

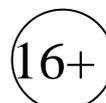
**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
"МУРМАНСКИЙ АРКТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ"**

## **ОСНОВЫ ОРАТОРСКОГО МАСТЕРСТВА**

*Рекомендовано учебно-методическим советом университета  
в качестве учебного пособия по речеведческим дисциплинам  
всех специальностей*

Учебное электронное издание

Мурманск  
Издательство МАУ  
2024



УДК 808(075.8)

ББК 83.7я73

О-75

*Рецензенты:*

**А. А. Виландеберк**, канд. филол. наук, зав. кафедрой образовательных технологий в филологии ФГБОУ ВО "Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена";

**А. В. Бурцева**, канд. пед. наук, доцент высшей школы лингвистики и педагогики, ФГАОУ ВО "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого"

**О-75 Основы ораторского мастерства** : учеб. пособие для обучающихся высших учебных заведений всех направлений подготовки / авт.-сост. А. В. Коренева, О. В. Саватеева ; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Мурм. аркт. ун-т. – Мурманск : Изд-во МАУ, 2024. – 1 опт. компакт-диск (CD-ROM). – Систем. требования: PC не ниже класса Pentium II 128 MbRAM ; Windows 9X–10 ; свободное место на HDD 131 Mb ; привод для компакт-дисков CD-ROM 2-х и выше. – Загл. с титул. экрана. – Текст : электронный.

ISBN 978-5-907368-95-8

Основная цель пособия – совершенствование риторической компетенции будущих специалистов. Учебное пособие создано с учетом последних достижений коммуникативной методики преподавания речеведческих дисциплин. Оно состоит из трех разделов, каждый из которых включает теоретический материал, вопросы для самоконтроля и практические задания. В пособии имеются тесты, позволяющие совершенствовать риторическую компетенцию обучаемых.

Книга предназначена для студентов высших учебных заведений, но может быть полезна для преподавателей вузовских речеведческих дисциплин.

The main goal of the manual is to improve the rhetorical competence of future specialists. The textbook has been created taking into account the latest achievements of communicative methods of teaching speech science disciplines. It consists of three sections, each of which includes theoretical material, questions for self-control and practical tasks. The manual contains tests that allow students to improve their rhetorical competence.

It is intended for students of higher educational institutions, but may be useful for teachers of university speech science disciplines.

Учебное электронное издание

Минимальные системные требования:

PC не ниже класса PentiumII 128 MbRAM;

свободное место на HDD 131 Mb;

привод для компакт-дисков CD-ROM 2x и выше.

© Мурманский арктический университет, 2024

© А. В. Коренева, 2024

© О. В. Саватеева, 2024

Учебное электронное издание

Минимальные системные требования:  
PC не ниже класса PentiumII 128 MbRAM;  
свободное место на HDD 131 Mb;  
привод для компакт-дисков CD-ROM 2x и выше.

Анастасия Вячеславовна Коренева  
Оксана Викторовна Саватеева

Компьютерная верстка Г. Г. Недоступ

*Рецензенты:*

**А. А. Виландеберк**, канд. филол. наук, зав. кафедрой образовательных технологий в филологии ФГБОУ ВО "Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена";

**А. В. Бурцева**, канд. пед. наук доцент высшей школы лингвистики и педагогики, ФГАОУ ВО "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого"

Подписано к использованию 15.07.2024

Объём издания 1 Мб

Тираж 30 экз.

ФГАОУ ВО "Мурманский арктический университет"

183010, г. Мурманск, ул. Спортивная, 13.

Телефон (8152) 21-38-01

E-mail: office@mauniver.ru

<https://www.mauniver.ru>

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>6</b>
<b>РАЗДЕЛ 1. СНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ РИТОРИКИ .....</b>	<b>8</b>
1. ЗАРОЖДЕНИЕ РИТОРИКИ НА ДРЕВНЕМ ВОСТОКЕ .....	8
2. АНТИЧНАЯ РИТОРИКА .....	9
3. ОСОБЕННОСТИ РИТОРИКИ ЭПОХИ СРЕДНЕВЕКОВЬЯ.....	15
4. РИТОРИКА ВОЗРОЖДЕНИЯ И НОВОГО ВРЕМЕНИ.....	17
5. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РИТОРИКИ В РОССИИ.....	18
<b>РАЗДЕЛ 2. ОБЩАЯ РИТОРИКА .....</b>	<b>26</b>
1. ОРАТОРИЯ КАК ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ .....	26
1.1. <i>Оратория и предмет ее изучения. Классификации публичных выступлений.</i>	26
1.2. <i>Основные подходы к выделению этапов работы над публичным выступлением.....</i>	29
2. КОМПОЗИЦИЯ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ .....	31
2.1. <i>Основные требования к композиции выступления .....</i>	31
2.2. <i>Вступление. Его функции и виды. Рекомендации к вступлению.....</i>	31
2.3. <i>Заключение. Его функции и виды. Рекомендации к заключению.....</i>	34
3. СОДЕРЖАНИЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ И МЕТОДИКА ЕГО ИЗЛОЖЕНИЯ.....	35
3.1. <i>Критерии оценки содержания публичного выступления .....</i>	35
3.2. <i>Критерии оценки методики изложения ораторской речи.....</i>	37
4. КУЛЬТУРА РЕЧИ ОРАТОРА .....	40
4.1. <i>Нормативный аспект культуры речи оратора .....</i>	40
4.2. <i>Этический и коммуникативный аспекты культуры речи оратора.....</i>	45
4.3. <i>Звуковая сторона речи. Благозвучие речи .....</i>	51
5. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОРАТОРА .....	55
5.1. <i>Кинетические средства и их назначение .....</i>	55
5.2. <i>Паралингвистические средства и их функции.....</i>	59
6. ОРАТОР И АУДИТОРИЯ .....	61
6.1. <i>Аудитория и ее особенности.....</i>	61
6.2. <i>Объединяющие и разъединяющие признаки аудитории .....</i>	63
6.3. <i>Ответы на вопросы слушателей.....</i>	68
<b>РАЗДЕЛ 3. ЧАСТНАЯ РИТОРИКА .....</b>	<b>79</b>
1. ЧАСТНАЯ РИТОРИКА И ПРЕДМЕТ ЕЕ ИЗУЧЕНИЯ .....	79
1.1. <i>Возникновение частных риторик в России.....</i>	79
1.2. <i>Роды красноречия по профессиональной сфере употребления.....</i>	80
2. ДЕЛОВОЕ КРАСНОРЕЧИЕ .....	82
2.1. <i>Жанры делового красноречия .....</i>	82
2.2. <i>Деловая беседа и особенности ее проведения.....</i>	84

3. ПОЛИТИЧЕСКОЕ КРАСНОРЕЧИЕ.....	90
3.1. <i>Жанры политической коммуникации</i> .....	90
3.2. <i>Спор в политической деятельности. Политические дебаты</i> .....	93
4. СУДЕБНОЕ КРАСНОРЕЧИЕ .....	101
4.1. <i>Специфика судебного красноречия</i> .....	101
4.2. <i>Обвинительная и защитительная речи как основные жанры судебного красноречия</i> .....	103
<b>КЛЮЧИ .....</b>	<b>163</b>
<b>СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ .....</b>	<b>164</b>

## ВВЕДЕНИЕ

Предлагаемое учебное пособие адресуется студентам всех форм обучения и предназначено для более глубокого усвоения раздела "Риторика", входящего в состав курса "Русский язык и культура речи". Пособие подготовлено в соответствии с требованиями ФГОС высшего профессионального образования, включающего коммуникативную компетенцию в состав ключевых компетенций обучаемых, которые должны обладать способностью "осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации".

Задачи пособия:

- 1) дать хронологически последовательный очерк истории риторики;
- 2) охарактеризовать особенности риторических взглядов некоторых российских и зарубежных ученых, внесших вклад в становление и развитие риторики;
- 3) описать содержание и характер различных видов публичных выступлений;
- 4) дать знания об основных этапах подготовки и произнесения публичного выступления;
- 5) обосновать востребованность риторики в профессиональной деятельности;
- 6) способствовать развитию умений:
  - ставить общую и конкретную цели публичного выступления;
  - собирать материал для публичного выступления и составлять конспект речи;
  - логически верно строить устную речь;
  - убедительно и доказательно выстраивать смысловую часть публичного выступления;
  - общаться четко, сжато, выбирая стиль и содержание с учетом особенностей аудитории;
  - владеть аудиторией при произнесении речи, противостоять негативным и деструктивным явлениям в процессе публичного выступления;
  - анализировать причины успеха или неудачи публичного выступления.

Содержание пособия, направленное на повышение у обучаемых уровня владения риторической компетенцией, дает возможность максимально подчинить процесс обучения коммуникативным потребностям будущих специалистов, которые должны обладать способностью к эффективному деловому общению, публичным выступлениям, переговорам.

Структура учебного пособия включает три раздела: "Становление и развитие риторики как науки", "Общая риторика", "Частная риторика". Каждый из разделов содержит теоретические сведения и учебные задания, способствующие формированию профессионально значимых риторических знаний и умений.

Учебное пособие может быть использовано для подготовки к практическим и семинарским занятиям по риторическим темам. Вопросы для самопроверки и тесты выявляют качество усвоения теоретического материала, а практические задания, представленные в пособии, закрепляют теорию и развивают коммуникативные умения студентов.

Учебное пособие позволит более эффективно организовать учебный процесс, будет способствовать более успешному усвоению риторической составляющей дисциплины "Русский язык и культура речи".

## РАЗДЕЛ 1. СНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ РИТОРИКИ

### 1. Зарождение риторики на Древнем Востоке

Особенности устной речи, варианты ее построения, правильное и эффективное использование устного слова в процессе общения исследует риторика, основы которой были заложены около 2500 лет назад. Традиционная риторика преимущественно изучала устную монологическую речь. Центральное место в ней занимала оратория – мастерство публичного выступления. Современная риторика помимо оратории обращает пристальное внимание и на диалогическое общение (она изучает речевое поведение человека в беседе, стратегию и тактику спора, способы ведения переговоров и дает соответствующие практические рекомендации). Другими словами, современная риторика, или неориторика – это теория и мастерство результативного устного общения во всех его формах и видах. Вспомним некоторые сведения из истории этой науки.

Существует достаточно много различных определений риторики, но все они не противоречат друг другу в одном: основное назначение риторики – воздействовать словом на поведение людей, на их чувства и мысли. И если мы принимаем это весьма справедливое утверждение, то нам надо переосмыслить другое утверждение, которое мы часто слышим: родиной риторики является Древняя Греция. Это не совсем так. Искусство воздействия словом на людей появилось раньше. И не в Греции, а на Древнем Востоке, точнее на территории, которая получила у историков название Междуречье и располагалась между Тигром и Евфратом. Основным занятием жителей Междуречья было сельское хозяйство, а основным предметом забот – погода. Не зная, как объяснить то или иное климатическое явление (засуху, град, дождь), они искали способы повлиять на погоду с помощью магических контактов с силами природы.

Магические ритуалы должны были идти по незыблемым правилам, так как любая ошибка могла разгневать духов. Для точного соблюдения заклинаний стали требоваться профессионалы, знающие все тонкости культа. Это были прорицатели, колдуны, которые позднее образовали сословие жрецов – третью ветвь власти наряду с военными и чиновниками. Жрецы взяли на себя обязанности заниматься воспитанием и образованием подрастающего поколения, хранить знания, развивать гуманитарные науки, формировать культуру речи и развивать письменность.

Именно с этого времени начинается становление риторики как мастерства публичного выступления. Дело в том, что населения Междуречья с каждым годом предъявляло все больше требования не только к содержанию, но и к внешней стороне магических обрядов. Жрецы должны были обладать виртуозной техникой воздействия на людей. Стремясь усилить это воздействие, жрецы овладевают таким средством, как внушение. Внушение – это речевое воздействие на психику человека, направленное на то, чтобы вызвать изменения в его поведении, душевном состоянии или работе организма. Внушение было прямым, без использования бубнов или наркотиков. Жрец говорил с заболевшим крестьянином или раненым воином от имени того или иного бога и приказывал ему исцелиться. Вера в высшие силы была в то время настолько велика, что люди, узнав о воле богов, мобилизовывали внутренние резервы организма на борьбу с недугом и нередко выздоравливали.

Другая древнейшая цивилизация, тоже открывшая тайну владения словом, – Древний Египет. Ученые считают, что египетские жрецы редко использовали внушение. Они применяли гипноз. Была создана целая система воздействия на человека, главным элементом которой было слово. Существует гипотеза о том, что произношение жрецами слов отличалось от обычного. Они произносили слова не на выдохе, а на вдохе. В результате такой звуковой трансформации у людей складывалось ощущение, что голосом жрецов с ними говорят высшие силы, боги. А богам нельзя не подчиниться.

Заложенная в сознание человека программа кастового подчинения приводила к тому, что при осуществлении воли вышестоящего чиновника простой египтянин испытывал чувство радости и удовлетворения, так как подсознательно надеялся после смерти получить награду за послушание от всемогущих богов. В результате любой словесный приказ от имени начальства исполнялся египтянами быстро и беспрекословно.

Итак, на Древнем Востоке сложилась своя система воздействия словом на человека. С помощью двух средств – внушения и гипноза – жрецы того времени воздействовали на подсознание человека, т. е. на ту сферу поведения, где нет места интеллекту и логике.

## **2. Античная риторика**

О воздействии словом на сознание человека с помощью такого средства, как убеждение, заговорили в Древней Греции в 5 веке до нашей эры. Именно Древняя Греция была родиной риторики как науки, сочетающей в себе разноплановую практику, эксперименты и глубокое теоретическое обоснование.

Само слово риторика имеет греческое происхождение и образовано от греческого слова ритор, т. е. оратор. Риторика в Древней Греции была одним из семи обязательных гуманитарных предметов. В Греции разрабатывались в основном приемы политического и судебного красноречия. Желающие, а их было очень много, учились убедительно излагать свою речь, остроумно отвечать на вопросы слушателей, говорить без подготовки, используя пункты выступления предыдущего оратора, спорить против очевидности, сбивать и пугать противника в споре.

Почему же риторика возникла именно в Греции? Обычно называются две причины:

1. В древней Греции была достаточно сложная политическая обстановка: вооруженные конфликты между городами-полисами, нападения внешних врагов, борьба между аристократами и демократами, противоречия в отношениях этнических групп и т. п. Все это приводило к тому, что в аудиториях и на площадях постоянно вспыхивали жаркие дискуссии по злободневным вопросам. В таких условиях человек, который не владел ораторским искусством, не мог стать значимым и уважаемым членом греческого общества.

2. В греческом суде истец и ответчик должны были защищать себя сами. И успех дела во многом зависел от умения говорить. В результате возник острый спрос на толковых преподавателей красноречия, которых стали называть риторам. Появились в Греции и логографы – специалисты, писавшие речи для других людей (сейчас таких людей называют спичрайтерами).

Одна за другой начали возникать школы красноречия. Самой знаменитой стала софистическая школа. Ее представители провозгласили подлинный культ слова. Они мастерски использовали диалектику ситуационных коллизий и парадоксы, основанные на многозначности всех понятий. Наиболее известный софист Протагор утверждал, что человек – мера всех вещей. Основываясь на этой философской концепции, он отверг тезис других ученых в области риторики о том, что главное в споре – познать истину. Протагор считал, что в споре необходимо ставить только одну цель – убедить аудиторию в правоте оратора и для этого следует использовать любые средства. Когда Протагора обвиняли в безыдейности, он защищался с помощью следующих положений:

- 1) любые знания относительно и временны;
- 2) человеческие убеждения зависят от конкретной ситуации;

3) эмоциональное и физическое состояние людей все время меняется и поэтому они в разное время разное воспринимают по-разному;

Софисты были очень строги к внешней стороне аргументации. Их рассуждения похожи на изящные словесные узоры. Вот образец софистического диалога, который приводит в одном из своих произведений Платон, кстати, противник софистики:

– Скажи, есть ли у тебя собака?

– Есть.

– А есть ли у нее щенята?

– Да.

– А их отец пес?

– Естественно.

– Пес это твой?

– Конечно.

– Выходит так: раз этот отец твой, раз твой отец пес, значит ты брат этим щенятам.

У софистов было много противников. Уже упоминавшийся Платон говорил, что умение софистов спорить – всего лишь навык да сноровка. Аристотель называл методiku софистов псевдодиалектикой. Но софистика тем не менее прошла проверку временем. Ее приемы можно встретить и сегодня. Именно софистика была положена в основу современного направления в политической риторике, которое критики называют псевдологией. Суть его в построении утверждений, каждое из которых в отдельности спорно, но все вместе они производят впечатление доказательности. Например:

1. Все государственные деятели очень богаты.

2. А зарплата у них весьма скромная.

3. Они владеют казной государства.

4. Контроль за их действиями отсутствует.

5. Значит, все государственные деятели – казнокрады.

На развитие риторики в Древней Греции в значительной степени повлиял афинец Сократ. Он создал первую в мире систему дискуссионной аргументации, назвав ее диалектикой. Ее главный принцип – заставить противника опровергнуть самого себя и встать на точку зрения, выгодную его оппоненту. Сократовская диалектика включает две стадии: иронию и майевтику. Ирония раскрывает внутреннюю противоречивость аргументов противника, доводя их порой до абсурда. В результате формируется майевтика – стадия, когда у полемиста появляется мысль, нужная его противнику.

Умение вести спор, сталкивать противоположные взгляды во времена Сократа называлось **эристикой**. Однако если целью эристических споров являлась победа (нередко победа любой ценой), то конечной целью сократовских диалектических споров было выяснение истины. Важным вкладом Сократа в ораторское искусство было изменение техники спора. До Сократа полемисты не обращали особого внимания на содержание речи своего оппонента, сосредоточившись на убедительности своей речи. Сократ доказал, что одно из главных умений полемиста – умение слушать. В результате оппоненты стали активно использовать вопросы, а техника спора приобрела характер беседы.

Ученик Сократа Платон утвердил традиционное понимание риторики как средства убеждения. Убеждение рассчитано на изменение людьми под влиянием оратора своей точки зрения. А само это влияние, по мысли Платона, основано на фактах, логике и умелом управлении эмоциями толпы. Платон считал, что оратор должен четко определить предмет речи, познать о нем истину, познать души людей, для которых предназначена речь. Только тогда выступление будет эффективным. Платоновская теория красноречия изложена в трех диалогах "Горгий", "Сократ", "Федр".

Большой методологический вклад в искусство красноречия внес Аристотель. Он считал, что при отстаивании своих взглядов необходимо опираться не на дешевые приемы давления на психику слушателя (чрезмерная патетика, высмеивание противника, намерение введение слушателя в заблуждение), а на научный метод. Такой метод изобрел Аристотель, назвав его формальной логикой. Главное в Аристотелевской логике – учение о силлогизме. Силлогизм – это блок взаимосвязанных умозаключений, представляющих собой совокупность доказательств того или иного тезиса. Силлогизм включает большую посылку, меньшую посылку и заключение. Самым известным размышлением такого типа является следующий силлогизм:

1. Все люди смертны.
2. Сократ – человек.
3. Следовательно, Сократ тоже смертен.

Риторика понималась Аристотелем как искусство убеждения, а значит должна выступать в неразрывной связи с логикой. Главным в риторике ученый считал учение о доказательстве, о способах убеждения. Эти и другие мысли Аристотеля изложены в работах "Топпика", "О софистических опровержениях", "Риторика". Наиболее известен последний трактат, кото-

рый является классическим античным руководством, оказавшим влияние на все последующие методические разработки в данной области. Он состоит из трех книг. Первая – о пользе риторики и области ее применения. Вторая – о приемах, придающих выступлению убедительность и об использовании оратором эмоций толпы. Третья – о целевой направленности речи, о ее приспособлении под особенности аудитории. Аристотель большое внимание уделяет стилю выступления. По Аристотелю, стиль "должен подходить к предмету речи". Общие требования к стилю – ясность, доступность, безыскусственность, мягкость, изящество, благородство. Стиль речи зависит от предмета изложения: о вещах похвальных следует говорить с восхищением, о вещах, возбуждающих страдание, со смирением. Аристотель выделил также три рода речей: совещательные, судебные и эпидейктические.

Специалисты Древнего Рима проанализировали опыт греков и обобщили его, дополнив его собственными изысканиями. Становление риторической школы в Риме – заслуга Марка Туллия Цицерона. Свою теорию красноречия он изложил в трактатах "Брут", "Оратор", "Об ораторе". В первых двух рассматривается история становления ораторского искусства, рассказывается о знаменитых ораторах того времени. В последнем изложена доктрина современного ораторского искусства и требования к оратору и его мастерству. Цицерон справедливо считал, что эффективность речи во многом зависит от личности оратора, его сноровки и умения давить на психику толпы. Вначале надо заинтересовать слушателей и завладеть их вниманием. Затем нужно изложить само дело, высказав свою точку зрения. Потом необходимо аргументировать ее и посрамить противника, показав, насколько он туп и невежественен. Цицерон всегда говорил, что ораторское мастерство приобретается, а не дается от рождения, как считали многие.

Марк Фабий Квинтилиан в своих трудах обобщил свой собственный 20-летний опыт преподавания риторики. Ученый объяснял, как развивать навыки красноречия, для чего нужно работать с текстом, как развить способности говорить без подготовки.

