь же

«Помнить — это все равно что понимать, а чем больше понимаешь, тем более видишь хорошего»

(Максим Горький)

заслуживающих внимания деталей и опирайтесь на них. Можете эти интересные детали «прикрепить» к плану, который вы только что написали.

Следующий прием хорошо помогает тем, кто наделен в первую очередь зрительной памятью: *попробуйте мысленно «снять кино» на тему своего доклада*. Например, вы рассказываете о каком-то историческом событии. Представьте в красках, как все это было. Что говорили участники событий? Как они были одеты? Какие действия совершали?

Помните: мы тем лучше запоминаем материал, чем более личное значение он для нас имеет. Попробуйте связать себя с теми сведениями, о которых вы собираетесь повествовать. Рассказываете об особенностях экономики Греции? А может быть, вы недавно отдыхали в этой стране или мечтаете там побывать? Сделайте Грецию ближе к себе — и вам станут ближе ее экономические достижения!

ИГРА В АССОЦИИ. ЗАПОМИНАНИЕ ЦИФР

Бывает так, что мозг как будто объявляет забастовку и никак не хочет запоминать какие-то имена, даты, термины или формулы. В таких случаях специалисты рекомендуют использовать так называемый *ассоциативный метод*.

Суть его в следующем. Человек лучше всего запоминает то, что связано с каким-то уже известным ему фактом, понятием. Ассоциация — это, собственно, и есть связь между какими-либо объектами

Древние греки особо почитали «мать всех муз» — Мнемозину (Мнемосину), богиню, олицетворявшую память. Она считалась дочерью бога неба Урана и богини земли Геи (по другой версии, дочерью Зевса и океаниды Климены)



Одним из первых исследовать человеческую память начал немецкий психолог Герман Эббингауз (1850–1909)

в памяти человека, которая при появлении одного объекта влечет за собой появление в сознании того, который ассоциативно с ним связан. Например, маленькая девочка примерила мамину шубу, которая пахла духами, — и с тех пор эти духи будут ассоциироваться у нее с тактильным ощущением мягкого меха.

Поэтому, для того чтобы удержать в своей голове какую-то новую информацию, нужно постараться увязать ее с теми сведениями, которые уже прочно поселились в вашей памяти.

Но что делать, если у той информации, которую вам нужно запомнить, нет никаких особенных связей с теми сведениями, которые уже есть в вашей голове? Значит, эти связи нужно создать! Причем чем нелепее, чем страннее будет эта связь, тем лучше вы ее запомните. Например, вам нужно запомнить два слова — «кот» и «корабль». Представьте себе кота. Возможно, вам представился сказочный персонаж — Кот в сапогах. Прекрасно, пусть будет именно такой кот. Но как увязать его с кораблем? Возможно, ваш кот плывет на нем открывать Америку? Итак, у нас сложился образ — Кот в сапогах в образе Колумба стоит на капитанском мостике и вглядывается в океанскую даль. Такой образ вы вряд ли забудете, не правда ли?

Попробуйте найти как можно больше связей для слов «кот» и «корабль». Может быть, ваш кот — корабельный и ловит на корабле крыс? Может быть, он заснул на солнышке и ему снится корабль, ведь он всю жизнь мечтал быть не котом, а морским волком?

Важно: при формировании подобных связей избегайте стереотипных построений, старайтесь найти такие ассоциации, которые еще вчера, возможно, показались бы вам безумными.

Особая история — запоминание цифр. Большую сложность вызывают даты. Как запоминать их?

Самый простой способ опять же построен на ассоциациях. Вам нужно просто сопоставить цифры из вашего доклада, например, с какими-то эпизодами своей жизни. Например, вам предстоит использовать в докладе фразу «двадцать три химических завода» и вы никак не можете запомнить, о каком количестве заводов идет речь. Но зато у вашего младшего брата день рождения 23-го числа! Вот и возникла нужная вам ассоциация. «Петин день рождения — химические заводы». Если речь идет, например, о четырехзначной дате — скажем, «1503 год» — дату можно разбить на две. Что связано с числами 15 и 03? Нашли: «В возрасте 15 лет я занял почетное третье место на олимпиаде по химии!»

Некоторые закрепляют за определенными цифрами зрительные образы. Например, «2» — это гусь (подобная ассоциация у многих существует со школьных лет). «4» — топорик. «8» — снеговик. Ассоциативный ряд: «Гусь, вооружившись топором, скатал снеговика». Число 248 мы успешно запомнили!

И еще один очень важный совет. Независимо от того, какой вид памяти у вас доминирует, одним из самых действенных способов запоминания является рететия доклада. Попросите кого-нибудь

ВЫСЫПАЙТЕСЬ!

Учеными доказано, что недосып и стресс отрицательно влияют на способности к запоминанию. Так что если вам в принципе трудно удержать в голове большие объемы текста или другой информации, то в первую очередь наладьте свой график. А потом приступайте к упражнениям по улучшению памяти

*«Не будь тороплив,
будь памятлив»*

(Русская
поговорка)

из родных послушать вас. Если нет такой возможности — расскажите все домашней кошке или порадуйте своим докладом аквариумных рыбок. Очень хорошо, если вы сделаете это перед зеркалом — так вам будет легче обратить внимание на разные погрешности поведения перед аудиторией, о которых разговор пойдет в следующей главе. И обязательно проверьте, укладываетесь ли вы в отведенный регламент! Вот прямо с секундомером в руке и проверьте.

СКАЗАННОМУ — ВЕРИТЬ!

«В звуке голоса, в глазах и во всем облике говорящего заключено не меньше красноречия, чем в выборе слов».

Ф. де Ларошфуко

Итак, доклад написан. Вы хорошо его помните и готовы воспроизвести информацию, даже если вас внезапно разбудят ночью. У вас готовы слайды (если они, конечно, требуются) и презентация. Осталось совсем немного — представить свое творчество публике, то есть впереди собственно выступление.

ГОЛОС. ЧАРУЮЩИЙ И ПУГАЮЩИЙ

Вы тщательно продумали свое выступление? Уверены, что все учли? Предлагаем еще раз все продумать, опираясь на изложенное далее. Ведь даже использование новейших научных достижений, о которых ораторы прошлого могли только мечтать, не может компенсировать погрешности выступления, известные с давних пор.

Не хотим вас пугать, но известно довольно много случаев, когда, по сути, блестящий доклад (интересная тема, логичное содержание, убойные аргументы, прекрасные слайды) в итоге никому не запомнился из-за того, что оратор не умел держать себя на публике, плохо владел голосом, выглядел странно и неуверенно — одним словом, акция как искусство произнесения речи была ему недоступна. Давайте поговорим об основных правилах, которые помогут нам не ударить в грязь лицом перед слушателями!