Достаточно активно обсуждались в римской риторике и вопросы стиля. Именно там родилась идея о трех стилях языка. Причем существовало два подхода к выделению стилей. В основе первого лежали территориальные особенности языка. В соответствии с этим выделялись: 1) *urbanitas* (от *urbs* – Рим) – речь жителей Рима, которая считалась образцовой; 2) *rusticitas* (от *rusticus* – деревенский) – речь сельских местностей,

не вполне правильная, неотесанная; 3) peregrinitas (от peregrinus – чужеземец) – речь отдаленных римских провинций, которая воспринималась как неправильная латинская речь.

В основе второго подхода лежали жанровые особенности. Было создано так называемое "колесо Вергилия". Эта схема стилей, поостренная в виде круга или колеса, названа по имени ее автора, римского поэта Вергилия. По Вергилию, выделяются стили низкий (простой), средний (умеренный), высокий (возвышенный). В Риме они обычно ассоциировались с тремя различными по жанру циклами произведений Вергилия: "Буколики" (пастушеские стихотворения), "Георгики" (земледельческие стихотворения), "Энеида" (героическая поэма). Итак, согласно колесу Вергилия простым стилем нужно описывать обычную повседневную жизнь, умеренным пользуются при описании земледельческого труда, а высокий стиль предназначен для воспевания подвигов. Соответственно трем стилям не только слова, но и обозначаемые ими предметы, а также имена собственные должны быть различными.

Надо сказать, что риторика Древнего Рима отличалась от риторики Древней Греции. В Римской империи дискуссии как риторический жанр использовались редко. Главным было публичное выступление в режиме монолога. Римская школа красноречия разработала два стиля произнесения ораторской речи: азианизм и аттицизм. Представители азианизма превращали свои выступления в яркое театральное представление, с помощью которого весьма эффектно преподносили свои идеи толпе. Они активно использовали жестикуляцию и языковые средства выразительности. Аттицизм считался истинно римским стилем – холодным, мужественным, суровым и сверхсерьезным. Оратор должен был подчеркнуть свою значимость и достоинство. Он спокойно, высокопарно излагал свою точку зрения аудитории, совершенно не обращая внимания на ее реакцию. Аттицизм отличали монотонность, строго ограниченный набор жестов и движений оратора, декларативность.

Кроме того римляне разнообразили общепринятую манеру выступать перед публикой тем, что добавили к традиционному выступлению в режиме "соло" (монолог при полном отсутствии выкриков или вопросов к выступающему) выступление в режиме "ком": в ответ на определенный сигнал оратора (пауза, ключевое слово, жест) находящаяся среди толпы группа поддержки начинала приветственно кричать, аплодировать, размахивать транспарантами.

### 3. Особенности риторики эпохи Средневековья

По окончании античной эпохи всю сферу публичных выступлений монополизировала церковь. Усиление власти церкви в период Средневековья привело к развитию богословской риторики, основная цель которой – обосновать существование бога, внятно изложить слушателям основные принципы христианского вероучения. С этой целью стали организовываться религиозные диспуты, на которых ораторы-христиане должны были доказывать истинность своей веры и окончательно поколебать авторитет язычества.

Основным видом было духовное красноречие, которое стало мощным инструментом церкви по защите и укреплению своих позиций и сильным средством воздействия на народ. Служители церкви должны были пересказывать церковные догматы, толковать библейские легенды, воспитывать прихожан в духе смирения и покорности. Основным методом влияния на слушателей вновь становится не убеждение, а внушение. Начинает развиваться гомилетика – наука о церковном проповедничестве.

С появлением средневековых университетов в XI–XII веках зарождается университетское красноречие, которое тоже не могло развиваться свободно от церкви. Господствующее положение в науке занимала схоластика, характерными чертами которой было стремление опираться на "авторитеты" и полное пренебрежение к опыту. Свои доказательства схоласты черпали, прежде всего, из "священного писания". Лекции в университетах читались профессорами по большим рукописным книгам в тяжелых переплетах. Задача лектора состояла в комментировании студентам прочитанного текста. Догматизм, цитатничество, погоня за внешней формой становятся основными приемами схоластической риторики.

В теоретическом смысле средневековая риторика почти ничего не прибавляет к античным разработкам, держится правил Аристотеля и поздних теоретиков Греции и Рима, и лишь перерабатывает их в расчёте преимущественно на сочинение проповедей. Надо отметить, что эпоха средневековья дала миру таких великих проповедников, как Аврелий Августин, Василий Великий, Фома Аквинский, Григорий Нисский и другие. Охарактеризуем некоторых из них.

Велик вклад в развитие духовного красноречия Василия Кесарийского, прозванного Великим (330–378): как систематизатор он жестко и определенно разделил христианские речи на экзегетические (толкование Писа-

ния), катехитические (морально-наставительные) и панегирические. Характерные черты риторического стиля Василия Кесарийского: простота и серьезность тона, расчленение материала, облегчающее его понимание (каждая беседа, кроме преамбулы и заключения, распадается на небольшие разделы; четко поставленные вопросы и ясные ответы). Остроумные житейские сравнения (из области домостроения, кораблестроения или из жизни купцов, странников), антитезы, метод доказательства от противного – таковы приёмы, которыми блестяще владел Василий.

В проповедях Василия Великого отчетливо проявляется стремление не выпячивать саму личность автора. Величие сюжета и темы, ее самостоятельная значимость делали неуместным стремление продемонстрировать свое ораторское искусство, ибо главной целью было дать слушатели духовную пищу и добиться, чтобы он ее усвоил. Поэтому Василий требовал, чтобы слушатели во время проповеди спрашивали, что им непонятно: "Вы сидите вокруг меня как судьи, не как ученики". Проповеди Василия Великого написаны точным и ясным языком. Он заблаговременно готовил их, но сознательно писал в такой манере, чтобы они производили впечатление импровизации.

Другой крупной фигурой духовного красноречия был Григорий Назианзин, или Богослов (ок.329–390 гг.). Для стиля Григория характерно сознательное использование светского языческого красноречия для "познания истины". Он считал, что в проповедях "следует, насколько возможно, избегать книжного слога, но склоняться более к разговорному". В отличие от Василия Кесарийского, для Григория Богослова риторика была средством не столько влиять на других, сколько выразить свои мысли и чувства. Его проповеди достигали большого эмоционального эффекта, так как глубокое личное чувство и искренность сочетались у него с возвышенно-риторическим духом общих размышлений.

Блестящим оратором Позднего Средневековья является Иоанн Златоуст (ок.350–407 гг.). Постоянный контакт со слушателями обеспечивала виртуозно разработанная система использования примеров, вызывающих возражения, риторических вопросов как от себя, так и от лица слушателей. Многочисленные анафоры, восклицания, вопросы, прямые обращения к аудитории, общая продуманность, выдержанность, последовательность тона придавали его речам экспрессивность и эмоциональную выразительность. Именно соединение простоты и ясности речи с высокой степенью экспрессии, эмоционального воздействия и сделали его "Златоустом" христианского мира.

Итак, в Средневековье на смену античному миру, знавшему по преимуществу судебное и парламентское красноречие, носящее преимущественно коммуникативный или информационный характер, пришло духовное красноречие, основная цель которого – духовно-нравственное просвещение, воспитание и обучение. В результате публичные речи ораторов того времени обрели форму проповедей, а свободные дискуссии превратились в богословские диспуты.

Для реализации своей цели средневековые риторы активно использовали опыт античности и сделали очень много для того, чтобы сохранить знания Древнего мира для Возрождения и более поздних времен. Известно, например, что во второй четверти 12 века архиепископ Толедский Раймунд основал центр, где хранились и переводились труды античных писателей.

#### **4. Риторика Возрождения и Нового времени**

Возрождение и Новое время характеризуются повышением интереса к светской риторике. Успешно развивается судебное и парламентское красноречие. Однако большее внимание в то время уделяется письменной форме обсуждения спорных вопросов (появляются такие новые жанры, как эссе, памфлет, полемический трактат, открытая для публики переписка). Изучением устного слова на уровне новых доктрин и концепций почти не занимались за исключением очень незначительного числа логиков и философов, которые, как правило, развивали теорию доказательства.

Так, Г. Лейбниц – немецкий философ, логик, математик, физик – считал, что основой всего является ясность и непротиворечивость рассуждений. Он впервые сформулировал закон достаточного основания, проанализировал разновидности недостаточных оснований и приемы, позволяющие их скрыть. Лейбниц интересен и тем, что защитил схоластику, требуя, чтобы отработанные столетиями риторические приемы не пропали зря.

Ф. Бэкон – известный английский философ, историк, публицист – поставил во главу угла истинности любой теории ее подтверждение фактами. Единственно правильным методом он считал индукцию, т. е. постепенное восхождение от единичных фактов к общим выводам. В своем труде "Новый Органон" ученый писал: "Два пути могут существовать для отыскания и открытия истины. Один воспаряет от ощущений и частных фактов к наиболее общим аксиомам и, идя от этих оснований и их непоколебимой истинно-

сти, обсуждает и открывает средние аксиомы. Этим путём и пользуются ныне. Другой же путь выводит аксиомы из ощущений и частных, поднимаясь непрерывно и постепенно, пока наконец не приходит к наиболее общим аксиомам. Это путь истинный, но не испытанный. Оба эти пути исходят из ощущений и частных и завершаются в высших общностях. Но различие их неизмеримо. Ибо один лишь бегло касается опыта и частных, другой надлежащим образом задерживается на них".

Б. Паскаль – французский ученый универсал, логик, философ, математик, литератор – сочинил трактат "О геометрическом уме и об искусстве убеждения". В нем он попытался обосновать на основе своих математических достижений теорию доказательства и ее роль в воспитании убеждения: "Итак, в чем бы не вздумалось убеждать, всегда следует видеть того, кого убеждают; необходимо знать его ум и сердце, правила, которыми он руководствуется и предметы, которые он любит; наконец, о предлагаемой вещи надо знать, какое она имеет отношение к принятым началам или к предметам, которые почитаются приятными в силу достоинств, им приписываемых. Поэтому искусство убеждения состоит как в искусстве убеждать, так и в искусстве быть приятным, до такой степени люди руководствуются более капризом, нежели разумом".

Новое время (конец 18-начало 20 века) – это время революционных преобразований. В этот период публичные выступления становятся неотъемлемым атрибутом политической деятельности. К середине 19 века митинги и собрания, а следовательно, и красноречие составляют уже часть мировой культуры. Техника риторики входит в программы обучения крупнейших университетов мира. Однако и в этот период и позднее значительных теоретических работ по риторике не появилось. Обогащался лишь практический опыт, и наиболее существенный вклад в развитие риторики 19-20 веков внесли именно практики, 90% из которых являются политиками (Ленин, Троцкий, Муссолини, Гитлер, Геббельс, Рузвельт, Кеннеди, Кастро и многие другие).

## **5. Становление и развитие риторики в России**

Российская риторика имеет достаточно славную историю и глубокие корни. Время рождения древнерусского красноречия – XI в. В этот период практика устного публичного выступления не получила на Руси широкого

распространения, а речи создавались прежде всего как письменные памятники, рассчитанные не на произнесение, а на чтение и длительное размышление. Как пишет И. П. Еремин, "красноречие Киевской Руси – красноречие литературное по преимуществу". Наиболее выдающимися представителями древнерусского красноречия того времени были митрополит Иларион, Лука Жидята и Кирилл Туровский.

В ораторской прозе Древней Руси можно выделить два вида речей, каждому из которых соответствуют свои тематика, язык, художественные средства:

1. Дидактическое (учительское) красноречие решало задачи воспитания высоких моральных качеств и идеалов гражданского служения. Ораторы, ориентируясь на обычных людей, стремились излагать свои мысли просто, безыскусно, почти не прибегая к цитированию авторитетных источников. В этих сочинениях содержались требования скромности, трудолюбия, заботы о семье и родителях, стремления к знаниям, отвращения от пьянства и т. д.

2. Панегирическое (торжественное) красноречие было востребовано, когда отмечались знаменательные даты церковной истории или события государственного значения (успешный поход против врага, строительство собора и т. д.). Эти произведения были обращены к образованным людям, способным постигнуть глубину идеи и насладиться красотой живописного, витийственного стиля. Ораторы часто использовали сложные синтаксические конструкции, вопросно-ответную форму изложения, риторические вопросы и восклицания, всевозможные тропы.

Отметим, что уже в первых оригинальных произведениях ораторской прозы отчетливо проявляются следующие особенности:

1) несмотря на имевшиеся в распоряжении переводные образцы, древнерусские авторы стремятся по-своему осмыслить факты действительности, выйти за пределы традиционной тематики, стать ближе к истории своего народа, своей страны;

2) в истории древнерусского ораторства нет явного периода ученичества: сочинения первых русских риторов – митрополита Илариона, Феодосия Печерского, Кирилла Туровского – поражают совершенством формы, глубиной и оригинальностью идей, новизной приемов.

XI–XII столетия – это "золотой век" русского красноречия. Ораторская проза занимает одно из первых мест в литературе. Сильное влияние

ораторского стиля ощущается также в агиографических жанрах и в летописях. Так, в риторическую форму облечены молитвенные излияния главных персонажей "Сказания о Борисе и Глебе", а отдельные летописные статьи "Повести временных лет" представляют собой мастерски выполненные речи, адресованные тому или иному князю (например, "Речь философа") или более широкой аудитории ("Похвала учению книжному"). Были интересные произведения ораторской прозы и в более поздние периоды. Однако в данной главе поговорим прежде всего о российских ученых, внесших вклад в развитие риторики как науки и в создание учебников по ораторскому мастерству.

Первым национальным трудом об ораторском искусстве был трактат "О образах", входящий в "Изборник Святослава" (1073 г.) и представляющий собой перевод византийского трактата. Первая более или менее самостоятельная книга по риторике появилась в России в 1620 году. Это был перевод с латыни с добавлением мыслей русского автора, предположительно митрополита Макария. Позднее появились и другие книги. Так, в начале 18 века особую известность получило сочинение Феофана Прокоповича "De arte rhetorica libri X" ("Десять книг об искусстве риторики"), которое представляет собой запись лекционного курса, прочитанного им в 1706–1707 гг. в стенах Киево-Могилянской академии. В книге, написанной автором на латинском языке, содержались теоретические обобщения и свод практических правил по ораторскому искусству.

К 18 веку на русской земле уже сложились две школы красноречия, киевская и московская. Но представители и той, и другой находились под сильнейшим влиянием античности и занимались прежде всего изучением трудов ученых Древней Греции и Древнего Рима. В основу преподавания ораторского искусства, которое велось, как правило, на латинском языке, тоже были положены идеи античной риторики.

Национальную русскую риторическую школу создал М. В. Ломоносов. В 1748 году великий русский ученый выпускает "Краткое руководство к красноречию". Это был первый русский учебник по риторике, написанный на русском языке. В нем ученый уделяет существенное внимание истории риторики, анализу мастерства лучших античных авторов, излагает систему правил и требований, которые должны соблюдаться оратором. Ломоносов дает и определение риторики (красноречия): "искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об

оной мнению" Учебник Ломоносова неоднократно переиздавался и оказал существенное влияние на все последующие разработки русских авторов в области риторики. Назовем наиболее известные книги.

В 1792 году М. М. Сперанский создал курс лекций по риторике "Правила высшего красноречия". Это было первое среди множества чисто теоретических трактатов пособие, приближенное к практике ораторского искусства. Сперанский придавал особое значение эмоциональной стороне слова и из двух главных предметов красноречия – "склонить ум" и "трогнуть сердце" – главным считал последнее. М. М. Сперанский, которого интересовала стилистика индивидуального слога, писал: "Слово есть род картины, оно может быть превосходно в своей рисовке или в первом очертании. Но без красок картина будет мертва. Одно выражение может дать ему жизнь. Оно может украсить мысли низкие и ослабить высокие. Великие ораторы не по чему другому были велики, как только по выражению. Вергилий и Мевий, Расин и Прадон мыслили одинаково, но первых читает и будет читать потомство, а последние лежат во прахе".

В научной литературе по теории красноречия видное место занимали труды члена Российской академии наук И. С. Рижского. В 1803 году открылся Харьковский университет, и Рижский стал его первым ректором и первым профессором красноречия. Читая курсы по теории красноречия и истории российской словесности, он делал упор на то, что "становым хребтом нашей страны, в которой беспощадные войны постоянно разрушают экономику, является культура. А базой национальной культуры является речь. И именно искусство речи – живой, эмоциональной, логичной – должно быть главным при обучении молодых. Книга И. С. Рижского "Опыт риторики", изданная в 1796 году и переизданная в 1809 году, на долгие годы стала самой популярной в России. Особый акцент в ней был сделан на вопросах чистоты и правильности русской речи. В труде Рижского были параграфы о пристойности слов и выражений, о точности слов, о ясности сочинений, о благозвучии речи.

Активно разрабатывалась теория риторики в начале 19 века. На этот период приходится не менее 16 учебников красноречия. Достаточно интересен был, например, учебник Ф. Л. Малиновского "Правила красноречия, в систематический порядок науки приведенные и сократовым способом расположенные". Малиновский первым из российских авторов поставил во главу угла при обучении красноречию развитие у молодежи навыков ведения

полемики. Он считал, что наиболее успешно можно овладеть ораторскими приемами в обстановке столкновения мнений и свободной дискуссии.

Особый вклад в развитие риторики этого периода сделал Н.Ф. Кошанский – доктор философии и свободных искусств, профессор русской и латинской словесности в Царскосельском лицее. Он написал "Общую риторику", выдержавшую одиннадцать изданий, и "Частную риторику", выдержавшую семь изданий. Такая популярность была вызвана во многом тем, что Кошанский рискнул пойти дальше Ломоносова и отступил от его принципа использовать в терминологии риторики только русские слова и выражения. В свое время (вспомним засилье в российской науке и образовании латинского и немецкого языков) этот принцип был, безусловно, прогрессивен, но к середине 19 века стал тормозить развитие риторики как науки. Дело в том, что иностранные языки модернизировались в соответствии с развитием науки и культуры, изменился и терминологический аппарат риторики. В результате понятия на русском языке стали иметь меньший смысловой объем, чем их эквиваленты на иностранных языках. Н.Ф. Кошанский стал использовать параллельно с русскими словами (наращение, противоположение и др.) интернациональные риторические термины (градация, антитеза и пр.). Работа по учебникам Кошанского облегчила деятельность преподавателей красноречия в России.

Из работ практического направления особого внимания заслуживает книга А. И. Галича "Теория красноречия для всех родов прозаических сочинений" (1830). Галич акцентировал внимание на подготовке текста ораторской речи. Он обогатил русскую риторику учением о признаках "совершенного языка" и детально разобрал такие параметры идеальной речи, как правильность, чистота, ясность, точность, сила, выразительность, благозвучие. Галич предложил также свое видение стилей, в основе использования которых лежали новые принципы. Он писал: "Разность обрабатываемого предмета, цель сочинения и особенное свойство автора определяют многие подчиненные роды слога. Их считается шесть: 1) сухой, 2) простодушный, безыскусственный, 3) цветущий, щеголеватый, кудрявый, 4) растянутый, обильный, 5) сжатый, 6) пылкий, страстный (патетический), увлекающий, стремительный".

Во второй половине 19 века значительных трудов по теории риторики не появилось, зато возрос интерес россиян к риторике как совокупности ораторских методик владения живым словом. В этот период можно гово-

речь о профессионально ориентированном изучении риторики. Вопросы правильности и коммуникативной целесообразности публичной речи рассматривались применительно к тем или иным видам красноречия: судебному, академическому, военному, духовному, дипломатическому, парламентскому и др.

В России пик расцвета настоящего живого ораторского искусства пришелся на первую половину 20 века, время революционных преобразований. В 1918 году в Петрограде даже был создан единственный в мире Институт Живого слова. Своим рождением он обязан величайшим деятелям России: философам, лингвистам, литературоведам, психологам, юристам, специалистам в области театрального искусства. У истоков его основания стояли А. Луначарский, Ф. Кони, Л. Щерба, А. Энгельгардт, В. Мейерхольд и др.

В "Положении об Институте Живого слова", разработанным Л. В. Щербой, определялись следующие цели этого учебного заведения:

- 1) научно-практическая разработка вопросов, относящихся к области Живого слова и связанных с ней дисциплин;
- 2) подготовка мастеров Живого слова в области педагогической, общественно-политической и художественной;
- 3) распространение и популяризация знаний и мастерства в области Живого слова.

В соответствии с целями в институте работали три отделения: научное, учебное и просветительское.

Преподавались в Институте по оригинальным авторским методикам теория красноречия, теория спора, теория словесности и другие речеведческие дисциплины.

Особый интерес представляла "Программа курса лекций по теории красноречия (риторика)", разработанная известным критиком, литературоведом и преподавателем русской словесности Н. А. Энгельгардтом, который относился к публичному выступлению как к словесной живописи, к рисованию картин словами и особое внимание уделял тому, как это делается в русском фольклоре.

В Институте изучалась роль русского языка в становлении российской национальной культуры и сила его воздействия на публику. Л. В. Щерба занимался вопросами развития устного слова. Кроме того, он курировал исследования своих коллег по наиболее актуальным проблемам, самой злободневной из которых была проблема обучения полемическим страте-

гиям. В стране бушевали жаркие дискуссии о путях дальнейшего развития советской республики. Получило распространение такое редкое для России явление как публичный диспут. В связи с этими процессами в Институте проводились циклы лекций по теории спора (ученого, юридического, политического и др.). Существенную помощь преподавателям оказывала изданная в 1918 году книга С. И. Поварнина "Спор. О теории и практике спора". Популярнейший судебный деятель А. Ф. Кони вел курс "Живое слово и приемы обращения с ним в различных областях", построенный на основе опыта, накопленного российскими юристами.