Будем откровенны — внешний вид оратора, его манера держаться и говорить

«Голосом тянет, да умом не достанет»

(Русская
пословица)

ИНТЕРЕСНАЯ ГИМНАСТИКА

Артикуляционная гимнастика — довольно популярная практика для детей, имеющих какие-либо проблемы дикции, произношения или речевого развития в целом. Впрочем, взрослым, которые хотят улучшить дикцию и научиться владеть своим речевым аппаратом, она тоже может оказаться весьма полезной

«делают» половину успеха доклада. Даже если выступающий в чем-то незначительно ошибся, допустил пару помарок в речи или перепутал пару слайдов — аудитория простит его, если он уверенно держится, владеет материалом, обладает красивым поставленным голосом, выразительно говорит, к месту шутит и приводит примеры из практики.

Не будем останавливаться на анатомических особенностях речевого аппарата — это задача для гораздо более капитального исследования, упомянем только, что его деятельность (как и ее продукт — голос и речь) значит для публичных выступлений очень много. Думаем, вы согласитесь: чрезмерно визгливый или, наоборот, слишком тихий голос, «проглатывание» слогов и слов, слишком быстрый или слишком медленный темп речи — все это может оттолкнуть слушателей и, следовательно, погубить ваш доклад на корню.

Рассмотрим основные технические особенности речи, а также наиболее распространенные погрешности в этой области и способы их устранения.

Громкость. Никогда не следует стараться «вопить» в аудитории. Используйте среднюю громкость. Да, бывают помещения с плохой акустикой и в них иногда требуется наращивать громкость голоса, но мы сейчас говорим о «среднестатистических условиях».

Артикуляция (от лат. *articulo* — «расчленяю»). В фонетике (науке, изучающей звуковое строение языка) так принято называть деятельность органов речевого аппарата в то время, когда они образуют

звук. И это очень важно! Наверняка вам доводилось видеть ораторов, которые произносили слова, едва разжимая губы. Или говорили так, как будто их рот набит горячей кашей, а им внезапно пришлось выступать. Все это — неправильная артикуляция. И если мы хотим, чтобы нас понимали и чтобы нас было приятно слушать, нужно, во-первых, овладеть искусством правильной артикуляции (пособий — как печатных, так и видео — сейчас очень много), а во-вторых, иметь в своем арсенале несколько упражнений, которые позволят расслабить (или, наоборот, привести в тонус) речевой аппарат.

С артикуляцией связана дикция — четкость произношения звуков. «Проглатывание» букв, шепелявость, небрежное произнесение — все это ухудшает впечатление. «Лечится» эта проблема также специальными упражнениями. К ним можно отнести, например, скороговорки.

СОВЕТ: постарайтесь послушать себя «со стороны». Запишите произносимую вами речь на диктофон и прослушайте. Многие ошибки и погрешности будут видны как на ладони...

Темп речи. Одинаково плохо воспринимается как тягучая, монотонная речь, так и чрезмерно быстрая, «скачущая». Открыть вам секрет, почему многие начинающие ораторы торопятся и создают впечатление, будто они опаздывают на самолет? Нет, не только от страха, хотя он тоже подчас заставляет докладчика ускорять темп. Основная причина в том, что выступающие часто забывают о необходимости

*«Хорошая беседа
лучше обеда!»*

(Русская
пословица)

НЕУДАЧНАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ

Иногда в разнообразных пособиях можно увидеть такой совет оратору (лектору): мол, выберите в аудитории одного слушателя и обращайтесь преимущественно к нему. И зрительный контакт тоже устанавливайте с ним. Нам представляется, что такая методика не приведет ни к чему хорошему: поставьте себя на место человека, в которого на протяжении всей презентации «вонзался» взгляд лектора. А все остальные слушатели при этом будут чувствовать себя обделенными

соблюдать регламент, вспоминают о нем в последний момент и в итоге думают: «А, да ладно! Просто буду говорить чуть-чуть быстрее». В итоге — тараторящий докладчик, недоумевающие слушатели, перепутанные слайды, убитое время.

Интонация. Это довольно сложное понятие, в которое укладываются такие компоненты, как паузы, тембр, ударения, мелодика. Монотонная, «нудная» речь не украсит ни один доклад. Интонационная выразительность складывается из следующих моментов:

- выразительность логическая, когда мы интонационно выделяем начало и конец предложения, смысловые акценты, важные термины и понятия;
- выразительность эмоциональная. Имеются в виду не заламывание рук и не пафосные восклицания, а демонстрация того, что предмет доклада вам не безразличен и вы хотите поделиться важной информацией со слушателями. Помните наш совет относительно того, что желательно сделать свое отношение к теме доклада «чуть-чуть личным»? Прекрасно. А теперь вложите эти чувства в интонацию, сделайте тон чуть более доверительным, не спешите, обращайтесь к аудитории — и ваше выступление будет гораздо более богатым интонационно;
- выразительность образная, когда вы помогаете публике представить предмет вашего выступления: «Подумайте о том, как упростят жизнь рядового фермера эти приспособления для полива!» И так далее.

ХИТРОСТИ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ

Многое зависит и от того, каким оратор показался публике. Конечно же, важен контакт с аудиторией. Как его установить?

Начнем с того, что внешний вид человека, работающего со слушателями и призванного доносить до них какую-либо информацию, должен быть достойным. Никто не требует от вас надевать фрак и белые перчатки на презентацию молочных продуктов, но опрятность, чистая отглаженная одежда, аккуратная прическа — это необходимый минимум, отсутствие которого будет говорить о вашем неуважении к публике. Если лектор достает из затрапезного полиэтиленового пакета выдавший виды проектор, а лацканы его пиджака украшены пятнами от сгущенки и кетчупа — никакого положительного контакта с аудиторией не будет.

Совершенно недопустимы опоздания. Да, мы все передвигаемся по городским магистралям и знаем, что такое пробки. Но «пробки» не являются оправданием. Опоздание — синоним неуважения.

Выйдя к микрофону (или просто заняв место у экрана, у доски с объявлениями, на кафедре), возьмите небольшую паузу. Осмотрите беглым взглядом аудиторию. Не сверлите присутствующих свирепым взором из-под нахмуренных бровей, а именно обведите взглядом — с открытым, приглашающим к сотрудничеству выражением лица. Этим вы уже привлечете к себе внимание.

Никогда не начинайте доклад с фраз наподобие: «Извините, опыта у меня

*«Красота без разума недорого стоит»
(Арабская пословица)*

ТАКИЕ НУЖНЫЕ ПАУЗЫ

Как вы думаете, без чего немислима любая речь? Без пауз. Во время паузы слушатели усваивают, переваривают материал, формулируют в голове возможные вопросы к вам. Если же выступающий тараторит беспрерывно и безостановочно, это очень утомляет аудиторию и никакой полезной информации слушатели для себя не почерпнут

маловато, но я попробую...», «Я понимаю, что вам эта встреча не нужна, но давайте потерпим друг друга пятнадцать минут...» и так далее. Универсальное начало — не самоуничижение, а приветствие и улыбка. Желательно искренняя.