Институт Живого слова просуществовал лишь до 1924 года. Наука о красноречии попала в черный список у нового режима. Все сотрудники Института были разогнаны, большинство в дальнейшем репрессировано. В конце 20-х годов XX века риторика была полностью исключена из программ обучения в средних и высших учебных заведениях нашей страны. Следует отметить, что судьбу российской риторики, ее историю детально рассмотрел в труде "О художественной прозе" (1929 г.) известный российский филолог В. В. Виноградов.

Возрождение риторики как науки и как учебного предмета произошло в России лишь в 80-х годах прошлого века. Ренессанс риторики стал возможен благодаря таким российским ученым, как Ю. М. Лотман, Ю. В. Рождественский, А. К. Михальская, В. И. Аннушкин, Н. И. Формановская и др.

В настоящее время риторические знания и умения – неотъемлемая составляющая профессиональной подготовки, особенно подготовки представителей профессий с повышенной речевой ответственностью.

### **ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ**

1. Дайте определения риторики, приведенные в различных пособиях. Какое из них вам ближе? Обоснуйте свое мнение.

2. Каков предмет изучения риторики на разных этапах ее развития?

3. Перечислите этапы развития риторики. В чем разница между классической риторикой и риторикой наших дней?

4. Охарактеризуйте влияние на становление ораторского искусства риторических учений Аристотеля, Цицерона, софистов и других представителей античности.

5. Почему занятия риторикой являлись самыми почетным видом деятельности в античности?

6. В чем специфика риторики Средневековья?
7. Какие ученые внесли вклад в развитие риторики эпохи Просвещения?
8. Какова роль "Краткого руководства к красноречию..." М. В. Ломоносова в истории русской речевой культуры?
9. Перечислите современных политиков, которые, с вашей точки зрения, являются представителями: а) азианизма, б) аттицизма. Приведите аргументы.

## ЗАДАНИЯ

1. Подготовьтесь к учебной конференции по теме "История становления и развития риторики". Самостоятельно, учитывая все законы риторики и основные требования к публичному выступлению, разработайте доклады по одной из следующих тем:

- 1) Сократ и его диалектика.
- 2) Платон и его вклад в развитие риторики.
- 3) Аристотель и его риторика.
- 4) Ораторское искусство Демосфена.
- 5) Цицерон и его сочинения об ораторском мастерстве.
- 6) Учение о красноречии М. В. Ломоносова.
- 7) Правила высшего красноречия М. М. Сперанского.
- 8) Произведение А. И. Галича "Теория красноречия для всех родов прозаических сочинений".
- 9) Риторика и власть. Риторический стиль лидера "монархического" типа.
- 10) Риторика и власть. Риторический стиль лидера "харизматического" типа.
- 11) Ораторское мастерство русских революционеров.
- 12) Риторический портрет Ленина.
- 13) Риторический портрет Сталина.
- 14) Риторика фашизма. Общее описание.
- 15) Риторические стратегии в современной политической деятельности.

2. Изучите критерии оценки устной речи и на их основе подготовьтесь проанализировать выступления, прозвучавшие на конференции, в том числе и собственный доклад (самоанализ делается в письменной форме и сдается преподавателю, анализ проводится устно). Необходимо:

- проанализировать культуру вербального и невербального поведения оратора;
- вычленив признаки ораторской лихорадки;

- проанализировать технику ответов на вопросы слушателей;
- определить, соответствует ли выступление требованиям к композиции речи, назвать приемы вступления и заключения, которые использовал оратор, и оценить их эффективность;
- проанализировать, насколько эффективно оратор управлял аудиторией, учитывал особенности слушателей;
- определить использованные в речи приемы привлечения внимания;
- охарактеризовать методику преподнесения материала.

## РАЗДЕЛ 2. ОБЩАЯ РИТОРИКА

### 1. Оратория как теория и практика публичного выступления

#### *1.1. Оратория и предмет ее изучения. Классификации публичных выступлений*

Перед всяким человеком, который готовится выступать публично, встает целый ряд вопросов. Прежде всего, три общих, касающихся внутренней стороны выступления: для кого я говорю; что хочу им сказать; зачем хочу им это сказать. А также четыре частных вопроса, отражающих внешнюю сторону речи: как сказать правильно; как сказать понятно; как сказать убедительно; как сказать интересно. Ответить на эти вопросы призвана **оратория** – наука о законах подготовки и произнесения публичной речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию. Исходя из этого определения, можно понять, что предметом оратории является ораторское выступление. Существует множество видов ораторских выступлений, и у каждого вида есть своя специфика. Рассмотрим две наиболее известные классификации публичных речей.

В основе первой классификации лежат цели публичных выступлений. По целям выделяются:

- 1) информационная речь;
- 2) развлекательная речь;
- 3) агитационная речь:
  - воодушевляющая,
  - убеждающая;
  - призывающая к действию;
- 4) эпидейктическая речь.

В каждом виде красноречия выделяются определенные жанры. В качестве примера рассмотрим развлекательную речь. К ее основным жанрам относятся анекдот, тост, свободный рассказ о себе, случай из жизни и некоторые другие. При их произнесении нужно соблюдать общие правила произнесения развлекательной речи:

1) основная особенность развлекательной речи – бесконфликтность; она не должна никого обидеть, не должна содержать критики присутствующих;

2) в таком выступлении необходимо постоянно удерживать внимание слушателей;

3) развлекательная речь обычно содержит преувеличение, в ней много сравнений, метафор;

4) речь должна быть короткой;

5) юмор всегда преобладает над серьезными вещами;

6) речь произносится без конспекта, совершенно гладко.

Кроме этого, каждый жанр имеет и свои особенности. Охарактеризуем более подробно особенности анекдота и тоста.

Основу **анекдота**, как правило, составляет короткий юмористический рассказ на бытовую тему, который может быть воспринят как аллегория. Поэтому анекдот обязательно включает или подразумевает как компоненты, полезные для восстановления слушателей, следующие:

– описание или название ситуации;

– название персонажей анекдота (обычно традиционных для серии);

– соль анекдота – неожиданную остроумную реплику в диалоге, реакцию, оценку, действие, в которых и сосредоточен основной смысл текста;

– психологическую паузу, в течение которой анекдот доходит до слушателей.

Цели рассказывания анекдота:

1) развеселить слушателей;

2) упрочить контакт со слушателями;

3) показать происходящее в смешном виде;

4) разрядить возникшую психологическую напряженность;

5) продемонстрировать свое мастерство в рассказывании анекдотов.

Публичный анекдот рассказывают громко, группе слушателей. При рассказывании публичных анекдотов следует соблюдать ряд правил.

1. Анекдот должен быть приличным. То, что можно рассказывать группе близких людей или одному человеку, далеко не всегда рассказывается публично. Анекдот не должен содержать грубых слов и выражений.

2. В нем не должно быть намеков на какие-либо качества или особенности людей той или иной национальности, профессии, пола и т. д., присутствующих здесь же.

3. Рассказывать анекдот нужно в среднем темпе, не спеша, серьезно, самому не смеяться, улыбаться можно, только завершив рассказ.

4. Не надо заранее говорить, что анекдот смешной.

5. В процессе рассказывания анекдота нельзя запинаться, путаться, он должен быть рассказан гладко и по возможности артистично.

6. Закончив рассказывать анекдот, ничего не прибавлять к нему дополнительно, не комментировать только что рассказанное, сделать паузу для слушателей.

7. Анекдот должен быть уместным.

В процессе слушания анекдота желательно соблюдать следующие правила.

1. Не перебивать.

2. Не комментировать анекдот по ходу рассказывания.

3. Слушать внимательно.

4. Не говорить, что анекдот старый, если вы его уже слышали.

5. Посмеяться над анекдотом вместе со всеми присутствующими.

Еще одним жанром разговорного стиля является тост. **Тост** – это застольное пожелание, которое завершается предложением выпить в честь кого-либо или чего-либо. Это обязательный элемент дружеского застолья. Выделяют тосты официальные и неофициальные (дружеские). Дружеские тосты бывают конкретными, в адрес определенного человека, в честь конкретного события (*За этот дом! За новую квартиру!*) и абстрактными (*За дружбу, любовь и счастье всех нас! За сильных и добрых мужчин! За порядок и стабильность!*). Абстрактные тосты содержат общие пожелания, относящиеся ко всем людям, и поэтому произносятся в конце вечера после конкретных тостов.

Правила произнесения дружеских тостов.

1. Тост должен быть коротким, не более одной минуты.

2. Тост не должен повторять то, что сказано в предыдущих тостах, а по возможности развивать и дополнять мысли, высказанные ранее.

3. В конкретном тосте принято указать на ваше личное отношение к человеку, к событию, за которое вы поднимаете тост.

4. Желательно кратко рассказать о том, что другие не знают об этом человеке или событии.

5. Завершить тост нужно выводом, пожеланием.

6. Тост нужно произнести без запинки, искренним, эмоциональным тоном.

В основе второй классификации публичных выступлений лежит профессиональная сфера употребления. По профессиональной сфере употребления выделяются: 1) социально-политическое красноречие; 2) социально-бытовое красноречие; 3) академическое красноречие; 4) дипломатическое красноречие; 5) судебное красноречие; 6) деловое красноречие; 7) военное красноречие; 8) духовное красноречие. Более подробно об этой классификации написано в третьей части пособия (см. раздел 3).

Итак, существуют различные виды публичных выступлений. Однако подходы к их подготовке и проведению являются общими и почти не изменились с течением времени.

## ***1.2. Основные подходы к выделению этапов работы над публичным выступлением***

Наиболее известны два подхода к выделению этапов работы над речью. Первый подход сложился в античности. Согласно античному речевому канону выделяется пять этапов подготовки и произнесения речи: инвенция, диспозиция, элокуция, меморио, акцио гипокризис (русские эквиваленты этих терминов представлены на схеме).

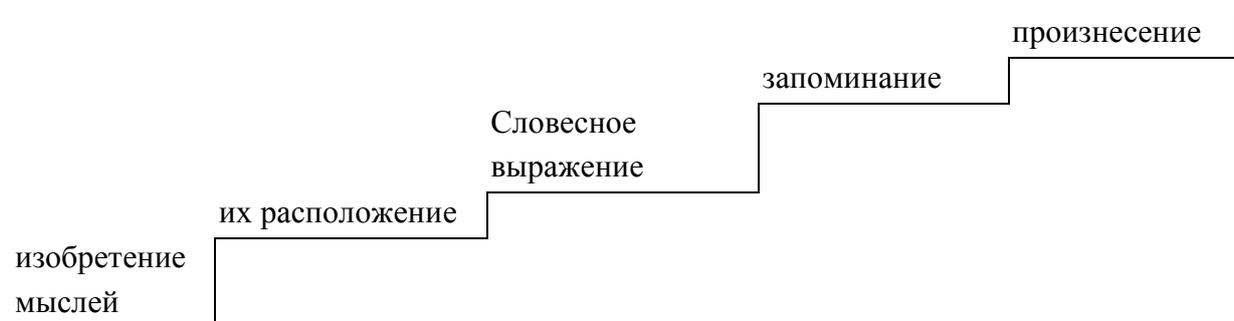


Рисунок. 1

Не оспаривая тезис о том, что античный риторический канон – это "опробованная тысячелетиями и соответствующая общим законам человеческого мышления и речи парадигма (образец) мыслительной и речевой деятельности"<sup>1</sup>, современные ученые в области оратории предлагают использовать подход, согласно которому выделяются три этапа работы над речью: докоммуникативный, коммуникативный, посткоммуникативный (их содержание представлено в таблице).

Таблица 1

<b>Докоммуникативный этап</b>	<b>Коммуникативный этап</b>	<b>Посткоммуникативный этап</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– выбор темы и определение цели</li> <li>– сбор и систематизация материала</li> <li>– композиционное оформление</li> <li>– логическая организация речи</li> <li>– работа над языком и стилем</li> <li>– репетиция</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– поведение оратора и его управление аудиторией</li> <li>– техника произнесения речи</li> <li>– ответы на вопросы слушателей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– анализ проведенного выступления</li> <li>– совершенствование материалов к выступлению</li> <li>– прогнозирование вопросов</li> </ul>

Если мы сравним два этих подхода, то заметим, что несмотря на очевидное сходство современного подхода с классической моделью (по сути это конкретизация традиционного варианта), он обладает рядом преимуществ. Во-первых, он детальнее и поэтому может служить более четким руководством в работе над публичным выступлением. Во-вторых, он в большей степени ориентирован на теорию речевой деятельности и соответствует этапам речевой деятельности в целом: докоммуникативный этап вбирает в себя этапы ориентировки и планирования, коммуникативный представляет собой этап реализации, а посткоммуникативный легко соотносится с этапом контроля (надо отметить, что в античном риторическом каноне этот немаловажный аспект работы над публичным выступлением, по крайней мере, на уровне словесных формулировок отсутствует).

Рассмотрим некоторые этапы работы над речью более подробно. При этом будем ориентироваться на вторую, более современную схему.

---

<sup>1</sup> Михальская А. К. Основы риторики: Мысль и слово: учебное пособие для учащихся 10–11 классов общеобразовательных учреждений. – М. : Просвещение, 1996. – 416 с., с.128

## **2. Композиция публичного выступления**

### **2.1. Основные требования к композиции выступления**

Одна из важных проблем докоммуникативной фазы работы над выступлением – композиционное оформление будущей речи, т. е. ее внешняя структура. Существует два основных требования к структуре речи:

1. Выступление должно состоять из ряда обязательных компонентов, к которым относятся вступление; сообщение предмета речи; изложение материала; доказательство и опровержение (если речь носит агитационный характер); заключение;

2. Речь должна быть стройной и пропорциональной, и по правилу, предложенному еще Леонардо да Винчи, объем начала и конца речи не должен превышать одной трети всего выступления. Современные психологи рекомендуют 10–12 % общего времени посвящать вступлению, 4 % отдавать заключению, а остальное время – главной части. Закон соотношения различных композиционных частей в образной афористической форме сформулировал Платон: "Всякая речь должна быть, словно живое существо – у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг другу и соответствовать целому".

С точки зрения логики и психологии восприятия очень важными являются первый и последний элементы композиции, т. е. вступление и заключение (начало и конец речи лучше всех запоминаются и дольше держатся в памяти человека). Рассмотрим эти структурные элементы более подробно.

### **2.2. Вступление. Его функции и виды. Рекомендации к вступлению**

Вступление выполняет следующие функции: вызвать интерес, овладеть вниманием аудитории; установить с ней (по возможности) взаимопонимание и доверие; подготовить аудиторию к восприятию речи. В соответствии с этим выделяются некоторые рекомендации к вступлению, например:

- 1) следует избегать как банального, так и излишне экстравагантного начала;
- 2) стиль изложения должен быть доступным;
- 3) необходимо стремиться к максимальной лаконичности вступления;
- 4) не начинать выступление с извинений типа "Я не оратор", "Я не очень готов сегодня", "Мне нечего сказать, но раз уж..." и т. д. Это может вызвать раздражение у ваших слушателей.

Существует два основных вида вступлений. Наиболее часто используется *простое вступление*: оратор почти сразу приступает к изложению главной части, ограничившись лишь сообщением темы и цели выступления, иногда добавляет этикетные формулы приветствия, обращения, просьбы, например: "Добрый день, уважаемые однокурсники! Позвольте предложить вашему вниманию информационную речь на тему "Особенности американского судопроизводства". Такое вступление, минимально подготовив слушателей к восприятию основной части, не выполняет две другие функции: оно не располагает слушателей к оратору и, конечно, не заинтересовывает. А ведь одна из главных задач хорошего вступления – создать интерес к речи и, как следствие, овладеть вниманием аудитории, вызвать у нее "соответствующую установку, под которой понимается готовность одного человека или группы людей активно включиться в процесс слушания и обсуждения (мысленного) тех вопросов, которые обусловлены темой выступления"<sup>2</sup>.

Этому способствует другой вид вступления – косвенное вступление (когда оригинальный и развернутый зачин помогает овладеть вниманием аудитории). *Косвенное вступление* реализуется с помощью разнообразных приемов. Перечислим наиболее известные:

- риторический вопрос;
- чтение газетных заголовков;
- сопоставление всех «за» и «против»;
- занимательный случай из прошлого или настоящего говорящего;
- экспрессия;
- внесение элементов неформальности;
- прогнозирование;
- провокация;
- неожиданность;
- гипербола;
- цитаты, поговорки, афоризмы;
- история, вызывающая немедленное сочувствие;
- ссылка на популярное произведение;

---

<sup>2</sup> Бадмаев Б. Ц., Малышев А. А. Психология обучения речевому мастерству. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. - 224 с., с. 125

- исторический эпизод;
- апелляция к авторитету;
- связь с жизненно важными интересами слушателей.

На практике чаще всего применяется риторический вопрос, например: *«Хотите завоевать друзей? Хотите, чтобы у вас было всегда хорошее настроение? Хотите никогда не болеть? Рецепт прост. Улыбайтесь! Существует даже специальная наука о смехе – гепология. К каким же выводам она пришла?»* (начало речи на тему "Смех на службе у здоровья"). Нередко выступление начинается с цитат, афоризмов: *"Поступай с другими так, как тебе бы хотелось, чтобы они поступали с тобой" – если вы будете следовать этому мудрому совету, то никогда не ошибетесь. А поможет вам в этом речевой этикет»* (начало речи на тему "Национальная специфика речевого этикета").

Достаточно активно используются вступления, объясняющие связь речи с интересами слушателей, например: *"Тема моего выступления – "Американизмы в русском языке". Эта проблема давно интересует меня. Ее исследованием я занималась еще в школе. Но думаю, что данное сообщение будет полезно и всем вам, ведь в курсе "Русский язык и культура речи" мы, я думаю, обязательно будем говорить о заимствованиях, и сведения, которые я сообщу, могут вам пригодиться".*

Некоторые ораторы любят использовать исторический эпизод: *"Однажды знакомая дала Эйнштейну свой номер телефона: 24361.*

*– Запишите, а то забудете, – сказала она великому ученому.*

*– Ни за что не забуду! Я его уже запомнил: две дюжины и девятнадцать в квадрате, – ответил он.*

*Довольно оригинальный способ запоминать телефоны. Существуют и другие способы для того, чтобы быстрее запомнить необходимое"* (начало речи на тему "Как улучшить память?").

Нередко применяется такой прием, как ссылка на популярное произведение: *"Я держу в руках книгу, которую знают все. Кто-то только слышал о ней. Кто-то с удовольствием ее прочитал. Кто-то посмотрел прекрасный фильм, созданный по этому произведению. Перед вами – "Унесенные ветром". Эту книгу написала американская писательница Маргарет Митчелл. О судьбе этой женщины я и хочу вам рассказать..."* (начало речи на тему "Неизвестная Маргарет Митчелл").

### **2.3. Заключение. Его функции и виды. Рекомендации к заключению**

Не менее важен для эффективного выступления и его конец. Он "сохраняет в памяти общее впечатление и дух речевого общения в целом, а также поведение оратора, мобилизует (или нет) на будущие дела, влияет на отношение слушателей к выступающему" <sup>3</sup>. В этих словах содержатся почти все функции заключения, а именно: суммировать сказанное, сделать выводы; усилить интерес к предмету речи; закрепить впечатление от выступления.

Каковы же основные правила, которых следует придерживаться каждому оратору, заканчивая выступление? Назовем некоторые из них:

1. Подготовьте концовку вашей речи заранее. Прорепетируйте ее.
2. Заканчивайте речь плавно. Не оставляйте ее незавершенной, неясной и размытой.
3. Помните: заключение "вытекает" из хода выступления, его содержания и цели.
4. По возможности прекращайте свое выступление прежде, чем ваши слушатели захотят этого.
5. Не заключайте свое выступление словами "вот приблизительно все, что я хотел сказать по этому поводу", "так что, пожалуй, я на этом закончу" и др. Заканчивайте, но не говорите, что заканчиваете.

Реализовать эти правила на практике позволят некоторые приемы заключения:

- 1) похвалить слушателей: *"Никогда еще у меня не было таких внимательных слушателей, как вы"*;
- 2) кратко повторить главные положения речи: *"Итак, к главным особенностям американского судопроизводства относятся... Их нужно учитывать при объяснении со специалистами из этой страны"* (концовка выступления на тему "Особенности американского судопроизводства");
- 3) сделать обобщающий вывод: *"А вывод из всего этого следующий напрашивается. Может, нам будущим летом не в Турцию да на Канары стремиться, а в наши родные Умбу да Варзугу поехать? И местный туризм поможем развить и с Путиным хоть в чем-то сравнимся"* (концовка выступления на тему "Путешествие Владимира Путина по Кольскому полуострову").

---

<sup>3</sup> Бадмаев Б. Ц., Малышев А. А. Психология обучения речевому мастерству. – М. : Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 1999. – 224 с., с. 170).