Не нужно с места в карьер начинать гнать текст своего доклада. Зацепите внимание слушателей. Придумайте какую-нибудь «завлекалочку», которая заинтересует их, а потом уже от этой «завлекалки» начинайте повествование. Например: «Вот я сегодня ехал сюда и по пути считал красные трамваи. Насчитал восемнадцать штук. Мне стало интересно: от чего зависит выбор цвета в окраске общественного транспорта? Я сделал несколько звонков и узнал очень интересную вещь...» А потом вырубайте на тему своего доклада о состоянии производства лаков и красок.

Очень внимательно следите за своими жестами. Старайтесь не принимать «закрытых» поз: скрещенные ноги, сцепленные на груди руки. Этим вы вызываете недоверие слушателей. Обязательно старайтесь победить свою стеснительность, не сверлите взглядом собственные ботинки! Если вы имеете склонность, когда нервничаете, вертеть в руках какой-либо предмет, непрерывно кашлять, почесываться, потирать руки — избавляйтесь от этой привычки во что бы то ни стало. Выглядит такой оратор угнетающе.

Кстати, о жестах в целом. Наверняка вы знаете, что психологи выделяют два характерных для докладчика типа жестов — «к себе» и «от себя». Старайтесь делать

жесты «от себя», подчеркивая, что вы делитесь с аудиторией своей информацией: это направленные вверх ладони, легкий жест ими в сторону слушателей. Вы как будто «направляете» им что-то от себя. Не забывайте использовать жесты, если ваш доклад сопровождается презентацией, графиком или слайдами. Преподнесли слушателям какую-то информацию? Жестом укажите на соответствующий ей слайд. Акцентируйте на нем внимание: «Вот на этой таблице вы видите...» Оратор, который забывает связывать текст доклада с соответствующей ему визуальной информацией, — не самый лучший оратор.

Не должно быть чрезмерности, преувеличенности. Если лектор время от времени расхаживает по кафедре или аудитории, это неплохо. Но метаться из угла в угол, заставляя слушателей следить глазами за своими молниеносными перемещениями, — не стоит. Не нужно наваливаться на трибуну, не нужно шарить руками по столу, если вы выступаете сидя.

Опытный лектор может даже некоторые недостатки обратить себе на пользу. Так, одного бизнес-консультанта, когда он выходил из машины перед университетом, в котором должно было состояться выступление, окатил водой из лужи проезжавший мимо автомобиль. На штанине расплылось огромное мокрое пятно, переодеваться было некогда и не во что. Но мужчина не растерялся и, выйдя к микрофону, с широкой улыбкой произнес: «Так торопился встретиться с вами, что ничего не замечал! В том числе и луж, и чужих машин!» Лед, как говорится, был сломан,

КАКУЮ РЕАКЦИЮ СЛУШАТЕЛЕЙ МОЖНО НАЗВАТЬ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ?

- Одобрение высказанных оратором идей и положений
- Переход «в стан» оратора недавних критиков
- Корректно выраженное несогласие — оно порождает полемику, весьма полезную для дальнейшего раскрытия вопроса

слушатели сразу прониклись к выступающему симпатией.

Все жесты, все слова должны быть искренними, не производить впечатления наигранности, отрепетированности. Аудитория сразу чувствует фальшь.

Как удержать внимание аудитории?

- Речь должна быть логична.
- В речи должны быть «проблемные ситуации», приглашение к размышлению. Выше уже приводились примеры таких небольших «провокаций», когда оратор задает аудитории вопрос и как бы предлагает порассуждать вместе с ним.
- Должно удовлетворяться условие новизны и содержательности.
- Должна присутствовать выразительность и доступность изложения.
- Важны доверительность, увлеченность, непринужденность речи.
- Очень выручает юмор — расскажите слушателям одну-две коротенькие забавные истории, связанные с темой. Но помните, что нет ничего хуже неуместных баек и анекдотов.
- Обязателен зрительный контакт с аудиторией. Но помните: это возможно только в том случае, если вам не нужно поминутно сверяться со шпаргалкой. Вывод? Держите текст в голове!
- Обязательно нужно подвести итог сказанному, сделать выводы.
- Непременно поблагодарите за внимание.

Как реагировать на вопросы, тем более если они высказаны, например, в негативном ключе? Ни для кого не секрет, что на свете есть люди, которым нравится ставить других в неловкое положение. Могут они оказаться и в числе ваших

«...В молчании есть свое красноречие, которое доходит до сердца лучше, чем любые слова»

(Блез Паскаль)

слушателей. Мы представим вам несколько важных правил.

- Обязательно нужно отвечать на вопросы, причем тон ответа должен быть неизменно доброжелателен. Ситуация, когда докладчик в ответ на вопрос кривит лицо и недовольно цедит: «Ну я же только что об этом говорил!» — недопустима.
- Ответ должен быть предельно кратким. Помните, что у выступления существует регламент. Если, например, после полчасовой лекции вам нужно десять минут, чтобы ответить на краткий дополнительный вопрос от слушателя, то на что вы, спрашивается, потратили полчаса?
- Если ваш оппонент не вызывает вас на спор, а просто ему очень захотелось высказаться, поблагодарите его за дополнение к вашему рассказу и сверните общение.
- Вопросы слушателей могут быть полемичны, то есть их целью может быть провокация вас на словесную дуэль. Если у спрашивающего в аудитории есть несколько единомышленников или если его вопрос заинтересовал всех, постарайтесь ответить на вопрос на месте. Если такой активный слушатель только один — предложите ему после занятия (презентации, встречи) задержаться на несколько минут и поговорите наедине.

Запомните главное: ни в коем случае нельзя опускаться до грубости, хамства, нельзя терять самообладание, какие бы провокационные вопросы вам ни задавали. Старайтесь проявлять находчивость и чувство юмора. Приведем пример: один известный профессор был приглашен руководством иногороднего университета

КАКИЕ ВОПРОСЫ СЛЕДУЕТ ЗАДАТЬ СЕБЕ ПОСЛЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ?

- Раскрыл ли я тему?
- Соблюден ли регламент?
- Позитивна ли была реакция аудитории?
- Смог ли я ответить на вопросы?
- Какие ошибки мне следует учесть в дальнейшем?

«Красноречие высоко ценится в демократических государствах, сдержанность и благоразумие — в монархиях»

(Эдмунд Берк)

прочитать лекцию. Занятие прошло прекрасно, собралось более трехсот студентов. Но в конце лекции один «штатный смутьян» громко и довольно грубо спросил профессора:

— И что, вы думаете, что я всего этого не знал?

— В любом случае теперь — знаете, — кротко ответил преподаватель.

Это пример более чем достойного ответа. Не опуститься до ответного хамства и в то же время тонко подчеркнуть, что нахал, скорее всего, не обладает обширными познаниями — ведь на лекцию-то он пришел и просидел на ней от начала до конца! — в этом и заключается достоинство опытного оратора.

КУЛЬТУРА РЕЧИ: ГОВОРИМ ПРАВИЛЬНО

*«Говорить путано умеет всякий, говорить ясно —
немногие».*

Галилео Галилей

Мы уже говорили о различных видах красноречия (академическое, судебное, политическое и так далее), о стилях речи (научный, публицистический, официально-деловой)... Но все эти виды и стили являются составными частями в общем русле одного очень широкого и сложного понятия — «культура речи». Или, как иногда говорят, культура общения.

ЛИТЕРАТУРНЫЙ ЯЗЫК — КАКОЙ ОН?

Что же подразумевается под этими словосочетаниями?

Культура речи, или культура общения, — это:

- владение языковыми нормами устного и письменного языка;
- умение использовать разные языковые средства в зависимости от условий общения;
- особая лингвистическая дисциплина, определяющая рамки речевого поведения и разрабатывающая для них нормативные рамки;
- пропаганда правильной речи, языковой нормы — за образец берется литературный язык.

Ну а литературный язык, в свою очередь, — это очень широкое понятие, которое охватывает практически все упоминавшиеся нами стили: научный, публицистический,

«Употреблять иностранное слово, когда есть равносильное ему русское слово, — значит оскорблять и здравый смысл, и здравый вкус»

(Виссарион
Белинский)

«Слово — дело великое. Великое потому, что словом можно соединить людей, словом можно и разъединить их, словом можно служить любви, словом же можно служить вражде и ненависти»

(Лев Толстой)

разговорный... Это одна из форм языка национального.

Признаки литературного языка таковы:

- довольно жесткая нормативность. Она выражается в языковых нормах — правилах употребления языковых средств;
- общепринятость и общепонятность;
- наличие устной и письменной форм;
- наличие разнообразных функциональных стилей (например, уже упоминавшихся научного, делового, публицистического...);
- кодифицированность, то есть у литературного языка есть определенные нормы, зафиксированные в словарях и справочниках. При этом нормы могут меняться: например, со временем в словарях появляются новые термины, которых не было еще несколько десятков лет назад, язык обогащается иностранными заимствованиями.

Как видим, проще сказать, чего НЕ должно быть в литературном языке, чем определить, что должно там быть, — уж очень сложно дать ему единое определение.

Итак, что не характерно для литературного языка? Чего не должно быть в нашей речи, если мы хотим говорить правильно, культурно, «литературно»?

Не должно быть диалектизмов, то есть слов и выражений, характерных только для какой-то ограниченной территории, определенной этнической группы. Оговоримся сразу: диалектные выражения могут быть очень яркими и образными, но в литературном языке и его разновидностях — официально-деловом стиле, научных работах, публицистике — им не место. Диалектизмы могут быть разных видов. Например, фонетические (в частности, когда какое-либо слово по звучанию

и написанию схоже с литературным образцом, но имеет определенные особенности: «бядя» — «беда», «хвартук» — «фартук»), лексические (когда местные слова имеют аналоги в литературном языке: «дюже» — «очень», «поветь» — «амбар, сеновал») и так далее.

Не должно быть просторечных выражений, характерных для малообразованных слоев населения: «батья», «образина», «дрыхнуть», «завсегда», «отродясь».

Не должно быть излишних заимствований. Конечно, в русском языке, как, впрочем, и в любом другом, существует масса слов, пришедших из других наречий. Но чересчур навязчивое использование иностранных слов звучит странно и смешно: «Я пришлю вам месседж!», «Окей, ауфвидерзейн!»

Не следует злоупотреблять штампами и канцеляризмами: «Производя поливку комнатных цветов, каковые имеют место в любом детском дошкольном учреждении, следует с особым тщанием следить за состоянием подоконников, настенных кашпо и прочего инвентаря...»

ТИПЫ И НОРМЫ

Если брать литературный язык за некую точку отсчета, можно выделить несколько типов речи:

- просторечная: «Куды в обувке по чистому?», «Что ж ты без очереди лезешь?»;
- разговорная, фамильярная: «Васька! Выходи гулять!»;
- литературно-разговорная: правильная, но отчасти допускающая диалектизмы или штампы;

ВАЖНОЕ УТОЧНЕНИЕ

Иногда можно услышать версию, что, мол, «слишком правильная речь — мертва» и гораздо лучше воспринимается повествование с какими-то языковыми погрешностями, нежели литературно безупречное. Но все же признаем: «погрешности» хороши тогда, когда они лишь подчеркивают общую выверенность текста, как, например, просторечное «далече» в пушкинском «Евгении Онегине». Во всех остальных случаях диалектизм, просторечным выражениям, ошибкам в грамотном докладе не место

«Не умея владеть топором, и дерева не срубишь, а ведь язык тоже инструмент, и надобно учиться легко и красиво владеть им»

(Максим Горький)

- литературная речь как таковая;
- элитарная речь, характерная для высокообразованных людей;
- в отдельный тип иногда выделяют «узкопрофессиональную» речь, которая используется в узком кругу специалистов определенной профессии, например среди врачей, биофизиков, следователей. В риторике мы обычно имеем дело с тремя последними вариантами.

Понятие «литературный язык» неотделимо от понятий «правильность речи», «языковая норма».

Языковой нормой называют общепринятое использование таких средств языка, как собственно слова, ударения в словах, произношение, интонация. Например, варианты «звонит», «ложит» не соответствуют языковой норме и в литературном языке, в достойном выступлении использоваться не должны.

В целом к языковым нормам относятся (назовем основные):

- нормы орфоэпические: правила произношения звуков и их сочетаний. Сюда же относят нормы постановки ударения в словах: например, такие варианты, как «молодежь», «людям», «инструмент», не соответствуют орфоэпической норме русского языка;
- нормы лексические: это правила употребления собственно слов с точки зрения их значения и сочетаемости. В чем разница между гербом и эмблемой, можно ли использовать словосочетание «праздничный юбилей»?
- нормы синтаксические: это правила построения предложений;

- нормы стилистические: правила использования средств языка в строгом соответствии с ситуацией. «Мария Петровна погладила своего любимого кота по его пышному шерстному покрову» — здесь явно не сочетаются общий тон фразы и наукообразное выражение «шерстный покров».

Как видите, не такое это простое дело — построить доклад в соответствии со всеми нормами литературного языка!