4) использовать в качестве концовки цитаты, поговорки, афоризмы: *"А закончить свое выступление я хочу словами российского писателя Альберта Лиханова: "Если человек плачет от собственной боли, значит, он живет. Если человек плачет от боли другого, значит он человек"* (концовка выступления на тему "Число обездоленных растет");

Отметим, что очень часто ораторы не готовят заключение заранее. В лучшем случае они завершают выступление фразой "Какие будут вопросы?" или употребляют такой традиционный прием, как благодарность за внимание. В худшем – используют выражения: Все; Ну вот и все; Это все, что я хотел сказать. Подобные фразы можно назвать заключением только формально. Некоторые применяют еще один вариант нежелательного, по мнению специалистов, заключения: они начинают извиняться перед слушателями: "К сожалению, мне не хватило времени", "Я понимаю, речь получилась немного затянутой, но иначе мы не смогли бы все рассмотреть". Наконец, в особую группу можно отнести выступающих, которые подготовили заключение, произнесли его, а потом вспомнили, что сказали в основной части не все, что запланировали, и уже после заключения продолжили речь: "Ой, простите, я не осветила еще один вопрос", "Да, я забыл сказать вот о чем".

Завершена докоммуникативная, подготовительная фаза работы над выступлением. Небольшая репетиция (лучше всего с часами в руках и магнитофоном) – и начинается наиболее ответственный и интересный этап: само выступление.

### **3. Содержание выступления и методика его изложения**

#### ***3.1. Критерии оценки содержания публичного выступления***

Основными критериями оценки содержания публичного выступления являются: 1) соответствие теме; 2) соответствие основной цели высказывания; 3) связь с жизнью; 4) новизна материала. Рассмотрим их.

Как известно, содержание публичного выступления должно соответствовать теме и основной цели высказывания: информировать, развлечь, убедить, воодушевить или призвать к действию (по П. Соперу).

Рассмотрим ошибки и недочеты, которые допускают ораторы при раскрытии темы и реализации темы, на конкретных примерах. Во-первых, теме может не соответствовать какая-то часть высказывания, например,

докладчик, выбравший тему «Кто виноват в трагедии "Курска"?», слишком много времени посвятил рассказу о технических характеристиках подводной лодки. Во-вторых, не освещается определенный аспект темы, например, раскрывая тему "Грустное и смешное в моей студенческой жизни", студентка говорила только о проблемах, с которыми столкнулась. Нередко выступающие представляют сообщение, которое полностью не соответствует заявленной теме. Так, в выступлении "Национальная специфика речевого этикета" не было ничего сказано о национальном своеобразии этикетных знаков; в выступлении "Платон – создатель теории подлинного красноречия" говорилось о вкладе Платона в философию, а не в риторику.

При реализации целевой установки некоторые ораторы вместо заявленной часто реализовывают совсем другую цель. Информационная речь на самом деле становилась убеждающей. Убеждающая речь превращалась в воодушевляющую или призывающую к действию. Чаще всего подобное происходит с речами, которые должны были, по мысли автора, развлечь слушателей. Обычно такие выступления носят лишь информационный характер, так как под развлекательной речью нередко понимают только рассказ о чем-то интересном для слушателей. Однако вызвать интерес к своей речи стремится любой оратор вне зависимости от того, с какой целью он выходит к публике: развлекательной, информационной или убеждающей.

Следующий критерий оценки содержания – его связь с жизнью. По мнению многих ученых, данный показатель выступает как одно из серьезных условий повышения эффективности публичного выступления. При соблюдении данного условия "все теоретические положения, общие посылки должны служить слушателям ключом к пониманию реальной действительности, выступать как своеобразный компас для правильной их ориентировки в сугубо практических, жизненных делах"<sup>4</sup>.

Так, доклады "Есть ли в университете студенческое самоуправление?", "От сессии до сессии живут студенты весело", "Как я жил на стипендию", безусловно, будут интересны, если слушатели – студенты. Привлекают слушателей и факты, события, которые связаны со знакомыми людьми, с родными местами. Мурманчан, например, не оставят равнодуш-

---

<sup>4</sup> Бадмаев Б. Ц., Малышев А. А. Психология обучения речевому мастерству. – М.: Гуманит. изд. Центр ВЛАДОС, 1999. – 224 с, с. 104).

ными выступления на темы, связанные с проблемами города, в котором они живут ("Почему не строится жилье в Мурманске?", "Быть или не быть? Вот в чем вопрос (о проблемах Мурманского океанариума)", "Где же дешевая рыба?"), или на темы, посвященные известным личностям ("Первый мэр Мурманска", "Лучшие люди нашего города", "Мурманчанин Алексей Гоман – народный артист"). Если связь с интересами слушателей, исходя из формулировки темы, не слишком очевидна, надо ее словесно обозначить, например: *"Я знаю, что биатлоном на нашем курсе увлекаются немногие. Но я уверен, что каждый из вас хоть изредка, но следит за выступлениями стреляющих лыжников, потому что среди тех, кто отстаивает интересы нашей страны, были и есть и мурманчане – Сергей Рожков, Ульяна Денисова, Анна Богалий, Анастасия Егорова... Их победы доставляют нам особое удовольствие, а поражения надолго выбивают из колеи..."*.

Еще один критерий оценки содержания устного выступления – это новизна предлагаемого материала. В понятие новизна входят:

- 1) новые данные, новые подробности о каком-то событии, явлении;
- 2) новый подход к рассмотрению любых конкретных фактов;
- 3) показ новых связей данного факта с другими фактами и событиями;
- 4) новые выводы и предложения как итог анализа факта.

Конечно, нужно помнить, что новизна материала – вещь относительная. То, что является новым для одних слушателей, может быть хорошо известно другим.

### ***3.2. Критерии оценки методики изложения ораторской речи***

Эффективность публичного выступления во многом зависит от **методики его изложения**, которую оценивают с точки зрения трех критериев (свободное владение материалом, четкость структуры, применение наглядных средств).

Первый критерий – **свободное владение материалом** – предполагает, что выступающий не читает по тексту, а рассказывает, причем делает это легко, без помех, говорит спокойно, уверенно, держится непринужденно. Не позволяют этого сделать:

- недостаточное знание предмета речи, некачественная подготовка к выступлению;
- отсутствие навыков публичного выступления (ораторы чувствуют себя неуверенно, испытывают стеснение, волнуются);
- плохое владение словом.

В результате выступающие часто сбиваются, делают неуместные паузы, так как забывают, о чем хотели сказать дальше. В их речи появляются слова и звуки-паразиты. Они испытывают видимые трудности при формулировании мыслей. Причем больше всего проблем, как правило, возникает у тех ораторов, которые либо совсем не имели текста, либо пользовались краткими записями.

Следующий показатель, очень важный для эффективности публичного выступления, – это **четкость его структуры**. Существует четыре основных рекомендации к структуре публичного выступления, которые желательно соблюдать при его подготовке и произнесении:

- 1) публичное выступление должно состоять из ряда обязательных компонентов: вступления, основной части и заключения;
- 2) композиционные элементы должны быть соразмерны;
- 3) вступление и заключение должны быть продуманы и оригинальны;
- 4) структурные части выступления, как главные, так и второстепенные, необходимо обозначать, чтобы облегчить слушателям восприятие и понимание материала.

О первых трех критериях мы уже говорили выше, рассматривая композицию публичного выступления. Кратко охарактеризуем последний.

Важность обозначения структурных частей отмечается в любом пособии по ораторскому мастерству. Так, А. К. Михальская пишет: "Структура речи и ее цель должны быть ясны не только оратору, но и слушателям; очевиден должен быть порядок частей, их отдельность и взаимосвязанность. Дело оратора – постоянно держать слушателей в "курсе" своих "планов"<sup>5</sup>.

Для обозначения структурных частей можно использовать паралингвистические средства: как правило, паузы, а также изменение тона, темпа речи и ее громкости. К вербальным (словесным) показателям логической структуры относятся следующие языковые средства:

- 1) слова-организаторы логических связей (вот почему, поэтому, из этого следует);
- 2) вводные слова, организующие порядок высказывания (во-первых, во-вторых, наконец, итак и т. п.);
- 3) числительные (первое, второе...);

---

<sup>5</sup> Михальская А. К. Основы риторики : Мысль и слово: Учеб. пособие для уч-ся 10-11 кл. общеобразоват. Учреждений. – М.: Просвещение, 1996. – 416 с., с. 265)

4) скрепы-предложения, указывающие на порядок изложения (начну с..., Во вступлении упоминала о том..., Рассмотрим теперь..., В заключение отмечу... и т. п.).

Нужно сказать, что частотность использования вербальных показателей логической структуры в определенной степени зависит от цели выступления. Чаще всего языковые средства выделения логических частей выступления применяются в убеждающей речи. Это вполне объяснимо, так как убеждающая речь призвана показать правильность занимаемой автором позиции, укрепить или изменить мнение аудитории по данному вопросу. Логичность речи в этом случае особенно необходима, она повышает убедительность выдвигаемых доводов.

В ходе публичного выступления возможно, а во многих случаях и желательнее **применение наглядных средств**. Крайне необходимы они в ряде сообщений, содержащих большой цифровой материал (наглядность в сочетании со словом оратора позволяет легче воспринимать цифровые данные, обеспечивает доступность речи). Уместны наглядные средства и в выступлениях об известных людях, о достопримечательностях родного края и т. п. В зависимости от содержания речи используются записи на доске (чаще всего), фотографии, карты, репродукции картин, рисунки, плакаты с изображением графиков, схем. Применяя их, ораторы могут допустить следующие типичные недочеты.

Обращаясь к наглядности, которая, как правило, размещается на доске, они забывают о слушателях, поворачиваются к ним спиной, что недопустимо. Иногда происходит противоположное: наглядность "не работает". Ораторы во время выступления забывают обратиться к записям на доске, к подготовленным картинам, плакатам, графикам. Следующая группа недочетов: небрежность в оформлении записей, слишком мелкий шрифт на плакатах, маленький размер рисунков. Все это затрудняет восприятие, вызывает раздражение у слушателей и не способствует эффективности речи.

Важным для успеха выступления является культура речи оратора. Рассмотрим этот аспект публичного выступления.

## 4. Культура речи оратора

### 4.1. Нормативный аспект культуры речи оратора

Отклонение от литературной нормы в публичной речи снижает ясность высказываемых мыслей, препятствует точному восприятию содержания речи. Кроме того, выступление, содержащее много ненормативных вариантов, вызывает негативную реакцию со стороны слушателей, а сам оратор воспринимается как малообразованный человек.

Вспомним суть тех норм, соблюдение которых крайне значимо в процессе публичного выступления.

**Орфоэпические нормы** – нормы, определяющие правила произношения слов и постановки в них ударения (звони'т, а не зво'нит; ма'ркетинг, а не марке'тинг; [тэ]ст, а не [т'э]ст).

**Грамматические нормы** – нормы, определяющие правила образования слов (надетый, а не надеванный), форм слов (ляг, а не ляжь; торты, а не тор-та); правила употребления частей речи и их форм (нельзя сказать: "Проходя по улице, у меня слетела шляпа"); правила построения предложений (нельзя сказать: "Он застал крестьян в лесах, которые крали у него дрова").

**Лексические нормы** – нормы, определяющие правила употребления слов в соответствии с их лексическим значением (нельзя говорить "кавалькада машин", так как кавалькада – это группа всадников) и правила сочетания слов в речи (можно сказать "глубокая ночь", но нельзя – "глубокий день").

**Стилистические нормы** – нормы, определяющие выбор языковых средств в соответствии с ситуацией общения (во время прогулки в лесу нелепо звучит вопрос мужа, обращенный к жене: «Тебя не лимитирует плащ?»), так как в разговорном стиле неоправданно употребляется слово «лимитирует» официально-делового оттенка).

Рассматривая правильность речи оратора, нужно отметить, что существует два типа норм: императивные и диспозитивные. Императивные языковые нормы строго обязательны, не вариативны, и их нарушение расценивается как слабое владение языком. Существуют, например, слова, в которых уважающий себя человек просто не имеет права ошибаться. Это цензовые слова, т. е. слова, знание которых на данном этапе развития общества свидетельствует о том, что человек владеет литературным языком. Правильное произношение и употребление таких слов является важной со-

ставляющей речевой культуры специалиста, в какой бы сфере он ни был занят, а ошибки в таких словах сразу указывают на его низкую культуру, компрометируют в глазах коллег и клиентов. К цензовым орфоэпическим ошибкам относится неправильное произношение следующих слов: *средства, начать, нефтепровод (газопровод, трубопровод), эксперт, премировать, каталог, квартал, позвонит, обеспечение, ходатайство, компрометировать, инцидент* и ряда других. Цензовыми грамматическими ошибками являются, например, некоторые варианты формообразования (*более красивее, хочут, ложат, ихние*), управления (*оплата за проезд, согласно приказа*) и другие.

Диспозитивные нормы не строго обязательны, допускают стилистически различающиеся или вполне нейтральные варианты. К таким нормам относятся профессиональные ударение, произношение, толкование, словообразование. Важно отметить, что владение диспозитивными нормами предполагает знание прикрепленности того или иного средства к определенной сфере речевой деятельности, а также умение применять слова, выражения, словоформы, способы сочетания слов, типы синтаксических конструкций с учетом речевой ситуации. Так, например, профессиональные реализации той или иной нормы (*добыча, компас – у моряков, осужденный – у юристов, квартал – у бухгалтеров и под.*) вполне допустимы в разговоре специалистов, однако во время общения специалиста с неспециалистом вряд ли уместны, хотя бы потому, что человек, не знакомый с этими особенностями профессионального языка, может воспринять его носителя как человека, не владеющего речевой культурой.

Оратору важно знать не только нормы литературного языка, но и основные ошибки, связанные с их нарушением. Ведь он должен уметь писать и редактировать (саморедактировать) тексты публичных выступлений.

Рассмотрим подробнее грамматические и речевые ошибки.

**Грамматические ошибки** связаны с нарушением словообразовательных, морфологических и синтаксических норм. В связи с этим к основным типам грамматических ошибок относятся следующие.

1. Ошибочное словообразование (*надсмехаться, нырьба, благородность*).
2. Ошибочное образование форм имени существительного (*Сколько сейчас время? Куртка на мехе*)
3. Ошибочное образование форм имени прилагательного (*более красивее, самый известнейший*).

4. Ошибочное образование форм имени числительного (*с пятистами рублями, двоими руками*).

5. Ошибочное образование форм местоимений (*Здание цеха окружено цветниками. Возле его растут фруктовые деревья*).

6. Ошибочное образование форм глагола (*Они хотят. Содержимое пакета высыплите в горячую воду*).

7. Нарушение согласования (*Я знаком с группой ребят, увлекающимися джазом*).

8. Нарушение управления (*Победители конкурса будут удостоены званием лауреатов*).

9. Нарушение связи между подлежащим и сказуемым (*Большинство возражали против смены руководства фабрики*).

10. Ошибки в построении предложений с однородными членами (*Они были счастливы и веселые*).

11. Ошибки в построении предложений с деепричастным оборотом (*Проходя по улице, у меня слетела шляпа*).

12. Ошибки в построении предложений с причастным оборотом (*Дорожка была покрыта проваливающимся снегом под ногами*).

13. Смешение прямой и косвенной речи (*Пушкин говорил, что «я памятник себе воздвиг нерукотворный»*).

14. Ошибки в построении сложного предложения (*Человеку показалось то, что это сон*).

15. Нарушение границ предложения, или неоправданная парцелляция (*Когда герой опомнился. Было уже поздно*).

16. Пропуск необходимого слова (*Владик прибил доску и побежал в волейбол*).

**Речевые ошибки** – это нарушение правильности речи, нарушение норм литературного языка, лексических и стилистических. Речевые ошибки делятся на две группы: 1) ошибки в словоупотреблении: а) лексические (семантические); б) стилистические; 2) ошибки в построении текста.

**Лексические (семантические) ошибки и недочеты** связаны с неправильностью или неточностью словоупотребления. К ним относятся:

1) употребление слова в несвойственном ему значении (*Он сунул ноги в удила и поскакал рысью*);

2) смешение паронимов, слов, сходных по звучанию, иногда однокоренных, но имеющих разное значение (*Наши фильмы получили большую*

*признательность за рубежом*). Особенно часто смешиваются заимствованные слова (*реалии* и *регалии*, *швейцар* и *швейцарец*, *дефектный* и *дефективный*, *контингент* и *континент*). Возможно смешение русских слов (*одеть* и *надеть*, *жестокий* и *жесткий*, *представить* и *предоставить*)

3) неразличение оттенков значений синонимов (*Екатерина была поставлена на престол*).

4) нарушение лексической сочетаемости (*глубокий день*, *играет значение*).

5) тавтология – употребление рядом или близко однокоренных слов (*Множество преград преграждает ему путь*).

6) возникновение двусмысленности при использовании многозначных или омонимичных слов (*Старуха хранила деньги в банке; Впервые вижу такого тонкого художника*).

7) употребление лишних слов, или речевая избыточность:

а) избыточная лексика – слова, которые, находясь в предложении, не сообщают ничего нового, необходимого для точного понимания текста (*Наступил май месяц; Его звезда стала стремительно восходить вверх*).

б) местоимение как лишнее слово (*Дед Щукарь, он играет в романе комическую роль; У учителя, у него должна быть справедливость*).

в) плеоназм – употребление рядом слов, в которых повторяется одно и то же значение (*мокрый дождь, взрослый мужчина, первый дебют*).

г) квази-слова, или «пустые слова»:

– слова-паразиты – слова, которые используются в речи конкретного человека очень часто, являются средством заполнения пауз и не несут никакой смысловой нагрузки (*значит, ну, короче, как бы*);

– словесные излишества – слова и выражения, которые используются в речи с единственной целью, произвести впечатление на слушателя или читателя. Их изъятие из текста не влияет на его содержание (*буквально, честно сказать, откровенно говоря, по большому счету, в принципе*).

**Стилистические ошибки и недочеты** (выбор слова, не соответствующий условиям и задачам речи):

1) неоправданное употребление просторечных, диалектных, жаргонных слов (*Кишечная инфекция запросто может нарушить природный баланс в микрофлоре кишечника*).

2) неуместное употребление эмоционально-экспрессивной лексики (*На скамейке сидит мужчина, он растопырил ноги и следит за мячом*).

3) смешение лексики разных эпох (На богатырях кольчуга, брюки и варежки).

4) употребление штампов, канцеляризм. Штамп – это любое примелькавшееся надоевшее выражение (*люди в белых халатах, белое золото, труженики полей, дары леса*). Канцеляризм (канцелярит) – это неуместное использование речевых моделей официально-делового стиля.

***Речевые ошибки и недочеты в построении текста:***

1) бедность и однообразие синтаксических конструкций, например, используются только простые предложения с двумя главными членами)

2) неоправданный повтор одного и того же слова в рамках небольшого контекста.

3) неудачное использование личных и указательных местоимений (*Петров напоминает Сидорову, что он у него обедал*).

4) неудачный порядок слов (*К родине любовь смерти сильнее*).

5) нарушение видовременной соотнесенности глагольных форм (*Замирает сердце и застучит вновь*).

Знание речевых, грамматических и других видов ошибок, умение видеть их в речи других и не допускать в собственной речи – составляющие риторической компетенции. Однако иногда ошибки допускаются в ораторской речи намеренно, чтобы повысить выразительность выступления. Речь идет об ***языковой игре как способе речевого воздействия***. Люди, выступающие публично, должны иметь представление о понятии "языковая игра", знать основные виды языковой игры, способы применения языковой игры. Профессионально востребованы также умения видеть и адекватно воспринимать языковую игру в чужой речи; использовать намеренное отклонение от литературных норм с целью повышения эффективности речи.

Языковая игра – это языковая неправильность (необычность), которая осознается говорящим и допускается им намеренно. При этом слушающий тоже должен понимать, что сказано так специально, иначе он оценит соответствующее выражение только как неправильность, неточность, оговорку. Языковая игра – это сознательное манипулирование языком, построенное на необычности использования языковых средств. Происходит перенесение акцента с того, о чем говорят, на то, как говорят. Как правило, языковая игра используется для достижения двух задач: 1) усилить выразительность речи; 2) создать комический эффект.

## **4.2. Этический и коммуникативный аспекты культуры речи оратора**

**Речевой этикет** – совокупность норм речевого поведения, принятых в том или ином языковом обществе, которых должен придерживаться каждый член этого общества (например: при приветствии первым приветствует младший по возрасту старшего по возрасту, мужчина – женщину, подчиненный – начальника). Кроме того, речевым этикетом нередко называют совокупность словесных форм выражения вежливых отношений между людьми в процессе общения (при приветствии такими формами являются слова "здравствуйте", "добрый день", "приветствую вас", "привет" и пр.).

Речевой этикет существует в определенных ситуациях общения. **Этикетные ситуации** – это речевые ситуации, основной целью которых является обмен этикетными словами и выражениями для установления вежливого контакта с собеседником. К ним относятся: обращение и привлечение внимания; знакомство; приветствие; прощание; благодарность; обращение; извинение; комплимент (одобрение); просьба, совет, предложение; поздравление (пожелание); утешение, сочувствие; жалоба. В каждой ситуации можно использовать целый ряд синонимических слов и выражений, которые образуют тематические группы. В ситуации благодарности, например, такую группу составляют следующие формулы: "спасибо", "благодарю", "премногу благодарна", "очень вам признательна", "разрешите выразить вам свою благодарность" и ряд других. При извинении можно воспользоваться словами "простите", "извините", "примите мои извинения" и др. Выбор конкретной формулы во многом зависит от особенностей конкретной этикетной ситуации: ее участников, места, времени общения и других факторов.