ОРФОЭПИЧЕСКИЙ АНЕКДОТ

Одного профессора спросили, как следует правильно говорить — процénтов или прóцен-тов. Он ответил: «Пятьдесят прó-центов до́центов носят доку́менты и катáлоги в по́рт-фелях, а пятьде-сят процénтов доцénтов носят докумénты и каталóги в портфё-лях»

ДЫХАНИЕ, ГОЛОС И ПАМЯТЬ В ПОМОЩЬ ОРАТОРУ

«Прежде чем сказать что-либо другим, скажи это себе».
Луций Анней Сенека

О важности голоса и интонации для оратора уже было сказано. Но хотелось бы акцентировать внимание на некоторых практических моментах работы с дыханием, постановки голоса и правильного его использования.

*«Говорить труднее
всего как раз тогда,
когда молчать —
стыдно»*

(Франсуа
де Ларошфуко)

ДЫШИТЕ!

Мы все дышим. Дышим днем и во время ночного сна, дышим во время еды и во время купания в море. Дышим мы и во время выступления — перед большой ли аудиторией, перед двумя-тремя слушателями... И мы привыкли воспринимать свое дыхание как нечто само собой разумеющееся, как нечто данное нам от природы и не требующее особой обработки. (Не имеются в виду, например, спортсмены или оперные певцы — их с молодых ногтей учат пользоваться своим дыханием правильно, тогда как все остальные, к сожалению, крайне редко могут овладеть этим полезнейшим навыком!)

И очень часто человек, которому первый раз в жизни пришлось выступить перед большой аудиторией, уже в процессе выступления начинает паниковать: «Почему мне не хватает воздуха? Почему начало так зверски першить в горле? Почему с моим голосом происходит что-то

непонятное — я то пищу, то перехожу на придушенный бас?» Конечно, часть проблем можно объяснить простым отсутствием привычки к публичным выступлениям — и голосовые связки, шокированные такой внезапной нагрузкой, начинают давать сбой. Но очень часто все неприятности объясняются неправильным дыханием. Какие основные правила здесь можно выделить?

Нужно стараться дышать носом. Во время публичного выступления наш ротовой аппарат и горло несут усиленную нагрузку, поэтому переходите на дыхание носом. Таким образом, даже если мы находимся в прохладном помещении или на улице, воздух, который мы втягиваем в себя, прогревается и не наносит нам ущерба.

Старайтесь дышать естественно. Не стремитесь захватить в легкие как можно больше воздуха — мол, «я же напрягаюсь, говорю, а значит, мне нужно больше кислорода!». Если в помещении не слишком душно, свой кислород вы в любом случае получите. А вот оратор, хватающий воздух ртом словно рыба, выброшенная на берег, будет выглядеть странно.

Многие начинающие лекторы делают одну большую ошибку — набирают в грудь побольше воздуха и начинают говорить на одном длинном-длинном выдохе. Потом делают паузу, набирают очередную порцию «кислорода» и выдают очередную тираду. Это тоже смотрится странно и неестественно. Короче говоря, дышите, как вам дышится!

Занимайтесь спортом. И еще раз — занимайтесь спортом! Это прекрасно



«Слог — это, так сказать, внешняя одежда; мысль — это тело, скрывающееся под одеждой»

(Федор Достоевский)

Многие современные ораторы испытывают серьезные трудности с числительными. Хорошее упражнение — склонять словосочетания наподобие «428 попугаев», «365 дней»

развивает «дыхательные способности». Возможно, вы обращали внимание, что люди, которые много ходят пешком, бегают, плавают, не проводят по много часов у компьютера или телевизора, — не испытывают особых трудностей с дыханием, когда им приходится выступить с речью. Те же, кто ведет сидячий образ жизни, через несколько минут публичного выступления могут начать в буквальном смысле задыхаться. Но объясняется это не «неверной техникой» дыхания, а элементарной неразвитостью легких, нетренированностью сосудов.

Старайтесь выступать стоя. Когда вы сидите на стуле — создается давление на диафрагму, которое не способствует глубокому дыханию. Следовательно, вы быстрее устаете и начинаете испытывать сложности с дыханием и голосом.

ГОЛОС КАК ИНСТРУМЕНТ

Постарайтесь вылечить хронические заболевания, связанные с горлом и органами дыхания. Бронхиты, тонзиллиты, гаймориты — все это не смертельно, но неприятно и оказывает влияние на качество вашего голоса. Не говоря уже о том, что лектор, шмыгающий носом, охрипший и непрерывно откашливающийся, особой радости публике не доставит.

Желательно бросить курить. Это сразу улучшит и тембр голоса, и качество дыхания. Вам будет гораздо легче говорить.

Старайтесь побольше петь! Даже если вам, как говорится, медведь на ухо наступил. Конечно, делать это в два часа ночи

на радость соседям не надо. Но в целом пение замечательно раскрывает голос и его возможности. Если вы сможете взять несколько уроков у профессионального преподавателя пения — будет просто замечательно.

Практическим упражнениям у нас посвящена отдельная глава, но здесь можно порекомендовать одно замечательное упражнение, которое можно использовать и для тренировки голоса, и для более уверенного овладения искусством интонирования.

Возьмите какую-нибудь несложную фразу или пословицу. Например, «Хорошо медведя в окно дразнить». А теперь попробуйте произнести эту фразу с разным настроением и с разными эмоциями. Вы раздражены? Рывкните: «Хорошо медведя в окно дразнить!!!» Вы не уверены в себе и ожидаете неприятностей? Опустите глаза и невнятно прошепчите: «Хорошо медведя в окно дразнить...» А потом представьте, что вы ябедничаете учительнице. А потом — что требуете у чиновника срочно вас принять.

Хороший эффект дает «распевание» гласных — от самого низкого тона, на который вы способны, до самого высокого. Артикуляция при этом тоже должна быть преувеличена. Например, буква «У». Сложите губы трубочкой, начинайте петь эту букву как можно более низким тембром голоса, постепенно переходя к более высокому. Губы все это время вытягивайте как можно сильнее! То же самое можно проделать и со звуком «И», и с «А», и с «Ы»...

*«Кто говорит —
тот сеет, кто слу-
шает — тот соби-
рает»*

*(Русская
пословица)*

ТРЕНИРОВКА ПАМЯТИ

Человеческий мозг и отдельные аспекты его деятельности до сих пор не изучены до конца. Есть и свои «белые пятна» в области изучения человеческой памяти. Бесспорны могут быть только следующие положения:

- память, как и тело, можно тренировать;
- люди, тренирующие свою память, дольше остаются дееспособными и реже страдают старческими расстройствами;
- ну а то, что хорошая память оратору необходима, — факт общеизвестный.

Какие же можно предложить способы тренировки и развития памяти?

«Если ты два раза подумаешь, прежде чем что-то сказать, ты скажешь вдвое лучше»

(Томас Пейн)

Изучение иностранных языков или просто иностранных слов — самый, пожалуй, известный и самый распространенный способ. Старайтесь каждый день запоминать несколько новых слов и через некоторое время возвращаться к ним: «Помню ли я их значение? Как они соотносятся с теми, которые уже были мне известны? Какие словосочетания и предложения я могу из них составить?»