Многие из указанных ситуаций могут возникнуть в процессе публичного выступления, создавая так называемую этикетную рамку ораторской речи. Для результативного общения в ситуации публичного выступления необходимо в первую очередь использование формул речевого этикета, которые позволяют добиться расположения аудитории, а следовательно, увеличивают вероятность того, что выступление пройдет успешно. Речь оратора может содержать: а) обращения; б) формулы установления и прерывания контакта; в) извинение; г) благодарность, д) просьбу, е) комплимент.

Так, обращение чаще всего используется:

1) в начале речи (при сообщении темы): *Дорогие однокурсники, тема моего выступления...*;

2) в процессе выступления (для привлечения внимания): *Уважаемые слушатели, я хочу обратить ваше внимание на следующий факт...*;

3) в конце выступления (при выражении благодарности): *Ребята, спасибо за внимание;*

4) в ходе ответов на вопросы слушателей: *Андрей, не мог бы повторить вопрос?*

Благодарность, как уже говорилось выше, применяется в конце выступления (*Благодарю вас за внимание, уважаемые однокурсники*) и при ответах на вопросы (*Оля, спасибо за вопрос*).

Выражения просьбы в ситуации публичного выступления являются чаще всего вежливой формой представления темы: *Позвольте вам предложить сообщение на тему...; Разрешите предложить вашему вниманию доклад...* Иногда выступающие используют просьбу, когда уточняют содержание вопроса: *Прости, ты не мог бы повторить вопрос?*

Комплимент слушателям является одним из традиционных приемов заключения (*Вы такие благодарные слушатели*). Похвала вполне уместна и в адрес человека, задавшего вопрос (*Ваш вопрос свидетельствует о том, что вы прекрасно разбираетесь в теме*). Однако подобная речевая тактика, несмотря на ее действенность в поддержании контакта с аудиторией, применяется современными ораторами редко.

В ходе публичного выступления оратор должен придерживаться и правил неречевого этикета, например, соблюдать регламент. Нарушение данного правила – это проявление неуважения к слушателям. Несоблюдение регламента может испортить впечатление от самого удачного выступления. И. А. Стернин пишет: "Как бы ни был интересен оратор и расположены к нему слушатели, чем дольше он говорит, тем меньше его слушают и тем больше думают о том, что он явно затянул речь и ему пора заканчивать"<sup>6</sup>.

**К коммуникативным качествам оратора** относятся: богатство, чистота, точность, выразительность, логичность, уместность. Коротко охарактеризуем их.

**Богатой** считается речь человека, обладающего обширным словарным запасом, умеющего соединять слова, придавая им при этом различные смысловые оттенки, владеющего всем разнообразием синтаксических

---

<sup>6</sup> Стернин И.А. Практическая риторика: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Изд. Центр «Академия», 2003. – 272 с., с. 141

конструкций и умело использующего все возможности интонации в устной речи. В понятии "богатство речи" можно выделить три разновидности:

- 1) лексическое богатство (обширный словарный запас),
- 2) синтаксическое богатство (разнообразие синтаксических конструкций)
- 3) интонационное богатство (разнообразие интонационных конструкций).

**Точной** является речь, в которой мысли и чувства говорящего или пишущего переданы ясно и полно. Причинами неточной речи могут быть:

1) речевая бедность (маленький словарный запас не позволяет осуществить рациональный выбор, так как оптимального в данной ситуации слова просто нет в лексиконе говорящего);

2) незнание предмета речи (выбранное слово не передает адекватно предметно-вещную действительность, как, например, в следующем примере "В горах был монастырь. Там жили мцыри. Одна мцырь сбежала ");

3) речевая неполнота, или речевая недостаточность, вызванная пропуском необходимого для понимания слова или словосочетания ("На дверях поликлиники объявление: "Больные, не посетившие поликлинику в течение трех лет, выкладываются в архив")

4) двусмысленность в результате неудачного употребления:

а) многозначных или омонимичных языковых средств ("Старуха хранила деньги в банке (?)", "Караван сопровождал отряд эсминцев");

б) местоимений ("Эту селедку продала мне продавщица Люба, так как из-за жаркой погоды она уже припахивала");

5) использование неосвоенных заимствований, диалектных или устаревших слов, профессиональной лексики без дополнительных объяснений, в результате чего информация может остаться неясной.

**Чистой** считается речь, свободная от квазислов, жаргонов, диалектизмов, просторечных слов, а также слов, оскорбляющих нравственность.

Надо сказать, что самым распространенным недостатком, делающим речь нечистой и вызывающим раздражение у слушателей, является использование слов-паразитов (*значит, ну, как бы, это самое, вот*). Встречается в публичных выступлениях и другой тип квазислов – словесные излишества (*буквально, честно сказать, по большому счету, в принципе*), т. е. слова и выражения, которые используются с целью произвести впечатление на слушателя. Их частое использование не только раздражает слушате-

лей, но и делает речь монотонной. К сожалению, сами ораторы крайне редко замечают, что их речь засорена квазисловами. Показательна фраза из самоанализа: "Раньше у меня было много слов-паразитов, но сейчас я их уже не употребляю" (на самом деле этот студент в ходе выступления постоянно повторял слова вот и значит).

**Выразительная речь** своим построением, а также отбором содержания и языковых средств привлекает и поддерживает внимание и интерес слушателей, воздействует не только на их ум, но и на эмоции.

Выразительность бывает информационная (когда слушателей заинтересовывает содержание, сообщаемая информация) и эмоциональная (когда слушателей заинтересовывает способ изложения, манера исполнения, выбор выразительных средств языка и т. п.).

Созданию эмоциональности и экспрессивности устных текстов способствуют прежде всего тропы и риторические фигуры. Тропы – это обороты, в которых слово употребляется в переносном значении для характеристики какого-то явления при помощи вторичных смысловых оттенков, присущих этому слову и уже непосредственно не связанных с его основным значением. В публичном выступлении употребляются следующие тропы: эпитет, синекдоха, метафора, сравнение; гипербола, аллегория, антономазия, перифраз и др. Напомним их краткие определения.

Эпитет – это образное определение (*От весел к берегу **кудрявый след бежал***). Синекдоха – это разновидность метонимии, замена множественного числа единственным, употребление части вместо целого, целого вместо общего (*И слышно было до рассвета, как **ликовал француз***). Метафора – это перенос наименования с одного предмета на другой на основании их *сходства* (*Улыбкой ясною природа сквозь сон встречает утро года*). Сравнение – это троп, построенный на сопоставлении двух предметов, явлений или состояний, имеющих общий признак (*Анчар, как **грозный часовой**, стоит один во всей вселенной*). Гипербола – это преувеличение (*Я видывал, как она косит: **что взмах, то готова конна***). Аллегория – это индизобразительное выражение отвлеченного понятия (*весы – правосудие, якорь – надежда*). Антономазия – это употребление собственного имени в значении нарицательного (*Мы все глядим в **Наполеоны***). Перифраз – описательный оборот, употребляемый вместо слова или словосочетания (*Солнце нашей поэзии = Пушкин*).

Риторические фигуры – это обороты речи, синтаксические построения, используемые для усиления выразительности высказываний. Распространены следующие фигуры речи: инверсия; риторические вопросы, риторические восклицания; градация; антитеза; эпифора и многие другие. Рассмотрим более подробно приемы речи, основанные на повторе. К ним относятся:

Простой повтор – использование одного и того же слова дважды или трижды подряд. *Зимы ждала, ждала природа...*

Анафора – повтор слова, словосочетания в начале ряда предложений или их частей. *Рынок – это свобода предпринимательства. Рынок – это изобилие товаров. Рынок – это разнообразие интересов.*

Эпифора – повтор слова или словосочетания в конце каждой части высказывания. *За квартиру – плати. Хочешь учиться – плати. Хочешь, чтобы тебя любили, – плати.*

Симплока – фигура речи, сочетающая в себе анафору и эпифору. *Какие книги больше всего читаются и раскупаются? Романы и повести. Какие книги пишут все наши литераторы? Романы и повести.*

Кондупликация – повторение части высказывания в его конце с целью подчеркнуть значение этой части. *Вот поэтому-то вы и не можете сейчас понять меня, не можете.*

Анадиплозис – повтор слова, находящегося в конце одной части высказывания, в начале его второй части. *Ваше решение неправильное – неправильное во всех отношениях.*

Эпанадиплозис – употребление одного и того же слова в начале и в конце высказывания. *Мало у нас возможностей, очень мало.*

Этимологическая фигура – фигура речи, состоящая в объединении в составе одного словосочетания двух однокоренных слов, иногда этот прием называют намеренной тавтологией. *Планы планировали грандиозные, сказывали сказки о будущем процветании.*

Климакс – высказывание в виде цепи, в котором какое-то слово предыдущей части повторяется в следующей и так несколько раз. *Продавщица эта если не обсчитает, то обвесит, если не обвесит, то даст гнилье, если не даст гнилье, то еще как-нибудь обманет.*

Наклонение – повторение слова в различных временах, наклонениях, падежах. *Люблю правду, всегда любил и любить буду до смерти. Лицом к лицу лица не увидать.*

Антистрофа – повтор слов первой части высказывания во второй его части, но в обратном порядке. *Не беспокойтесь, пожалуйста, пожалуйста, не беспокойтесь.*

Приемы речи, основанные на повторе, используются для интонационного и логического подчеркивания тех предметов, явлений, признаков, на которые хочет обратить внимание слушателей оратор.

### ***Уместная речь***

Различают разные виды уместности: ситуативную, личностно-психологическую и другие.

Ситуативная уместность (коротко она иллюстрируется известной фразой: в доме повешенного не говорят о веревке) предполагает соответствие выбранных языковых средств речевой ситуации.

Представьте, например, что рекламист, выступая перед возможными клиентами, говорит примерно следующее: *"Релонч мы осуществим в ближайшее время. Промоушн, конечно, обеспечим. Наш креативный директор познакомит вас с медиамиксом. Да, мы думаем применить тизерную рекламу. Она сейчас самый кликабельный формат"*. Данное высказывание насыщено профессионализмами и поэтому может быть неясно собеседнику-неспециалисту. Безусловно, в этом случае профессионал не учел, что будет общаться с людьми, которые не владеют профессиональной терминологией. Иногда специалисты применяют подобную лексику в публичной речи просто потому, что привыкли так говорить, иногда используют ее намеренно, чтобы произвести впечатление, продемонстрировать свой профессионализм и т. п. Однако надо помнить, что чрезмерное употребление профессиональных слов и выражений приводит к возникновению когнитивного диссонанса в общении.

Личностно-психологическая уместность связана с умением оценить душевное состояние собеседника и строить свою речь так, чтобы не обидеть человека, не поставить его в неловкое положение. Другими словами, речь идет о соблюдении принципа языковой толерантности. Этимологически слово *толерантность* образовано от латинского *tolerantia* – *терпимость*, однако в современной научной литературе оно определяется не так однозначно. В лингвистике и теории коммуникации – это языковое и речевое оформление терпимости к иному, необычному, неприемлемому в другом человеке, которое проявляется в выборе коммуникативной стратегии и адекватного ей речевого поведения, в соблюдении речево-

го этикета.<sup>7</sup> К сожалению, в современной жизни мы часто замечаем, когда люди проявляют нетолерантность, связанную с агрессивностью, конфронтацией, несговорчивостью. Нередко мы слышим высказывания, унижающие человеческое достоинство, выражающие высокомерное и циничное отношение к человеческой личности, недоброжелательность, проявления речевой агрессии, жаргонные слова и обороты. В культуре речи такие проявления речевого поведения приводят к нарушению этических норм и классифицируются как этические ошибки.

*Этическая ошибка* – это, прежде всего, грубое, оскорбительное, обидное общение; словесное выражение негативных эмоций, чувств или намерений в неприемлемой в данной речевой ситуации форме: оскорбление, угроза, грубое требование, обвинение, насмешка, употребление бранных слов, арго и т. д. Существуют также этические ошибки, связанные с некорректным, неуважительным представлением других людей. К таким ошибкам можно отнести:

1. Проявления *речевой ксенофобии*, т. е. высказывания, оскорбляющие человека определенной национальности, религии, пола, социальной группы и т. д. (*Будем проверять все лица не только кавказской, но и азиатской национальности; Ты же крестьянин, где уж тебе понять и т. п.*).

2. Использование грубой и грубо-просторечной лексики, навешивание ярлыков, использование метафор, имеющих отрицательный смысл, зоологизмов, бытовых параллелей, некорректных окказионализмов. Вот некоторые высказывания, выражающие мнение депутатов Госдумы о своих коллегах: *натовский шпион, негодяй, пес, эти три политических попугая летают по Европе и гадят, осел, голова у него чугунная, занимаются политической проституцией*<sup>8</sup>.

### ***4.3. Звуковая сторона речи. Благозвучие речи***

В оратории особое внимание уделяется звуковой организации речи. Все началось еще с Древнего Египта, где основным средством словесного воздействия на слушателей был гипноз. Жрецы, которые его осуществляли, разработали целую систему, основным элементом которой было слово.

---

<sup>7</sup> Азимов Э. Г., Щукин А. Н. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам). – М. : Издательство ИКАР, 2009. – 448 с.

<sup>8</sup> Маслова, В. А. Лингвокультурология. – М. : Академия, 2001. – 208 с.

Причем произношение слов отличалось от обычного способа. Жрецы произносили звуки не на выдохе, а на вдохе. Такая звуковая трансформация создавала у людей ощущение того, что голосом жрецов говорят высшие силы, боги, а богам нельзя не подчиниться. В античной риторике продолжилось внимание к звуковой стороне речи. Считалось, что одно из основных качеств оратора – благозвучие речи, или **эвфония** (в переводе с греческого хороший звук).

В России об этом качестве писал еще М. В. Ломоносов в своем знаменитом "Кратком руководстве к красноречию". Он был одним из первых, кто попытался изучить воздействие конкретных звуков на психику людей. Ломоносов писал: *"В российском языке частое повторение А способствует к изображению великолетия, великого пространства, глубины и вышины. Е, И, Ю служат изображению нежности, ласкательства, плачевных или малых вещей. Через Я показать можно приятность, увеселение, нежность и склонность. Через О, У, Ы страшные и сильные чувства: гнев, зависть, боязнь, печаль"*. Дается Ломоносовым и подробная характеристика действия на людей согласных звуков.

В современной риторике благозвучию речи также уделяется немало внимания. Что важно для создания благозвучия?

Важна сочетаемость звуков. Нужно помнить, что для русской речи наиболее естественно чередование гласных и согласных звуков (*корова, собака, мама* и т. п.) и лишь незначительный процент приходится на долю **консонантных сочетаний**, т. е. сочетаний нескольких согласных. В нашей фонетической системе это чаще всего сочетания двучленные (*плод*), реже – трехчленные (*взрыв*). Крайне редко встречаются слова с сочетанием четырех или пяти согласных (*взбрыкнуть, встрепенуться, декадентство, черств*). Консонантные сочетания могут привести к потере благозвучия в следующих основных случаях.

Затрудняет артикуляцию перемещение любых консонантных сочетаний в конец слова (*добр, кругл*). В этом случае надо по возможности изменить форму слова. Нарушает благозвучие сочетание четырех и более согласных, которое может появиться не только в некоторых словах, но и на стыке двух слов (*вдруг взгрустнулось*). Сочетаемость звуков и соотношение согласных могут нарушаться при создании сложносокращенных слов, особенно аббревиатур, типа *МПТШП, ВЗТПП*.

Русский язык выработал свои средства защиты против засорения его неблагозвучными сочетаниями:

1) возвращает речи благозвучие появление между согласными, расположенными на конце слова, беглых гласных (*весна – весен*, а не *весн*, *интересный – интересен*, а не *интересн*);

2) в устной речи при стечении согласных появляется слоговой гласный (*Александр(э)р*, *минист(э)р*);

3) в устной речи при стечении согласных один из них может выпадать, в результате чего появляются произносимые согласные в словах типа *солнце*, *поздно*;

4) в сложносокращенных словах есть несколько способов устранения неблагозвучия:

– смешанное чтение: часть аббревиатуры читается как слово (буква соответствует звуку), другая часть требует побуквенного произношения, например, *ГИБДД* читается как *гибдэдэ*;

– использование соединительных гласных, например, *технорук*, а не *технрук* (*технический руководитель*);

– исключение затрудняющей произношение согласной, например, *лесхоз*, а не *леснхоз* (*лесное хозяйство*);

– создание аббревиатур, совпадающих по звучанию с тем или иным несокращенным словом, например, *АИСТ* (*автоматическая информационная станция*), *АМУР* (*автоматическая машина управления и регулирования*). При этом способе надо избегать омонимии, которая вызовет нежелательные ассоциации, например, *ГРОБ* (*гражданская оборона*), *МУСОР* (*московский уголовный сыскной отдел розыска*).

Затрудняет русскую речь и стечение гласных, или **зияние**. Оно может быть внутренним, когда несколько гласных стоят в одном слове (*радио-узел*, *пунктуация*) и внешним (когда стечение гласных появляется при соединении слов (*У Ии и у Оли*). Зияние может возникнуть и в аббревиатурах (*МОАУ*, *ЕАУС*). Считается, что внутреннее зияние не вызывает особых сложностей и лишь в редких случаях затрудняет говорящих, например, когда им приходится произносить иноязычные названия, например, *Ниска-уори*, *Папаиоанну*. Внешнее зияние нарушает благозвучие речи и должно быть по возможности устранено.

На благозвучие оказывает влияние **частота повторения звуков** в речи. Скопление в предложении одинаковых или подобных звуков затрудня-

ет произношение, кроме того, повторение созвучий в словах делает эти слова похожими, что отрицательно сказывается на логической стороне речи (*Публика принимала это зачастую за чистую монету; Гол голландцев в ворота*). Особенно нежелательно повторение некрасивых звуков, шипящих, свистящих (*снижение опасности поражения насаждений пожарами*). Повторение гласных менее заметно. Однако частое употребление редких для русской речи звуков *у, ы* также считается нарушением фонетической нормы (*Убийства и ужасы в угрюмой усадьбе – универсальные формулы упомянутой художественной литературы*).

На благозвучие речи оказывает влияние **преобладание в тексте длинных или коротких слов**. Речь благозвучна, если многосложные слова чередуются с короткими. Стечение в речи коротких слов делает фразу рубленой (*Сад был стар, пуст, гол*). Когда слова очень длинные, речь становится монотонной, вялой (*Свидетельства поименованных авансодержателей запротоколированы*). Следует иметь в виду, что нормы средней длины слова изменяются в различных функциональных стилях. Нейтральный вариант для русского языка – трехслоговые слова. В официально-деловой речи закрепилось много длинных слов: *вышеупомянутый, военнообязанный* и т. п. В научной речи, особенно в письменной, возможно употребление многоосновных слов-терминов. Так, в химии известны термины, возникшие в результате слияния пяти и более основ (*пара-ацетаминобензальдегида изоникотиноимидразон*). Конечно, в устной речи они почти произносимы, поэтому вполне оправдано использование их сокращенных синонимов, например, в данном случае это аббревиатура *ИНХА 17*.

Благозвучие связано также с **эстетической оценкой языка**, звуков речи. В русском языке считаются некрасивыми свистящие, шипящие, глухие согласные. Напротив, музыкальные звуки, гласные, сонорные и другие звонкие согласные придают речи напевность, красоту звучания.

Значимым фонетическим средством является также **словесное ударение**. Постоянные орфоэпические ошибки нарушают благозвучие речи, вызывают раздражение у слушателей.

## 5. Невербальные средства оратора

### 5.1. Кинетические средства и их назначение

Невербальные средства – это несловесные средства общения. Роль этих средств иногда незаслуженно принижается, хотя они выполняют в процессе коммуникации очень важные функции. Ученые доказали, что при разговоре люди придают словам лишь 7 % значимости, а невербальным средствам – 93 %. Весьма показательные цифры.

Как правило, различают следующие компоненты невербальной коммуникации:

- а) язык расстояний;
- б) телодвижения: жесты, позы, мимика, язык глаз;
- в) звуковые свойства речи;
- г) вспомогательные средства общения: одежда, косметика, очки и др.

Охарактеризуем те средства, которые играют важную роль в публичном выступлении.

К кинетические средства относятся жесты, поза, выражение глаз и мимика. Изучением этого языка занимается наука *кинесика*.

Большую роль в общении играют *жесты* – кратковременные телодвижения, что-либо обозначающие или сопровождающие речь.

По своим функциям все жесты делятся на следующие группы:

1) регулирующие управляют поведением других людей, например, два пальца на сомкнутых губах – знак тишины;

2) реагирующие устанавливают контакт с собеседником и поддерживают его во время разговора, например, кивок – знак согласия, пожатие плечами – недоумение;

3) указательные обычно состоят в указании рукой или пальцем местоположения или направления;

4) выразительные сопровождают самые сильные, кульминационные места речи и подчеркивают эмоциональный настрой говорящего;

5) описательные как бы рисуют фрагмент действительности, о которой идет речь;

6) ритмические упорядочивают нашу речь, например, перечисление может сопровождаться жестом счета;

7) ритуальные используются в различных ритуалах, обрядах;

8) этикетные применяются в ситуациях приветствия, прощания, знакомства, например, рукопожатие, объятия, поцелуи.