Разгадывайте кроссворды, играйте в игры, требующие запоминания, сопоставления и эрудиции.

Например, разложите на столе в произвольном порядке несколько разнородных небольших предметов — компьютерную флэшку, украшение, брелок, колпачок от ручки и тому подобное. Запомните, в каком порядке они лежат. Потом накройте всю композицию тканью и постарайтесь восстановить ее по памяти. Постепенно увеличивайте число предметов.

Постарайтесь, например, за пять минут назвать как можно больше имен и фамилий известных поэтов. Или художников. Или блюд французской кухни. Или пород собак.

Попробуйте восстановить в памяти как можно подробнее сюжет просмотренного недавно фильма или прочитанной книги. Вспомните имена персонажей, вспомните, во что они были одеты в той или иной сцене, что держали в руках, о чем разговаривали. Еще один вариант — попросите друга или родственника, который точно смотрел фильм или читал книгу, послушать ваше изложение событий. Сможет ли он угадать, о чем идет речь?

Если вы собираетесь в магазин — не составляйте список необходимых покупок. Постарайтесь удержать его в голове. На первых порах вы, конечно, будете забывать какие-то мелочи. Но ничего — лишний раз пробежитесь до магазина. Мы только что выяснили, что бывать на свежем воздухе полезно!

ИЗ АРСЕНАЛА РАЗВЕДЧИКОВ

Не раз описан в литературе, документальной и художественной, действенный прием тренировки памяти, используемый при подготовке разведчиков: открыть дверь холодильника (шкафа, шифоньера), смотреть в течение заранее установленного времени, потом закрыть и постараться по памяти назвать все, что там есть. Это упражнение прекрасно тем, что его можно усложнять, сокращая время на запоминание

УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ БУДУЩИХ ОРАТОРОВ: ПОПРОБУЙТЕ ПРЯМО СЕЙЧАС

*«Откровенная речь, подобно вину и любви, вызывает
ответную откровенность».*

М. де Монтень

Упражнений, которые помогают оратору стать более уверенным в себе, овладеть искусством правильной работы с голосом, побороть страх перед аудиторией, — великое множество. Конечно, привести здесь все попросту невозможно. Мы представим несколько популярных упражнений, разделив их на группы. Итак:

*«Много говорить
и много сказать —
не одно и то же»
(Софокл)*

ПРАКТИКУМЫ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ

*Практикум 1: заинтересовать слуша-
теля*

Придумайте себе тему для выступления. Например, «Виды ценных бумаг». А теперь представьте, что перед вами сидят несколько персонажей из фильмов, сказок и художественной литературы — от Синеи Бороды до Золушки и Дарта Вейдера. Вам нужно придумать какие-то «завлекалочки», представить свою тему так, чтобы именно этот персонаж захотел вас слушать.

Практикум 2: убедить покупателя

Помните анекдот про продажу слона? Возьмите несколько предметов, которые первыми попались вам под руку. А теперь попытайтесь убедить воображаемых покупателей на рынке купить эти предметы. Независимо от того, что они

собой представляют — облезлый веник, тарелку, исписанный стержень для ручки, старый компьютерный диск... Ваша задача — найти такие аргументы, чтобы покупатель понял: этот предмет ему необходим!

Практикум 3: сделать фразу выразительной

Попробуйте поздороваться с аудиторией, вкладывая в слова «добрый день» разный «подтекст». Например, сначала постарайтесь сделать так, чтобы ваше приветствие звучало с искренней радостью. Потом попытайтесь своим «добрый день» выразить отвращение от предстоящей лекции (в реальной жизни это недопустимо, но у нас пока просто практическое занятие!) Потом — смущение, сомнение, кокетство...

Практикум 4: ответить на вопросы

Для этой игры вам потребуется помощь нескольких друзей. Напишите небольшой доклад на любую тему. Попросите друзей почитать что-нибудь по данной теме, но не давайте им смотреть текст самого доклада. А также оповестите, что у каждого из них будет своя роль: «чересчур любознательный», «хамоватый», «непонятливый». Пусть постараются в соответствии с этими ролями подготовить для вас вопросы. Когда все будут готовы, выступите перед ними со своим сообщением и ждите вопросов.

Пусть ваши друзья, не особо щадя вас, отыграют свои роли: «непонятливый» будет переспрашивать очевидные вещи, «хамоватый» — пытаться самоутвердиться за ваш счет, «чересчур

ТЕАТР ОДНОГО АКТЕРА

Речь оратора — по сути моноспектакль. Поэтому многие упражнения, знакомые студентам театральных вузов, подойдут и для того, кто готовится к публичному выступлению. Попробуйте произнести поговорку, например "Променяла Прасковья караса на три пары полосатых поросят. Побежали поросята по росе, простудились поросята, да не все" с разными интонациями — покажите, что сочувствуете Прасковье, что насмехаетесь над ней и т. д. Постарайтесь, чтобы у вас получалось не наигранно, а убедительно



«Прекрасная мысль
обесценивается, бу-
дучи дурно выражен-
ной»

(Вольтер)

любопытный» — закидывать вас вопро-
сами, которые, может быть, и не осо-
бо имеют отношение к теме...

Ваша задача — отбиться от всех этих
вопросов в соответствии с описанными
выше правилами: не отвечать агрессией
на агрессию, быть компетентным и не бо-
яться это продемонстрировать, не расте-
каться мыслью по древу.

После этого обсудите с товарищами со-
стоявшееся выступление.

Были ли вы убедительны, раскрывая тему?

Получили ли они ответы на свои вопро-
сы или вам не хватило компетенции или
уверенности?

Они удовлетворены ответами?

Вам удалось привлечь их внимание?

Слушателям было интересно?

Были ли соблюдены все правила: нали-
чие вступления, основная идея, заключе-
ние и прочее?

УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ГОЛОСА И АРТИКУЛЯЦИИ

Проговаривайте скороговорки! Са-
мые разные, например: «Сшит колпак не
по-колпаковски, отлит колокол не по-ко-
локоловски. Надо колпак переколпаковать,
перевыколпаковать, надо колокол переко-
локовать, перевыколоковать». Если вы
владеете иностранными языками — пре-
красно. Практически у всех народов есть
подобные «языколомки», которые очень
хорошо способствуют развитию речевого
аппарата и дикции.

Начните считать: «Один, два, три,
четыре...» С каждым новым словом

немного повышайте тон голоса. Остановитесь, когда достигнете максимальной для вас высоты звука. А потом ведите обратный отсчет, например: «Пятнадцать, четырнадцать, тринадцать...» — понижая звук.