В зависимости от сложности жесты делятся на три группы:

- а) простые, состоящие из одного движения (кивок, поклон);
- б) составные, состоящие из нескольких однородных движений (аплодисменты, жест счета);
- в) сложные, состоящие из нескольких неоднородных движений (при приветствии интеллигентный человек пожилого возраста не только использует поклон, но и приподнимает при этом шляпу);

Существуют различные правила пользования жестами. Известный американский ученый П. Сопер выделяет, например, такие:

1. Жесты должны быть произвольны.
2. Жестикуляция не должна быть непрерывной. Не жестикулируйте руками на протяжении всей речи.
3. Управляйте жестами. Не старайтесь походить на ветряную мельницу.
4. Вносите разнообразие в жестикуляцию. Не пользуйтесь без разбора одним и тем же жестом во всех случаях.
5. Жесты должны отвечать своему назначению. Их количество и интенсивность должны соответствовать характеру речи и аудитории.
6. Во время речи не следует думать о жестикуляции, кроме случаев, когда вам начнет казаться, что она чрезмерна и ее следует сократить.

В отличие от жестов *поза* – это относительно устойчивое положение тела человека в пространстве. Ученые подсчитали, что всего может быть около 1000 поз: удобных и неудобных, красивых и некрасивых, приличных и не очень приличных. Например, члены одного племени в Северной Австралии отдыхают в такой позе: они стоят на одной ноге, оперев в ее колено ступню другой. У них это считается удобным, красивым, приличным. А у нас? Конечно, нет. Прекрасно чувствует себя американец, садясь и кладя ноги на журнальный столик, прямо перед носом собеседника. Последнему же, если он, допустим, русский, в этой ситуации довольно неуютно. А вот японец может считать, что его не уважают люди, сидящие, положив ногу на ногу. Такая поза, принятая в европейских странах, в Японии неприлична.

Существуют также свободные и несвободные позы, которые могут многое сказать собеседнику. Если человек считает, что он находится в безопасной ситуации, если его собеседник приятен, не вызывает негативной реакции, поза человека свободна. Зажатая поза показывает, что ваш собеседник напряжен, ему не нравится разговор, хочется уйти.

Заслуживает внимания и "*язык глаз*". Ученые, занимающиеся проблемами человеческого общения, отмечают, что с помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов человеческой коммуникации, так как они занимают центральное положение на лице человека, а зрачки ведут себя практически полностью независимо.

Существуют большие индивидуальные различия в поведении во время контакта глазами. Однако в результате многочисленных научных исследований были выявлены закономерности, знание которых позволяет сделать общение более эффективным:

- 1) женщины чаще прибегают к контакту глазами, чем мужчины, и более восприимчивы к этому невербальному средству;
- 2) чаще всего использует "*язык глаз*" слушающий, говорящий реже прибегает к его помощи;
- 3) расширенные зрачки говорят о положительном отношении к предмету разговора, суженные зрачки – свидетельство сердитого, мрачного настроения, негативного отношения к разговору;
- 4) если человек нечестен или скрывает что-то, его глаза встречаются с вашими менее, чем на треть всего времени общения;
- 5) темные очки на лице собеседника вызывают у большинства людей негативную реакцию. Испытуемые объясняют это двумя причинами:

- появляется ощущение, что их разглядывают в упор;
- кажется, что при помощи очков человек хочет скрыть свои мысли.

Еще одним кинесическим средством является *мимика* – *выражение лица*. Ученые подсчитали, что человек может сделать и распознать приблизительно 250000 выражений лица. Конечно, все их мы перечислять не будем. Отметим только, что с помощью выражения лица можно передать шесть основных человеческих эмоций: радость, грусть, удивление, страх, гнев, отвращение. Эти выражения универсальны. Все люди, где бы они ни жили, чем бы ни занимались, производят и узнают их.

Владение кинетическими средствами общения – важная составляющая риторической компетенции. Любые движения оратора должны быть естественными и разнообразными. Нужно научиться во время выступления чувствовать себя раскованно (интенсивность мимики и жестикуляции должна соответствовать темпераменту). Нарушение этого правила приводит к впечатлению либо излишней скованности (локти неподвижно прижаты к телу, жесты производятся тесно приближенными к туловищу руками), либо развязности (походка вразвалку, руки вообще кажутся не связанными с телом).

Часто бывает так, что у говорящего есть один излюбленный жест или мимическое движение ("манеризм"), которое все время повторяется, в большинстве случаев бессознательно.

К наиболее распространенным манеризмам относятся:

- 1) почесывание; человек трогает себя за нос или за уши;
- 2) поправляет волосы или одежду; откидывает назад голову резким движением, отбрасывает волосы со лба;
- 3) подергивает плечом;
- 4) комкает платок или что-нибудь, находящееся у него в руках;
- 5) покачивается вперед-назад или из стороны в сторону;
- 6) нервно смеется или все время улыбается;
- 7) морщит нос, лоб, таращит глаза, хмурится...

Это утомляет зрителя, как всякое однообразие. Поза, жесты, мимика должны иметь смысл, помогать восприятию речи, а значит – меняться. Движение особенно уместно в тех местах речи, где оно отмечает переход к новой мысли или выделяет какое-то утверждение.

Приведем некоторые рекомендации по поводу употребления в публичной речи поз, жестов, мимики, предложенные А. К. Михальской.

Поза. Говорящий стоит свободно, прямо; одна нога несколько выдвинута (не сильно), центр тяжести перенесен на другую ногу. В процессе речи необязательно и не нужно сохранять неподвижность – можно сделать шаг-другой в сторону, в другую, подойти ближе к аудитории, не рекомендуется только метаться из стороны в сторону, как маятник.

Если вы говорите сидя, сядьте прямо, не облакачиваясь на спинку стула и не нависая над столом. Руки свободно лежат на столе или на коленях – они готовы к жесту. Одна нога немного впереди, другая отодвинута несколько назад – это позволит вам легко и красиво встать, если понадобится. Не нужно вцепляться в кафедру, стол или спинку стула.

Чувствовать себя (а следовательно, выглядеть) нужно свободно, естественно, бодро. Но никакой расслабленности, когда голова бессильно повисает на шее, а руки вдоль тела: это пантомимика вялости или отчаяния.

Выходя на трибуну, внешне выигрывает тот, кто одет и причесан скромно, но не серо – желательна одна яркая, заметная деталь – она поможет привлечь внимание к говорящему, но не отвлечет от его речи.

Мимика оратора должна быть естественной. Необходимо добиваться того, чтобы выражение лица не было напряженным (напомним, что напряженность мышц, в первую очередь лицевых, есть одновременно и следствие стресса, и сигнал агрессивности, поэтому она крайне неблагоприятна для впечатления о говорящем).

Улыбайтесь, но в меру. Улыбка не должна быть постоянной или напряженной, как гримаса ("улыбка-маска").

## ***5.2. Паралингвистические средства и их функции***

Когда нам говорят: не важно, что ты говоришь, важно, как ты говоришь, – имеются в виду чаще всего звуковые свойства нашей речи. Их изучением занимается паралингвистика.

К звуковым, или паралингвистическим средствам речи, на которые должен обращать внимание оратор, относятся:

а) интонация:

- темп (скорость произнесения звуков),
- тембр (окраска голоса),
- громкость (сила звучания),
- тон (высота звучания);

б) паузы (временные остановки звучания);

в) слова и звуки-паразиты, а также смех, вздохи, покашливание и др.

Все эти средства носят просодический характер, т. е. не существуют сами по себе, а выступают в речи одновременно со словом, предложением.

В современной риторике наибольшее внимание уделяется таким единицам звуковой стороны языка, как интонация и слог. Во время публичного выступления необходима периодическая смена тональности фраз. Оратория предлагает 4 вида интонации:

- восходящую,
- нисходящую,
- ускоряющуюся,
- замедляющуюся.

Их чередование и делает речь привлекательной для слушателя. Более подробное описание видов интонации предлагается в таблице 2.

Таблица 2

№ п/п	Виды интонации	Их характеристика	Роль в ходе публичного выступления
1	Восходящая	Растягивание гласных в последних словах фразы с одновременным усилением ее громкости	Придает выступлению энергию и силу
2	Нисходящая	Гласные растягиваются в начале фразы и укорачиваются в конце, громкость звука падает	Придает речи серьезный и доверительный характер
3	Ускоряющаяся	Растягивание пауз между словами в начале фразы и сокращение их в конце	Применяется для энергетического подогрева публики, когда не важно содержание речи, требуются лишь сильные эмоции, возбуждение
4	Замедляющаяся	Удлинение пауз к концу фразы	Используется для погружения аудитории в транс

Другое звуковое средство воздействия – это слог. Слоги, по словам известного современного ученого в области риторики В. Гламаздина, – это «гвозди, с помощью которых оратор прибывает к памяти слушателей высказанные им мысли и чувства». Высшее достоинство в ораторском искусстве – сделать каждый слог кодовым сигналом, который воздействует на психику слушателей.

Есть три способа употребления слогов при выступлении. Первый – икающий. На каждом из слогов делается нажим. Этот способ скрывает монотонность фразы, а иногда и ее нелогичность. Он подразделяется на два вида: квакающий (низкий тембр, замедленность; пример – Ельцин;) и булькающий (высокий тембр, быстрый темп; пример – Гитлер, Березовский). Этот способ используется, например, при исполнении песни "Ой, цветет калина...". Второй – поющий. Слоги играют за счет растягивания гласных звуков. При этом ударные звуки выделяются более других. Примером может послужить исполнение песни "Из-за острова на стрежень". Третий способ – смешанный: часть слогов произносится нараспев, часть – коротко, с нажимом.

## 6. Оратор и аудитория

### 6.1. Аудитория и ее особенности

Крайне важным в ходе произнесения публичного выступления является **общение оратора с аудиторией**. Публичная речь в полной мере эффективна только в том случае, если оратор реализовывает при ее произнесении принцип коммуникативного сотрудничества. Известный российский ученый А. К. Михальская пишет: "Всякая хорошая речь в своей основе – общение со слушателями, чем она и отличается от плохой; риторически образованный человек также отличается от необразованного отсутствием "стены" между собой и адресатом, тем, что он говорит не слушателям, а со слушателями". Рассмотрим этот аспект публичного выступления.

Аристотель в своей знаменитой "Риторике" писал: "Речь слагается из трех компонентов: из самого оратора, из предмета, о котором он говорит, и из лица, к которому он обращается с речью: оно-то и есть конечная цель всего". С этими словами нельзя не согласиться. Ведь без аудитории, без слушателей не было бы и публичного выступления, а оратор превратился бы в человека, который просто репетирует свою будущую речь. Что же такое аудитория?

*Аудитория – это разновидность социально-психологической группы, т. е. объединение некоторого числа людей, согласованно взаимодействующих относительно продолжительное время на основе общих ценностей и непосредственно влияющих друг на друга в конкретных условиях места и времени.* Однако сами по себе люди, пришедшие на выступление, еще не создают аудиторию, несмотря на непосредственный контакт между ними и определенное единство интересов. До начала лекции люди чаще всего заняты своим делом: они читают, переговариваются, рассматривают помещение и соседей. Аудитория возникает лишь в результате поляризации, т. е. сосредоточения внимания присутствующих на ораторе. Поляризация в значительной мере процесс двусторонний, результат взаимодействия слушателей и оратора при руководящей роли последнего. Практика убеждает: чтобы достичь успеха, необходимо изучить будущую аудиторию, предварительно оценить состав слушателей.

Известно, что взгляды, мнения, интересы, установки людей в первую очередь определяются совокупностью их **социально-демографических данных**: профессии, образования, возраста, пола и т. д. С их учета и следует начинать изучение любой аудитории.

Сильнейший отпечаток на внутренний мир человека, круг его интересов накладывает *образование*. Чем образованнее человек, тем больше он проявляет внимание к рациональным элементам выступления (глубине анализа и логической стройности выступления). Отношение к эмоциональной стороне речи также зависит от степени образованности. Для лиц с неполным средним образованием эмоциональная сторона выступления оратора имеет большее значение, чем рациональная. По мере получения образования требовательность слушателей к эмоциональной стороне снижается, зато вновь резко возрастает у людей с законченным высшим образованием.

Обязательным параметром оценки является *возраст* слушателей. Практика показывает, что по сравнению с молодежью люди зрелого возраста представляют собой аудиторию более вдумчивую, сдержанную. Эту группу слушателей обычно трудно завоевать, но, раз заинтересовавшись, они проявляют более устойчивый и длительный интерес к проблеме.

Кроме социально-демографических признаков немаловажно правильно учесть *физическое и психическое состояние аудитории*. Экспериментально установлено, что на восприятие сообщения оказывает влияние тот факт, где и когда оно читается: в специальной аудитории или в случайном помещении, летом или зимой, даже в пасмурную или солнечную погоду. Оратор должен учитывать конкретное время выступления (вечером после работы или днем в обеденный перерыв, на первой или на третьей паре и т. д.). Кривая работоспособности студентов, например, достигает максимума после первых двух часов занятий. До этого времени внимание студентов и возможности их восприятия занижены. Работоспособность студентов изменяется и по дням недели: наиболее высокая сосредоточенность их внимания наблюдается в середине недели.

На восприятие выступления может серьезно повлиять психическое состояние слушателей. Так, эмоциональное возбуждение способствует активности аудитории. Возникновение подобного состояния могут вызвать экспрессивность, образность выступления, включение в речь того, что близко слушателям, что вызывает их удовлетворение и восхищение.

Общая картина поведения аудитории во многом определяется настроением слушателей. Групповое настроение обладает некоторыми дополнительными характеристиками по сравнению с настроением индивидуума – заразительностью и импульсивностью, а также исключительной динамичностью (настроение может колебаться и изменяться коренным образом

в самый незначительный срок, изменяя и поведение людей). Готовясь к встрече со знакомой и относительно малочисленной аудиторией, оратор имеет возможность учесть и индивидуальные особенности каждого слушателя: коммуникабельность, степень активности и т. д.

## ***6.2. Объединяющие и разъединяющие признаки аудитории***

Оратор должен также учитывать признаки аудитории: объединяющие и разъединяющие. К объединяющим признакам относятся: а) *общий субъект воздействия* – оратор; б) *общая деятельность* – слушание; в) *общие условия слушания* – одно помещение, температура в нем, освещение.

Рассмотрим подробнее последний признак. Очень часто его определяют другим выражением – атмосфера в зале. Что же нужно учитывать оратору, чтобы эта атмосфера была благоприятной? Многие ораторы давно заметили одну любопытную закономерность: выступать перед небольшим количеством слушателей, разбросанных в большом зале, часто гораздо труднее, чем перед многими слушателями, наполняющими то же помещение. И дело здесь не просто в числе слушателей, а в соотношении количества людей и размера помещения. Оказывается, аудиторию нелегко расшевелить, если она разбросана по залу. В этом случае надо постараться собрать слушателей вместе, чтобы они почувствовали себя единым целым, толпой. Как известно, на толпу гораздо легче воздействовать, чем на отдельных людей. В толпе сильнее проявляются такие явления, как подражание, внушаемость, интенсивнее переживаются эмоциональные состояния. В качестве участников компактной аудитории человек будет смеяться, аплодировать и одобрять то, что вызвало бы у него сомнения или возражения, если бы он являлся одним из слушателей, разбросанных в большом зале. Однако оратору трудно приходится и при большом скоплении людей в тесном помещении. В этом случае нарушается интимное пространство между людьми. Аудитория становится агрессивной, конфликтной.

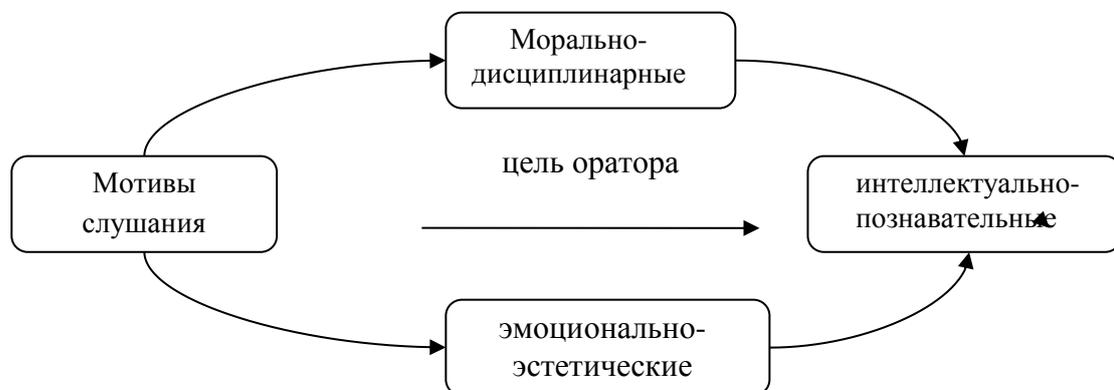
В зале всегда должен быть свежий воздух. Кислород необходим не только слушателям, но и самому оратору. Д. Карнеги рассказывает по этому поводу следующую историю: «В течение 14 лет майор Джеймс Понд путешествовал по всей территории США и Канады в качестве импресарио знаменитого бруклинского проповедника Генри Бичера. Еще до того, как слушатели собирались, Понд всегда приходил в зал, церковь или театр, где должен был выступать Бичер и тщательно проверял температуру

и вентиляцию. Понд был неистовым и шумным армейским офицером и любил использовать свою власть. Поэтому если в зале было слишком тепло или был спертый воздух, а он не мог открыть окна, то майор швырял в окна книги, разбивая и дробя стекло». Правда, надо отметить, что неблагоприятным фактором считается и слишком холодный зал, где слушатели не столько внимают словам оратора, сколько дрожат от холода.

Важное значение имеет освещение помещения. Оратор должен стоять так, чтобы свет падал ему в лицо и чтобы присутствующие не только слушали его слова, но и видели его черты, выражение глаз, мимику и т. д. Тот же Дейл Карнеги пишет: «Легче приручить перепела, чем вызвать энтузиазм в полутемном помещении, которое имеет столь же мрачный вид, как внутренность термоса». Последний совет, который позволит создать благоприятную атмосферу, не всегда легко реализовать. Рекомендуется проводить выступление в удобном, уютном, со вкусом оформленном зале с хорошей акустикой и удобными креслами для сиденья.

Еще важнее для оратора учитывать *признаки, разъединяющие* аудиторию. Прежде всего, слушатели неоднородны по тем *мотивам, которые привели их на митинги, лекцию или собрание*<sup>9</sup>:

Схема 7



Конечно, лучше всего, когда люди идут что-то узнать, обсудить, интересуясь темой разговора и разбираясь в ней. Однако слушатели с интеллектуально-познавательными мотивами – это еще не вся аудитория. Всегда есть те, кто пришел, подчиняясь приказу, порядку, долгу (морально-

<sup>9</sup> Михайличенко Н. А. Риторика: Учебное пособие для учащихся гимназий, лицев и школ гуманитарного профиля – М. : Новая школа, 1994. – 96 с., с. 63

дисциплинарные мотивы). Есть и те, кого больше интересует сам оратор (о чем бы он ни говорил) или ситуация общения, желание побыть на людях (эмоционально-эстетические мотивы). Цель оратора – захватить, увлечь аудиторию темой и содержанием речи, преобразовать мотивы второй и третьей группы в интеллектуально-познавательные.

Нельзя забывать и об *уровне понимания произносимого*. В каждой аудитории есть люди, прекрасно понимающие то, что говорит оратор, есть слушатели, которые плохо разбираются в содержании выступления и т. д. Задача оратора – максимально заботиться о доступности речи, обеспечивать ее понимание каждым слушателем. Для решения этой задачи существует множество рекомендаций. Перечислим лишь самые простые, легкие в исполнении.

Говорите в умеренном темпе (90–120 слов в минуту). Однако в зависимости от содержания варьируйте скорость произнесения: при сообщении важных и сложных для восприятия мыслей замедляйте темп, а не обладающие информационной значимостью фразы проговаривайте быстрее. Самые существенные моменты в содержании выделяйте с помощью логического ударения, интонации, пауз.

Не перегружайте свою речь иностранными словами. Многие ораторы, чтобы придать важность своим выступлениям, часто произносят «научные» речи, употребляя предложения, почти полностью состоящие из специальных терминов и иностранных слов. Вот пример такого злоупотребления: "Амбивалентность конструкции редуцируется за счет контракции ее редундантных элементов". Легко ли понять это предложение? Слушателю, который не является специалистом в данной области, потребуется специальный словарь и некоторое время для разгадывания этой лингвистической загадки. Если же перевести фразу на обычный русский язык, она будет звучать несколько проще: "Двусмысленность конструкции сокращается за счет стяжения ее избыточных элементов".