«Распевайте» согласные. Например, наберите побольше воздуха в грудь и на выдохе шипите: «ШШШШШШ» или «ФФФФФФ». Можно, например, так «распеть» букву «Р». Если вы знаете за собой какие-то дефекты дикции или произношения, уделяйте им особое внимание. Так, если вы плохо выговариваете букву «Р», уделяйте особое внимание тем упражнениям, в которых она есть.

Прочитайте шепотом несколько абзацев из вашей любимой книги.

Еще одно хорошее упражнение — прочитать пару страниц, читая все слова задом наперед.

УПРАЖНЕНИЯ НА ИНТОНАЦИЮ, НА ЛОГИКУ, НА СТИЛИСТИКУ

Упражнение 1: расставить акценты

Напишите на листочке какую-нибудь утвердительную фразу. Например, «Я хочу купить кофейный торт». А теперь прочитайте эту фразу несколько раз, делая смысловой акцент каждый раз на другом слове. Например:

Я хочу купить кофейный торт (именно я, а не моя мама или муж).

Я хочу *купить* кофейный торт (хочу купить, а не испечь или получить в подарок).

Я хочу купить *кофейный* торт (кофейный, а не лимонный или клубничный).

ЗА И ПРОТИВ

Когда вы учитесь составлять тексты выступлений, попрактиковаться в приведении убедительных аргументов вам поможет следующий любопытный практикум. Попробуйте составить речь, призывающую к чему-либо, в двух вариантах. В первом варианте вы будете призывать человека (общество) что-либо сделать, а во втором — убеждать этого же человека ни в коем случае не делать этого! Например, в одном тексте вы будете всячески агитировать за занятия тяжелой атлетикой, а в другом — категорически выступать против

Я хочу купить кофейный *торт* (именно торт, а не пирожное или печенье).

Упражнение 2: переписать в новом стиле

Попробуйте взять сюжет какой-нибудь известной сказки и перепишите его в разных вариантах. Например, «Красная Шапочка». Как эта сказка звучала бы, будучи написана языком милицейского протокола? А если бы ее писал ученый-ботаник? А если бы «Красную Шапочку» использовали для своей агитации революционеры? Не бойтесь погрешить против сюжета, главное — соблюсти избранный стиль. Если вы литературно одарены, попробуйте переложить «Шапочку» стихами, переписать ее в духе русской народной былины или средневекового театрального фарса...

«Где мало слов, там
вес они имеют»
(Уильям Шекспир)

Упражнение 3: дать определение термину

Возьмите словарь и наобум ткните пальцем в какие-либо термины. А теперь, не глядя в текст книги, попробуйте дать им определения. Например: «Маркетинг — это мероприятия, направленные на изучение рынка с целью определить спрос и потенциальное предложение». Не знаете значения слова? Не беда. Посмотрите, какое определение дали авторы словаря и постарайтесь запомнить. Хороший оратор учится всю жизнь!

Упражнение 4: развить тему выступления

Выпишите на карточки названия известных (или не очень) книг, пьес, рассказов. Представьте, что это темы ваших выступлений. А теперь постарайтесь написать вступление к речи на эту тему и набросать план

того, какой она могла бы быть. Например, темы у вас будут такие:

«Война и мир» (рассуждения о мире, войне, конфликтах, их причинах и так далее);

«Преступление и наказание» (наверное, уже сами догадаетесь, о чем здесь можно говорить: причины преступности, возможность смягчения/ужесточения Уголовного кодекса, статистика тяжких преступлений в России и за рубежом);

«Отцы и дети»;

«Мать»;

«Много шума из ничего»;

«Смерть чиновника»;

«Ревизор».

Упражнение 5: переписать фразу

Возьмите любую подборку из серии «Нарочно не придумаешь», где размещают «перлы» из школьных сочинений, полицейских протоколов, офисных распоряжений... А теперь попытайтесь перестроить эти «перлы» так, чтобы они соответствовали правилам логики и русского языка. Например:

«В лице Печорина было много черт, безынтeресных для противоположного пола». Как можно «по-человечески» переписать эту фразу? Можете ли вы исправить чужое косноязычие?

Найдите в газетах или в интернете статьи, авторы которых последовательно и логично защищают какую-то определенную мысль, идею, теорию. Например, рассказывают о вреде компьютерных игр для подрастающего поколения или призывают питаться только зелеными овощами.

А теперь попробуйте написать собственную статью, которая будет опровергать

ГДЕ ВЫУЧИТЬСЯ КРАСИВО ГОВОРИТЬ?

Во многих вузах, на гуманитарных факультетах (философском, филологическом и т. п.) риторика — обязательный предмет. изучают риторiku будущие священники и будущие юристы, будущие педагоги и будущие психологи... Существуют различные курсы для взрослых, как частные, так и государственные

«Истинное красноречие смеется над витиеватостью, истинная ответственность смеется над нравоучением»

(Блез Паскаль)

эти тезисы. Важно: вы вовсе не обязаны и в самом деле не соглашаться с высказанной вашим «заочным оппонентом» точкой зрения, но тем интереснее будет ваша задача.

Еще один момент: ваши аргументы должны все же иметь под собой реальную, адекватную ситуации основу. То есть, не нужно писать о том, что, мол, компьютерные игры могут помочь молодежи подготовиться к возможному вторжению инопланетян. Постарайтесь сделать упор на тех фактах и доводах, которые ваш противник не учел. Например, если в статье идет речь о том, что виртуальная реальность воспитывает у детей жестокость и искаженное восприятие действительности, парируйте: но ведь «воспитывать» должны в первую очередь родители! Почему же автор пытается переложить ответственность за жестокость детей не на тех, кто за них напрямую отвечает, а на разработчиков игр? (В этом практикуме вполне допустимо применение средств «черной риторики», так что можете позволить себе аргументы, как говорится, на грани фола. Но — они все же не должны быть оторваны от реальности).

Попробуйте свои силы в небольшом эксперименте, который когда-то был довольно популярен у преподавателей, работавших с будущими психологами. Двум группам студентов, находившимся в разных помещениях, давали одну и ту же фотографию одного и того же человека. Допустим, портрет мужчины в черной куртке и серой кепке.

Одной группе говорили: «Перед вами — коварный преступник, жестокий убийца.

Как вы думаете, если бы вы встретили этого человека на улице, смогли бы вы по его внешности и манере одеваться понять, что этот человек опасен?» — «Конечно же, — отвечали студенты. — Пристрастие к черной одежде выдает мрачную, патологическую личность. Безразличное выражение лица говорит об отсутствии эмпатии, этот человек не способен на сострадание и нормальные чувства...» И так далее.