Иногда ораторы целенаправленно используют иностранные слова, чтобы ввести слушателей в заблуждение. Вот весьма интересный случай. Сенатор Паппер от штата Флорида участвовал в очередных выборах. Один из его противников, выступая перед аудиторией, заявил: "Все в ФБР и каждый член конгресса знают, что Клод Паппер – бесстыдный экстраверт. Более того, есть основания считать, что он практикует nepотизм по отношению к свояченице. Сестра его была феспанкой в греховном Нью-

Йорке. Наконец, и этому трудно поверить, хорошо известно, что до женитьбы Паппер практиковал целибат!" После такой речи избиратели возмутились и Паппер потерял место в сенате. А ведь слова-то, вызвавшие такое возмущение, были весьма безобидны: экстраверт – общительный человек, непотизм – покровительство родственникам, фэспианка – любительница драматического искусства, целибат – безбрачие.<sup>10</sup>

Надо помнить, что на уровень понимания определенное воздействие оказывает прошлый опыт человека. В связи с этим существует ряд закономерностей, которые желательно учитывать в процессе выступления:

- чем старше слушатели, тем труднее они меняют свои взгляды;
- слушатели выбирают из сообщения то, что соответствует их взглядам, и отвергают то, что противоречит им;
- чем энергичнее вы будете отстаивать свои убеждения, тем труднее вам будет убедить слушателей в своей правоте;
- слушатели гораздо охотнее меняют свои взгляды, если члены их группы соглашаются с мнением выступающего.

Последний разъединяющий признак аудитории – *отношение слушателей к оратору и его выступлению*. В любой аудитории есть, как минимум, четыре типа слушателей:

- 1) конструктивный тип (слушатель стремится понять и запомнить содержание выступления);
- 2) поверхностный тип (слушатель воспринимает основную информацию, но не заставляет себя задуматься над смыслом речи);
- 3) соглашательский тип (слушатель независимо от истинного отношения к предмету речи внешне во всем согласен с оратором);
- 4) конфликтный тип (такой слушатель любит идти на конфликт, спорить, задавать провокационные вопросы, иронизировать по поводу сказанного и т. д.).

Существует и еще один признак аудитории, который в зависимости от ситуации может быть и объединяющим, и разъединяющим. Это *однородность состава аудитории*. Всегда легче говорить, обращаясь к однородному (гомогенному) составу слушателей (дилетанты, специалисты, студенты, коллеги, люди одинаковой политической ориентации и т. д.).

---

<sup>10</sup> Оба примера взяты из книги Тимченко Н. М. Искусство делового общения. — Харьков: РИП "Оригинал", 1992. — 180 с.

Однородному составу слушателей сопутствуют однородные представления. Перед неоднородным (гетерогенным) составом слушателей говорить тяжелее. Нелегко, например, в одно и то же время говорить правильно по отношению как к специалистам, так и к дилетантам: сказывается разница в образовании. Если публика столь различна по составу, нужно кое-что предложить по возможности всем группам.

Авторы книги "Верный путь к успеху" С. Дип и Л. Сесмен предлагают тем, кто собирается выступать публично, ответить на 15 вопросов прежде, чем выйти к аудитории.

1. Что слушатели уже знают по теме выступления?
2. Как они относятся к этой теме?
3. Что они знают обо мне?
4. Как они относятся ко мне?
5. Могут ли внешние обстоятельства повлиять на мое выступление?
6. Желают ли они, чтобы я выступал?
7. Кто в группе больше всего будет отстаивать свое мнение?
8. Кто формальный лидер? Кто неформальный?
9. Будет ли мое выступление попыткой объединить различные задачи, стоящие перед слушателями?
10. Есть ли в аудитории эксперт по моей теме?
11. Какие вопросы или возражения могут возникнуть у аудитории?
12. Какой способ установления контакта с данной аудиторией наилучший?
13. Что ценят мои будущие слушатели?
14. Какие демографические характеристики аудитории я должен помнить?
15. Какая стратегия выступления перед этой аудиторией имела успех в прошлом?

Наладить коммуникативный контакт со слушателями помогает поддержание с ними визуального контакта. Нередко ораторы допускают следующие ошибки:

- 1) смотрят только на одного – двух человек, тем самым исключая других из поля своего зрения;
- 2) выступают, глядя в пространство;
- 3) смотрят в процессе выступления вниз, в окно, в потолок.

При таком поведении выступающие не могут следить за реакцией аудитории, поддерживать с ней обратную связь. А у слушателей эти ошибки вызывают раздражение. Они не чувствуют, что оратор общается именно с ними, в результате рассеивается внимание, теряется интерес к речи. Нужно помнить, что применения взгляда как средства поддержания контакта эффективно, если оратор смотрит на всех слушателей попеременно, не выделяя никого персонально.

Чтобы повысить результативность выступления, оратор должен установить и поддерживать речевой контакт со слушателями. Для этого существует достаточно много весьма эффективных способов: специальное выделение частей сообщения, четкое обозначение переходов к новой части, выделение интересного с помощью голоса и особых языковых средств. Используются также приемы, которые приносят в монологическую речь элементы диалога, например:

– прямое обращение к слушателям (*Уважаемые однокурсники!; Дорогие друзья!*);

– вопросно-ответный ход, который делает слушателей собеседниками, вовлекал в поиск истины (*«Возникает вопрос: почему же разговоры о Штокмановском месторождении так и остаются разговорами? Причина, наверное, в том, что заинтересованные стороны никак не могут решить, кто это месторождение будет разрабатывать и в чей карман пойдут деньги»*);

– предполагаемые реплики слушателей (*«Вы скажете, какая разница, где проводить свободное время. Главное, чтобы скучно не было. Наверное, вы правы. Однако для меня...»*);

– обобщенные формы выражения совместных действий (*«Давайте посмотрим, в каких местах он побывал», «Мы с вами помним, что речевой этикет – это правила речевого поведения»*);

– глаголы в повелительном наклонении (*«Проблема малолетних правонарушителей уже не раз стояла перед нашей страной. Вспомните время после революции и гражданской войны, вторую половину сороковых годов 20 века...»*).

### **6.3. Ответы на вопросы слушателей**

Важной частью выступления являются ответы на вопросы слушателей. Иногда бывает так. Выступление закончилось. Оно было достаточ-

но содержательно, интересно, полезно. Но вот оратору стали задавать вопросы, и ответы (или неответы) на них испортили впечатление от речи.

Очень часто ответы на вопросы становятся наиболее трудным этапом речи. Во-первых, выступающий без чьей бы то ни было помощи должен в считанные секунды найти оптимальный ответ. Во-вторых, быстрая подготовка происходит на глазах у слушателей, а это требует от оратора предельной собранности, умения не растеряться, найти нужные слова. В-третьих, выступающему, как правило, неизвестно, о чем его спросят, а практика показывает, что вопросы могут носить самый разнообразный характер в зависимости от целей спрашивающего.

Можно выделить несколько целей задавания вопросов: 1) познать истину; 2) показать себя; 3) увести разговор в сторону; 4) дискредитировать идею выступления; 5) скомпрометировать оратора; 6) выразить несогласие; 7) проверить выступающего «на прочность»; 8) навязать конфронтацию; 9) усугубить разногласия; 10) заблокировать новое; 11) снизить ценность выступления.

Социальные исследования в области искусства речевого общения свидетельствуют о том, что выступающий чаще всего отвечает на вопрос так, как ему удобно. Никто, конечно, не должен навязывать оратору обязательной формы ответа, но вместе с тем есть ряд рекомендаций, соблюдение которых поможет вам достойно справиться с ответами на вопросы аудитории.

1. Смотрите прямо на того, кто задает вопрос.
2. Внимательно выслушайте весь вопрос, каким бы длинным и многословным он ни был.
3. Убедитесь в том, что вы правильно его поняли. В случае неясности уточните формулировку или попросите повторить его полностью.
4. Повторите вопрос для всех слушающих, даже если вы уверены, что каждый его услышал. Этим вы выиграете время для размышлений.
5. Свой ответ обращайтесь не только к задавшему вопрос, но и ко всей аудитории.
6. Ответ должен быть конкретным и точным. Если же у вас нет ответа на вопрос, не делайте вид, что знаете ответ на него; признайтесь сразу, что не сможете ответить. Известный афоризм гласит: «Лучше сказать «не знаю», чем говорить не зная». Свой неполный ответ или неответ желательно обосновать, например, сказать, что вы не являетесь специалистом в этой области или подобными сведениями пока не располагаете.

7. Ответ должен даваться по существу заданного вопроса. Анализ ораторской практики показывает, что причиной ответов не по существу могут быть: непонимание вопроса, неумение ответить конкретно и др. Часто говорящий увлекается и уходит в сторону от предмета разговора, забывает суть вопроса, с чего он начал отвечать на него, все время рассуждает "вокруг да около", не касаясь сути вопроса. Следует помнить, что подобные ответы вызывают неудовлетворенность и раздражение слушающих вас людей.

8. Ответ должен быть понятен аудитории. Речь отвечающего должна быть простой и доступной. Нужно избегать излишне длинных фраз с многочисленными придаточными предложениями и деепричастными оборотами, а специальные термины и недавно вошедшие в русский язык заимствованные слова довести до минимума.

9. Ответ должен быть кратким. Нередко оратор начинает подробнейшим образом отвечать на поставленный вопрос, забывая о том, что это уже не лекция и подробные ответы утомляют большую часть аудитории и поглощают время.

10. Не допускайте вопросов, которые отвлекут вас от вашей основной темы. Не бойтесь сказать: "Это весьма интересно, но не имеет отношения к теме моего выступления".

11. Знайте свою "ахиллесову пяту". Подготовьте ответы на вопросы, которые, как вы надеетесь, вам никто не задаст.

12. Не позволяйте одному человеку завладеть инициативой задавания вопросов. В этом случае просто отвернитесь от "монополиста".

13. Не забывайте, что слушатели очень ценят меткие, остроумные ответы. Конечно, многие не всегда могут быстро и правильно среагировать на вопрос, особенно неожиданный, и только потом находят меткую мысль. Но тем не менее нужно помнить об этом утверждении.

14. Соблюдайте речевой этикет:

- поблагодарите за вопрос ("Благодарю за вопрос", "Спасибо");
- по возможности оцените его ("Вы задали очень интересный вопрос", "Ваш вопрос позволит осветить очень важную проблему" и т. п.);
- сделайте комплимент спрашивающему ("Ваш вопрос свидетельствует о глубине ваших познаний по обсуждаемой проблеме" и т. п.);
- при ответе не забывайте об обращении, если вы знаете, как зовут человека, задавшего вопрос.

15. Старайтесь избегать нечестных приемов отвечающих, когда последние стараются уклониться от поставленных вопросов и делают следующее:

- отвечающие просто пропускают вопрос, как бы не замечают его;
- отвечающие начинают иронизировать над вопросом своего оппонента («Вы задаете такие глубокомысленные вопросы»; «И вы считаете свой вопрос серьезным?»);
- дается отрицательная оценка самому вопросу («Это наивный вопрос», «Это же догматизм», Ну что за легкомысленный вопрос и т. п.);
- дается ответ вопросом на вопрос, т. е. спрашиваемый, не желая отвечать на поставленный вопрос или испытывая затруднения в поисках ответа, на вопрос интервьюера задает встречный вопрос;
- дается так называемый "ответ в кредит", когда отвечающий переносит ответ на потом, ссылаясь на сложность вопроса или на отсутствие в данный момент необходимых фактических данных.

### **ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ**

1. Дайте определение понятия «оратория».
2. Назовите основные роды красноречия.
3. Древнегреческий ученый Исократ считал, что риторика – это основа воспитания настоящего гражданина. Согласны ли вы с этой точкой зрения?
4. Сопоставьте этапы работы над публичной речью в классической риторике и в современной оратории. Выявите сходство и отличия.
5. Назовите основные требования к теме публичного выступления
6. Следует ли заучивать всю речь наизусть?
7. Какие приемы запоминания текста вы используете?
8. Как отличить волнение перед выступлением от страха?
9. Какова роль репетиции на этапе подготовки публичной речи?
10. Чем отличаются друг от друга развлекательная, агитационная и информационная речи.
11. Каковы функции вступления и заключения?
12. Расскажите о том, какие рекомендации желательно соблюдать при подготовке вступления и заключения.
13. Какие правила построения текста вы знаете?
14. Что называется риторическими тропами и фигурами? Какие виды тропов и фигур вы знаете? Какие функции они выполняют в нашей речи?

15. Что такое благозвучие?
16. Что называется нормой литературного языка?
17. Перечислите типы норм? Какие из них особенно значимы для публичного выступления?
18. Какие качества хорошей речи наиболее востребованы в ходе публичного выступления?
19. Какова роль внешности, манер, позы, жестов оратора?
20. Назовите элементы, которые определяют интонацию?
21. Расскажите о видах интонации. В чем состоит роль интонации в речи?
22. Какие существуют способы употребления слогов при выступлении?
23. Охарактеризуйте риторическую классификацию жестов.
24. Дайте определение понятия "аудитория"
25. Расскажите, как влияет на восприятие выступления физическое и психическое состояние слушателей, их социально-демографические данные
26. Перечислите основные мотивы слушания публичного выступления
27. Охарактеризуйте приемы, помогающие усилить доступность речи
28. Перед какой аудиторией (гомогенной или гетерогенной) труднее выступать, почему?
29. Назовите основные рекомендации, которые желательно соблюдать, отвечая на вопросы слушателей.

## ЗАДАНИЯ

1. Определите приемы косвенного вступления:
  - а) *Помните одну известную фразу: "Дипломатия – это искусство сказать кому-то, чтобы он отправился к черту, таким образом, чтобы он мечтал об этом путешествии".*
  - б) *На первом месте из того, чего больше всего бояться люди, находится страх публичного выступления.*
  - в) *Кто из вас полностью удовлетворен тем, как люди слушают вас?*
  - г) *Знаете ли вы, что рабство существует в семнадцати странах современного мира?*
  - д) *Американцы являются самыми ужасными преступниками в цивилизованном мире (выступление перед американцами).*
  - е) *Вопрос, который я собираюсь затронуть, касается вашего бизнеса, мистер Элби, и вашего, мистер Сол. Собственно говоря, он в определенной степени окажет воздействие и на стоимость продовольствия, и на квартплату. Он затрагивает благосостояние и процветание всех нас.*

ж) Уважаемые родители, меня поражает ваша беспечность. Ваш ребенок имеет, по крайней мере, один шанс из десяти стать наркоманом и как следствие – стать преступником. И даже если этого не случится с вашим сыном, то вы все равно будете вовлечены в решение этой проблемы. Болеть будет сын соседа, а платить за лечение будете вы. И немалые деньги. Ведь общая копилка социального обеспечения не пополняется так значительно, как растет количество наших детей, заболевших “белой смертью”.

з) "Комсомольская правда": "Подростки на службе рэкетиров", "Советская культура": "Подросток признается в изнасиловании и убийстве", "Известия": "Детская преступность в стране растет". Это наши улицы, по которым ходят наши дети каждый день. Мы должны защитить себя и их.

и) Когда прошлым летом я отдыхал в деревеньке Новой Англии, мне предложили побывать в заброшенном доме, в котором, как утверждалось, жили привидения. Видимо, по той причине, что я скептик, духи не пожелали мне показаться. Мое любопытство было задето. При случае я пытался обнаружить, не живут ли привидения в головах деревенских жителей. И что же, привидения появлялись именно там! Насколько мне удалось это обнаружить, каждый обитатель деревеньки или был убежден, или допускал, что в доме жили привидения. Я был настолько поражен, что решил изучить вопрос о повериях у цивилизованных людей середины XX века. Мне удалось прийти к интересным выводам и о привидениях, и о людях, верящих в них. С вашего любезного разрешения, я приведу некоторые факты.

2. Определите тему своего публичного выступления. Используя знания о видах вступления и заключения, подберите различные варианты начала и конца вашей речи. Оформите результаты вашей работы следующим образом:

Тема публичного выступления:

Приемы вступления	Примеры
Приемы заключения	Примеры

3. Используя критерии оценки содержания публичного выступления и методики изложения ораторской речи, сделайте письменный анализ лекций преподавателей университета или выступлений однокурсников на семинарских занятиях.

4. Изучите содержание таблицы "Профессиональные варианты ударения". Особое внимание обратите на акцентологические варианты, характерные для вашей будущей профессии. Продолжите заполнение таблицы, включив в нее другие примеры профессиональных ударений из сферы юриспруденции.

Литературный вариант постановки ударения	Профессиональный вариант постановки ударения	Сфера деятельности
квартал	квартал	в бухгалтерском деле
договор	договор	
компас	компас	в морских профессиях
добыча	добыча	
осужденный	осужденный	в сфере юриспруденции
возбуждено	возбуждено	

5. Составьте аналогичную таблицу на тему «Профессиональные варианты произношения слов».

6. В отрывках из публичных выступлений выделите созвучные слова, разграничивая тавтологию и случайные звуковые повторы. Исправьте предложения, устраняя недочеты фоники и речевые ошибки.

1) Предложенный проект призван обеспечить своевременный разворот работ на всех объектах.

2) Уполномоченный рассказывал рассказы о раскулачивании кулаков, и эти рассказы оказали влияние на казаков.

3) Не боимся прямо сказать: если бы так всегда работалось, завалили бы завод коленвалами.

4) Информация о температуре выдается в виде, удобном для ввода в счетные, управляющие и направляющие устройства.

5) Последний взнос внесли в копилку российского спорта наши шашкисты.

6) Цифры показывают положение, противоположное нормальному, и причиной тому является отсутствие достоверного учета.

7. Прочитайте отрывки из юмористических произведений. В чем особенность их фоники?

1) *Скрипят скреперы. Рычат экскаваторы. Огрызаются бульдозеры. С ревом проносятся КраЗы. Скрежет тормозов... Пробка! Диспетчер врубает рубильник. Гаражи изрыгают свору рыжих "ТАТР". В прорыв брошена гастрольная труппа театра. Вырисовываются горы раствора, роба прораба. Роба просит кирпича. Гремит увертюра.*

2) *В наше время киберов, лазеров, квазеров и мазеров мы не можем довольствоваться морально устаревшими сонниками и должны поставить дело сновидений на службу всем хорошим людям...*

3) *Это уже далеко не та мышка – вредитель и мот, которую мы наблюдали в "Курочке рябе", и тем более не та, что мы встречали у "Кота в сапогах". В "Репке" перед нами предстает мышка совершенно нового, передового формата. Она как бы является собирательным образом нелишних мышей. Хочется невольно воскликнуть: "Побольше бы таких мышей в книжках для наших малышек!"*

8. Прочитайте каламбуры. Укажите приемы их создания в каждом случае.

1) "Из одних перлов состоит только перловая каша", – язвительно перебил его Петушков.

2) Труднее всего провести время.

3) Мы накануне великого подъема – подъема цен.

4) Спортсмен своей меткой стрельбой поражал не только мишени, но и зрителей.

5) В своем последнем слове подсудимый Григорьев сказал: "Дайте мне срок, и я исправлюсь..." Судьи предоставили ему такую возможность.

6) Весна хоть кого с ума сведет. Лед и тот тронулся.

7) В связи с тем, что у меня обнаружен склад ума, прошу выставить охрану.

8) Не бросайтесь словами – соблюдайте технику безопасности.

9. Перед вами примеры цитации. Назовите способы преобразования устойчивых выражений в каждом случае.

1) Аппетит приходит во время стояния в очереди.

2) Остап утверждал, что стулья нужно ковать, пока они горячи.

3) Большая и тяжелая гора свалилась с плеч заведующего хозяйством.

4) Солнце быстро катилось по наклонной плоскости.

5) Смеется тот, кто стреляет первым.

6) Всеми фибрами своего чемодана он стремился за границу.

- 7) Служить бы рад, прислуживаться тоже.
- 8) Полезные советы: не родись красивой.
- 9) Не в наших деньгах счастье.
- 10) Не откладывай дело в слишком долгий ящик.
10. Прочитайте предложения. Найдите лексические ошибки и недочеты. Классифицируйте их. Исправьте предложения.

- 1) Мы были шокированы прекрасной игрой актеров.
- 2) Наши фильмы получили признательность за рубежом.
- 3) Директор предоставил ученикам нового преподавателя математики.
- 4) Екатерина была поставлена на престол.
- 5) Множество преград преграждало ему путь.
- 6) Впервые вижу такого тонкого художника.
- 7) Наступил май месяц.
- 8) Глаза у нее были коричневые.
- 9) По улице пронеслась кавалькада машин.
- 10) Его звезда стала стремительно восходить вверх.
- 11) Старуха хранила деньги в банке.
- 12) На картине изображен молодой юноша, задумчиво глядящий вдаль.

11. Прочитайте текст. Какие особенности толпы в нем описаны? По возможности, продолжите список. Объясните, почему "психологию толпы" должен знать человек, выступающий публично.

*Хотя до съезда знаменитостей оставалось еще несколько часов, тут уже собрались тысячи людей... Большой наряд полиции удерживал свободным проход между фасадом и передним рядом зрителей. Тот заметил, как встревожены полицейские и как осторожно себя ведут. Если им надо было кого-нибудь арестовать, они добродушно подтрунивали над нарушителем, обращая дело в шутку, пока не выводили его за угол, где начинали охаживать дубинками. Им приходилось быть вежливыми только до тех пор, пока человек оставался частью толпы. Когда начнут появляться звезды, полицейские силы придется удвоить. При виде своих героев и героинь толпа станет бесноватой. Какой-нибудь незначительный жест – не в меру лестный или не в меру вызывающий – приведет ее в движение, и тогда ее не остановишь ничем, кроме пулеметов. По отдельности, каждому, может быть, захочется получить сувенир, но стадом они будут рвать и крушить...*

*Людей хулиганского вида Тоду попадалось очень мало. Толпу составляли небогатые обыватели. Уже у самого края толпа, всколыхнувшись, закрыла проход, и Тоду пришлось пробиваться. Кто-то сшиб с него шляпу, а когда он нагнулся за ней, кто-то дал ему пинка. Он сердито обернулся и увидел, что окружен людьми, которые над ним смеются. У него хватило ума засмеяться вместе с ними. Толпа сразу сделалась благосклонной... Прибывали все новые группы зевак, целыми семьями. Тод заметил, как они преобразуются, влившись в толпу. Пока они были сами по себе, они выглядели робкими, чуть ли не боязливыми, но став частью толпы, они становились наглыми и задиристыми. Счесть их безобидными ротозеями было бы ошибкой. Они были ожесточены и свирепы... Н. Уэст*

12. Прочитайте текст. Каким способом выступающий стремился привлечь внимание слушателей? Почему его тактика не имела успеха? Какой способ привлечения внимания использовали бы вы?