Другой группе студентов персонажа на фотографии представляли как примерного семьянина, талантливого ученого и очень доброго человека. Вопрос был такой (вы, наверное, уже догадались): «Какие особенности внешности этого мужчины говорят о его положительных качествах?» Студенты говорили: «Он любит темную одежду — значит, человек скромный, не хочет выделяться из толпы, не склонен к эпатажу. Лицо его спокойно, он уравновешен и наверняка приятен в общении...» Суть эксперимента была в том, чтобы показать учащимся, насколько сильно влияет на наше мнение полученная извне «установка».

Давайте попробуем превратить этот эксперимент в упражнение. Возьмите какую-нибудь фотографию и попробуйте сначала представить изображенного на ней человека как добрую, светлую личность (и соответствующим образом описать фотографию), а потом — как коварного преступника и опять же найти подтверждение своей точке зрения. Ваши рассказы вовсе не обязательно должны соответствовать действительности, вам важно проявить

ЧТО ТАКОЕ НЕОРИТОРИКА

Неориторика, или новая риторика, — это современная философская и филологическая теория, которая использует достижения различных отраслей знания (языкознания, психологии и даже антропологии), сделанные в XX веке. Одним из ученых, на основе работ которых появилась неориторика, является русский философ и богослов М. М. Бахтин, разработавший теорию диалога. А наиболее авторитетный теоретик неориторики — Р. Барт. В сфере интересов неориторики — речевые практики, существовавшие в разных культурах, и толкование литературных произведений с точки зрения структурно-риторического строения

«Главное в ораторском искусстве — чтобы собственно искусство было незаметно»

(Квинтилиан)

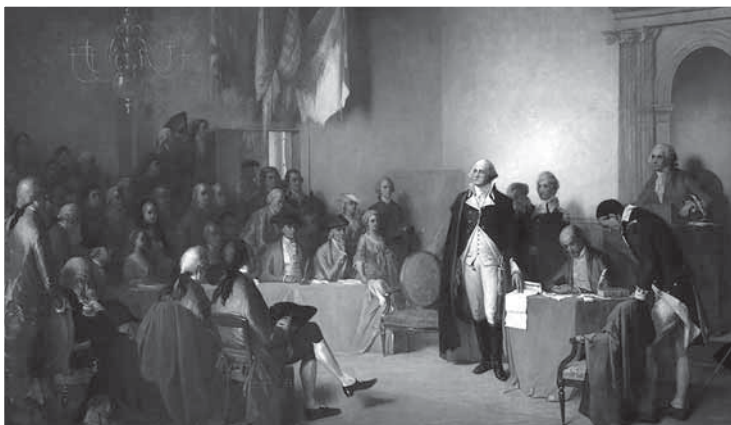
способность делать выводы, убеждать, строить логические умозаключения — ведь отчасти и на этом базируется искусство риторики.

Подобных упражнений существует великое множество. И если вы хотите повысить свою квалификацию как оратора, как лектора, то найти дополнительные пособия и практикумы труда не составит.

Желаем вам дальнейших успехов!



Джон Трамбулл. Проект Декларации независимости. 1819



Эдвин Уайт. Джордж Вашингтон уходит с поста главнокомандующего американской армии. 1858. Вашингтон считается одним из самых одаренных политиков-ораторов в истории США; речи его были довольно сдержанны, но точны и логичны



Эжен Делакруа. Тальма в роли Нерона. 1850-е. Известный актер Франсуа-Жозеф Тальма помогал Наполеону Бонапарту изучить искусство жеста и декламации

ЛИТЕРАТУРА

1. Аксенов Г. В. Гений общения. — М.: Трикста, 2004.
2. Баева О. А. Ораторское искусство и деловое общение. — Мн.: Новое знание, 2001.
3. Бороздина Г. В. Психология делового общения. Учебное пособие. — М.: Инфра-М, 1998.
4. Бредемайер К. Черная риторика. Власть и магия слова. / Пер. И. Ульяновой, Е. Жеваги. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
5. Введенская Л. А., Черкасова М. Н. Русский язык и культура речи. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2014.
6. Волков А. А. Основы риторики. — М.: Академический проект, 2003.
7. Голуб И. Б., Неклюдов В. Д. Русская риторика и культура речи. Учебное пособие. — М.: Логос, 2011.
8. Ильина О. В. и др. Риторика. Краткий курс для журналистов. — Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 2016.
9. Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. / Пер. Л. Борича. — Мн.: Попурри, 2015.
10. Кинг Л. Как разговаривать с кем угодно, когда угодно и где угодно. / Пер. Е. Цыпина. — М.: Альпина Паблишер, 2018.
11. Кириллов В. И. и др. Упражнения по логике. — М.: Юристъ, 1997.
12. Риторика. Учебное пособие. Автор-составитель И. Н. Кузнецов. — М.: Дашков и К, 2013.
13. Леммерман Х. Учебник риторики. Тренировка речи с упражнениями. — М.: Интерэксперт, 1998.
14. Панкратов В. И. Уловки в спорах и их нейтрализация. — М.: Рос. пед. агентство, 1996.

Издание для досуга

ЭНЦИКЛОПЕДИЯ БЫСТРЫХ ЗНАНИЙ

РИТОРИКА

Для тех, кто хочет все успеть

Искусство говорить убедительно, красиво и ярко ценилось всегда, ведь умение облечь свои мысли в изящную форму с незапамятных времен было необходимо правителям и драматургам, учителям и полководцам, адвокатам и политикам, проповедникам и революционерам... Что есть риторика? Наука, искусство или ремесло? Можно ли научиться риторике или мастерство красноречия — это скорее особый талант, которым лишь немногие наделены от природы? Эта книга познакомит вас с историей риторики, поможет научиться правильно выстраивать свою речь и делать ее убедительной, использовать ресурсы памяти.

- ЗАЧЕМ НУЖНО УМЕНИЕ ГОВОРИТЬ КРАСИВО?
- ГДЕ РОДИЛОСЬ ПОЛИТИЧЕСКОЕ КРАСНОРЕЧИЕ?
- КАКУЮ РЕЧЬ МОЖНО СЧИТАТЬ ПРАВИЛЬНОЙ?
- ЧТО ТАКОЕ КУЛЬТУРА РЕЧИ?
- С КАКИМИ ОБЛАСТЯМИ ЗНАНИЯ СВЯЗАНА РИТОРИКА?

ОБ ЭТОМ И МНОГОМ ДРУГОМ В КОМПАКТНОМ И СОДЕРЖАТЕЛЬНОМ СПРАВОЧНИКЕ ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ВСЕ УСПЕТЬ.

ЗАДАЧА СЕРИИ «ЭНЦИКЛОПЕДИЯ БЫСТРЫХ ЗНАНИЙ» — рассказать просто, коротко и увлекательно о сложном. Книги послужат отличным источником базовых знаний и донесут общее понимание основных терминов и ключевых моментов в различных областях. Книги будут интересны читателям всех возрастов, решившим расширить свои знания в той или иной области и сделать это в быстрой и увлекательной форме.