*Говорят, актеры чувствуют настроение зрителей. Должно быть, и Гришка чувствовал, потому что с первого слова он начал страшно орать, чтобы "поднять зал", как он потом объяснил. Но ему не удалось "поднять зал". Словом, все свободно вздохнули, когда он сел, вытирая лоб, очень довольный собой. В. Каверин*

13. О каких особенностях аудитории напоминают эти изречения?

а) Когда сто человек стоят друг возле друга, каждый теряет свой рас-судок и получает какой-то другой (Ф. Ницше).

б) Многие вещи нам непонятны не потому, что наши понятия слабы; но потому, что сии вещи не входят в круг наших понятий (К. Прутков)

в) Лучшим каждому кажется то, к чему он имеет охоту (К. Прутков).

г) "Это не нравится мне". – Почему? – "Я не дорос до этого". – Ответил ли так когда-нибудь хоть один человек? (Ф.Ницше).

14. Прочитайте текст про себя, усвойте содержание. Подготовьте текст к его устному преподнесению. Продумайте интонирование текста в целом и каждого его элемента в частности. Выделите слова, на которые падает логическое ударение. Паузы обозначайте косыми чертами: / (малая пауза), // (большая пауза), используйте разные цвета для обозначения грамматических, собственно логических и композиционных пауз. Выпишите слова, трудные с точки зрения орфоэпии, проверьте их произношение по орфографическому словарю. Прочитайте текст вслух (правильно и выразительно).

*Неумение качественно произнести речь, даже написанную, компрометирует выступающего. Это давно усвоили в Америке. О США Виктор Анатольев пишет: "Факт, что ежегодное послание "О положении страны" президенты репетируют по 3-4 часа, голосом шлифуя текст. У Джорджа Буша никогда не было эксперта, который бы присутствовал при подобных подготовках и давал советы интонационного плана. Однако смысловые консультации – какие идеи следует выделить даже интонационно он получал у Джеймса Бейкера. Не знаю, есть ли персональный тренер у Билли Клинтона, но даже если он есть, то в Америке это не считается чем-то сверхъестественным: к услугам таких тренеров сплошь и рядом прибегают президенты кампаний, специалисты по менеджменту и маркетингу, банкиры и политики самого разного уровня".*

## РАЗДЕЛ 3. ЧАСТНАЯ РИТОРИКА

### 1. Частная риторика и предмет ее изучения

#### *1.1. Возникновение частных риторик в России*

**Частная риторика** – это теория и практика красноречия в определенной профессиональной сфере, направленные на совершенствование речевой подготовки специалистов, особенно тех, кто работает в областях повышенной речевой ответственности. Если общая риторика рассматривает общие законы речи, то объект изучения частной риторики – закономерности и правила принятого речевого поведения и умелого текстообразования в конкретной сфере деятельности.

Из данного определения видно, что частные риторики соотносимы с родами красноречия по профессиональной сфере употребления. Частные риторики стали активно развиваться в России во второй половине XIX века – начале XX века. В этот период можно говорить о становлении профессионально ориентированной риторики. Особый вклад в прагматическое развитие риторики внесли представители судебного красноречия (Н. П. Карабичевский, А. Ф. Кони, Ф. Н. Плевако, П. С. Пороховщиков и др.). На основе их теоретических работ и текстов публичных выступлений до сих пор можно учить будущих специалистов профессионально значимым речевым качествам (аргументированности, логичности, доказательности, доступности и др.).

Несомненный интерес представляет ораторский опыт российских ученых в различных областях науки: лингвиста Ф. И. Буслаева, историков Т. Н. Грановского и С. М. Соловьева, естествоиспытателя К. А. Тимирязева, физика Н. А. Умова, химика Д. И. Менделеева. Отличительной чертой русского академического красноречия указанного периода является то, что научная информация не заключалась в оформленные, завершенные истины и постулаты, а как бы создавалась перед слушателями, включалась в творческий процесс становления истины. Активно развивались и другие виды красноречия: социально-бытовое, военное, духовное, дипломатическое, дискусивно-полемическое, парламентское, митинговое и торговое.

В современной России помимо названных активно развивается педагогическая риторика, изучаются закономерности речевого поведения в медицине, журналистике, социальной работе и в некоторых других профессиях.

## 1.2. Роды красноречия по профессиональной сфере употребления

Наиболее разработанные роды красноречия по профессиональной сфере представлены в сопоставительной таблице. В ней зафиксированы объект изучения, основные черты и основные жанры каждого рода красноречия.

Таблица 3

Роды красноречия	Объект изучения	Основные черты	Жанры
Деловое красноречие	Закономерности и правила принятого речевого поведения и умелого текстообразования в сфере делового общения	Аргументированность, логичность, убедительность, обоснованность, однозначность смысла	Доклад, презентация, свободный рассказ о себе, деловой телефонный разговор, деловая беседа, деловые переговоры, деловое совещание
Церковное (богословское, духовное) красноречие	Закономерности и правила разработки изложения текста на религиозные темы: торжественных и дидактических	Торжественность, эмоционально-экспрессивный стиль, глубокая нравственность, направленность на моральное наставление людей, благожелательность (хвала преобладает над хулой), задушевная тональность общения, гармоничное сочетание слов разума со словами сердечными	Проповедь, речи, посвященные важным церковным датам, исповедь, поучение, притча, покаяние, духовная беседа
Судебное красноречие	Речевое мастерство в области гласного публичного судопроизводства, направленное на вынесение законного и справедливого приговора	Гражданственность позиции, отличное знание подробностей рассматриваемого дела, корректность и обоснованность заключений, умелая полемика, глубокий психологизм, отсутствие личного озлобления по отношению к противнику по судебному процессу, соединение доказательности и убедительности, логических построений и художественности	Речь прокурора, речь адвоката, последнее слово обвиняемого, обвинительный приговор, выступления свидетелей
Военное красноречие	Закономерности и правила речевого общения в военной среде	Сильный нравственный заряд, краткость, эмоциональность, впечатляющая сила мысли, предельная ясность, четкость. Речь военных должна наставлять, пленять и побуждать	Приказы, военные предписания (инструкции, уставы), словесные поучения, наставления, обращение к войскам
Политическое красноречие	Речевое мастерство, в сфере власти, государственности, партийного строительства и борьбы партий, социальные проблемы	Открытая авторская позиция (иногда она бывает ложно-провокационной), большая энергия, рассчитанная аргументация, полемичность, отсутствие полутонов, доходчивость, остроумие	Теоретический доклад с политическим содержанием, выступление в прениях, дебаты, митинговая речь, предвыборная речь
Академическое красноречие	Речевое мастерство в сфере науки, развивающее научное мировоззрение и теоретическое мышление	Познавательная направленность, информативность, аргументированность, высокая логическая культура, интеллектуальная прогрессивность, эстетическая оформленность	Лекция, доклад, сообщения реферативного и историко-информативного типа, выступления проблемного типа

Многие из названных родов красноречия можно связать с конкретными специальностями. Так, юристы должны быть знакомы с речевым мастерством в области гласного публичного судопроизводства, экономисты, маркетологи, менеджеры и специалисты по коммерции – с закономерностями и правилами речевого поведения в сфере делового общения, теологи – с основами церковного красноречия. Знания и умения в области политического красноречия нужны специалистам по международным отношениям, чья профессиональная деятельность направлена на изучение проблем мировой политики и на разработку научно-обоснованных практических рекомендаций по деятельности различных органов власти Российской Федерации во внешнеполитической области.

Связь между тем или иным родом красноречия и конкретной специальностью может быть и не такой явной, как в указанных уже случаях. Рассмотрим, например, востребованность родов красноречия в профессиональной деятельности специалистов по социальной работе. Им могут пригодиться элементы педагогической риторики, так как полученная квалификация позволяет выполнять функции социального педагога, который должен в полной мере владеть инструментарием индивидуальной, групповой и публичной коммуникации с учителями, детьми и их родителями. Практика показывает, что социальных работников целесообразно познакомить и с таким жанром духовного красноречия, как притча. Это связано с тем, что в последнее время в клиентурной деятельности социального работника активно используется позитивная психотерапия. Специалист не атакует систему ценностных ориентаций клиента, а стремится мягко показать односторонность его позиции. Для этой цели в качестве своеобразных нравственных тестов используются притчи, помогающие найти путь взаимопонимания социального работника и клиента. Знание жанровой специфики притчи позволит специалисту более эффективно осуществлять этот вид терапии. Наконец, профессиональная деятельность социальных работников косвенно связана с политическим красноречием, так как его содержанием являются и социальные проблемы, в решении которых принимают участие социальные работники.

Особое место занимает ораторское искусство в профессиональной деятельности специалиста по связям с общественностью. С одной стороны, он сам должен обладать навыками устной речи, ораторского мастерства,

так как у пиармена весьма обширная палитра общения: деловые беседы, публичные выступления, презентации, интервью, разговор по телефону и т. д. С другой стороны, он должен готовить к публичным выступлениям других, то есть владеть спичрайтингом – специфической PR-технологией, которая заключается в написании PR-текста, предназначенного для устного исполнения, а также в консалтинге должностного лица по организации публичного выступления и его произнесения. Все это предполагает, что настоящий профессионал в области связей с общественностью должен владеть целым спектром жанров, относящихся к совершенно разным родам и видам красноречия, востребованным в разных профессиях.

Иногда прямой или косвенной связи между тем или иным родом красноречия и специальностью не существует, но знания, умения, опыт деятельности в области делового или академического красноречия в большей или меньшей степени пригодятся любому специалисту. Рассмотрим более подробно деловое, политическое и судебное красноречие.

## **2. Деловое красноречие**

### ***2.1. Жанры делового красноречия***

Как справедливо указывает В. И. Андреев, "деловая риторика – это область человеческой культуры, включающая в себя науку, искусство и живую человеческую практику убедительной и эффективной речи в различных жанрах делового общения". Для деловой риторики характерно общение профессионалов, связанных общим делом и, следовательно, находящихся в относительно равных условиях подготовленности к общению (т. е. к общению "профессионал – профессионал"). Результативность речи в деловой риторике – практический показатель профессиональной компетенции таких людей.

Одним из важнейших вопросов любой частной риторики является выделение ее жанров, "относительно устойчивых и нормативных форм высказывания, в которых каждое высказывание подчиняется законам целостной композиции и типам связи между предложениями-высказываниями" (М. М. Бахтин).

Деловую риторiku вряд ли можно ограничить определенным четким количеством жанров, но нужно выделить такие речевые жанры, которые

являются наиболее профессионально востребованными. Ученые считают, что к таким жанрам можно отнести деловую беседу, деловые переговоры и деловое совещание.

Эти жанры обладают целым рядом близких признаков и в то же время имеют свои особенности и в задачах, и в целях, и особенно в композиционном построении. Деловые беседы, переговоры, совещания проводятся в определенной профессиональной среде, где каждый из участников знает и выполняет свою "социальную" роль и может говорить на "своем языке" с его особыми терминами, профессионализмами и т. д.

По цели высказывания это, разумеется, информационные жанры, однако их можно отнести и к эпидейктическим речам, воздействующим на аудиторию, так как все они призваны не только дать необходимые профессиональные сведения, но и создать определенное мнение, настроить на решение определенных проблем. Каждый из деловых речевых жанров имеет свою конкретную коммуникативную задачу и цель (обсудить, составить мнение, принять решение и т. д.), но в то же время эти задачи и цели близки тем, что это задачи и цели делового, профессионального общения определенного круга специалистов, деловых людей, причем в процессе делового общения эти цели и задачи нередко переплетаются, дополняя, "поддерживая" друг друга.

Анализируемые жанры – жанры по преимуществу диалогического типа, хотя могут включать в себя и монолог как составляющую часть жанра. Именно диалогичность – одна из определяющих черт всех рассматриваемых речевых жанров, именно прямой диалог партнеров, непосредственное речевое общение определяет тот факт, что для этих видов делового общения невозможно заранее точно разработать "сценарий" общения, определить полностью его речевое содержание, так как всегда присутствует определенная доля импровизации с любой из сторон. В то же время эти жанры требуют большой предварительно подготовки не только с точки зрения информационной (факты, цифры и т. д.), но и с точки зрения речевой, требуют знания их композиции, логики построения. Именно знание специфики каждого из рассматриваемых риторических жанров – залог эффективного профессионального речевого общения. Рассмотрим более подробно особенности деловой беседы.

## *2.2. Деловая беседа и особенности ее проведения*

Обычно под беседой подразумевается разговор, обмен мнениями. Такая трактовка весьма приблизительна, носит общий характер. Конкретизируем ее, выделив типы беседы. К ним относятся:

1. Неофициальная беседа:

а) непринужденная дружеская беседа с близкими людьми;

б) светская беседа, т. е. беседа малознакомых людей, которые волею случая достаточно длительное время находятся в одном месте и начинают общаться иногда без особого желания (Л. Н. Толстой писал, что светские беседы «говорятся оттого, что неприлично было бы не говорить, как неприлично было бы быть без галстука...»).

2. Застольная беседа – организованная по особому случаю (юбилей, свадьба, крестины и т. п.) и носящая в зависимости от ситуации разную степень официальности;

3. Официальная, или деловая беседа – устный контакт между партнерами, связанными профессиональными или деловыми интересами.

Рассмотрим последний тип более подробно, останавливаясь прежде всего на речевом поведении участников деловой беседы.

Деловая беседа занимает существенное место в организации деятельности учреждений. Значение деловой беседы обуславливается ее функциями. Как правило, выделяются следующие функции деловой беседы:

- начало перспективных мероприятий и процессов;
- контроль и координирование уже начатых мероприятий;
- обмен информацией;
- взаимное общение работников из одной деловой среды;
- поддержание деловых контактов на уровне предприятий, объединений, отраслей и целых государств;
- поиски, выдвижение и оперативная разработка рабочих идей и замыслов.

Для успешной реализации этих функций предлагаются следующие коммуникативные методы и приемы:

1. Излагать содержание информации кратко, пространное изложение, лишняя информация снижают эффективность обсуждения конкретной темы беседы, осложняют усвоение собеседником сущности обсуждаемого вопроса.

2. Стремиться к точности и доходчивости информации, что напрямую зависит от простоты и четкости изложения.

3. Использовать особые коммуникативные приемы, облегчающие восприятие информации:

- повторение темы беседы при ее смене или изменении аспектов рассмотрения проблемы;

- применение разбивки излагаемого материала при перечислении ряда связанных с проблемой фактов (во-первых, во-вторых и т. д.);

- дословное или смысловое повторение важных моментов беседы и излагаемого материала;

- постановка вопросов об условиях, причинах наступившего затруднения, об ответственности каждого из участников за успешность проходящей беседы;

- "разбавление" трудной информации различными обоснованиями, аналогиями, известными фактами, объяснениями и т. д.;

- подведение общих или отдельных, этапных итогов в результате совместного обсуждения соответствующей проблемы.

Успех проводимой беседы во многом зависит и от четкости ее структуры. Выделяют следующие фазы: а) подготовительные мероприятия; б) начало беседы; в) передача информации (информирование собеседника, постановка вопросов, слушание собеседника, наблюдение за его реакцией); г) аргументирование; д) принятие решений. К сожалению, о первом этапе – подготовительных мероприятиях – нередко забывают, не учитывают естественную закономерность: чем качественнее подготовка, тем успешнее беседа. Подготовка к деловой беседе во многом сходна с подготовкой публичного выступления. Достаточно взглянуть на названия основных этапов этой работы, выделенных известным специалистом в области управления П. Мицичем:

- 1) предварительный анализ участников, темы и ситуации;
- 2) инициатива проведения беседы и определение ее задач;
- 3) определение стратегии достижения целей и тактики ведения беседы;
- 4) составление подробного плана подготовки к беседе;
- 5) сбор материалов и их систематизация;
- 6) обдумывание и компоновка материалов, составление рабочего плана;
- 7) разработка начала основной части беседы и ее окончания;
- 8) редактирование (контроль, т. е. проверка качества проделанной работы, и придание беседе окончательной формы);

9) тренировка (мысленная репетиция, устная репетиция и репетиция беседы в форме диалога с собеседником).

Начало беседы имеет те же функции, что и вступление в публичной речи, однако приемы начала деловой беседы не всегда совпадают с приемами вступления и не так многочисленны. Весьма своеобразна и заключительная фаза беседы – принятие решений. Рассмотрим эти вопросы более подробно.

Наиболее часто выделяются следующие приемы начала беседы:

1. *Метод снятия напряженности*, позволяющий установить тесный контакт с собеседником. Этого можно добиться двумя путями:

– поприветствовать лично каждого из присутствующих, обращаясь к ним по имени-отчеству, сказать в их адрес несколько приятных фраз личного характера или комплиментов;

– начать с шутки, которая вызовет улыбки или смех присутствующих, будет способствовать созданию дружеской обстановки.

2. *Метод "зацепки"*, позволяющий кратко изложить ситуацию или проблему, увязав ее с содержанием беседы, и использовать эту зацепку как исходную точку для проведения запланированной беседы. "Зацепкой" могут служить сравнение, личные впечатления, забавный случай или необычный вопрос.

3. *Метод стимулирования воображения*, предполагающий постановку в начале беседы множества вопросов по ряду проблем, которые должны в ней рассматриваться.

4. *Метод прямого подхода*, означающий непосредственный переход к делу без какого-то вступления: ведущий ограничивается лишь сообщением причины, из-за которой назначена беседа.

В начале беседы нужно избегать любых проявлений неуважения, пренебрежения к собеседникам, например, "Вы, конечно, ничего нового мне не скажете, но давайте все же по-быстрому обсудим это дело еще раз". Не следует также первыми вопросами вынуждать собеседника подыскивать контраргументы и занимать оборонительную позицию. С точки зрения психологии – это промах.

Очень важна завершающая часть беседы. Уже само ее название говорит о том, что на данном этапе главная задача – принять нужные решения. Иногда это последняя возможность убедить собеседника в своей правоте. Кроме того, фаза принятия решений преследует и другие цели:

- составление резюме с четко выраженным основным выводом, понятным всем присутствующим;
- стимулирование собеседника к выполнению намеченных действий;
- поддержание в дальнейшем (в случае необходимости) контактов с собеседником, его коллегами;
- обеспечение благоприятной атмосферы.

Для выполнения этих задач существует множество методов и приемов, о которых можно узнать из специальной литературы по данной проблеме. Мы же ограничимся общими советами, которые предлагает П. Мицич<sup>11</sup>:

- постарайтесь сделать так, чтобы собеседнику не составляло бы большого труда согласиться с вашими выводами и рекомендациями;
- как только будет принято решение, поблагодарите собеседника, поздравьте его с разумным решением;
- не проявляйте неуверенности, так как если вы колеблетесь в момент принятия решения, начнет колебаться и собеседник;
- заранее запланируйте альтернативные варианты и запасные цели (при неблагоприятном исходе беседы);
- всегда оставляйте в запасе один сильный аргумент, подтверждающий ваш тезис, на тот случай, если собеседник в момент принятия решения начнет колебаться;
- не сдавайтесь на милость собеседника до тех пор, пока не испробуете все известные методы форсирования;
- не отступайте, пока собеседник несколько раз отчетливо не повторит "нет".

Важным элементом каждого этапа деловой беседы является наблюдение за реакцией собеседников и учет этой реакции при дальнейшем общении.

Участник беседы в ходе ее подготовки и проведения должен помнить об особенностях своих партнеров и своевременно реагировать на них. В этом ему может помочь знание основных типов собеседников. В основу их выделения разными исследователями положены разные критерии, что привело к существованию достаточно многочисленных классификаций.

---

<sup>11</sup> Мицич П. Как проводить деловые беседы. – 2-е изд., стер. – М. : Экономика, 1987. – 2008 с., с. 147–148

Рассмотрим классификацию, которая принадлежит уже известному вам Предрагу Мицичу. В ее основу положены компетентность собеседника, его искренность, владение приемами общения, а также заинтересованность в теме и успехе беседы. В соответствии с этим выделяются девять типов собеседников.

1. Вздорный человек. Такой собеседник часто выходит за профессиональные рамки общения. В ходе беседы он нетерпелив, несдержан, возбужден. По отношению к нему желательно:

- обсудить с ним спорные моменты до начала беседы;
- всегда оставаться хладнокровным и компетентным;
- следить за тем, чтобы по возможности решения формулировались его словами;
- беседовать с ним с глазу на глаз в перерывах и паузах переговоров, чтобы узнать истинные причины его негативной позиции.

2. Позитивный человек. Это самый приятный тип собеседника, доброжелательный, трудолюбивый, готовый к сотрудничеству, позволяющий спокойно и обоснованно провести обсуждение спорных вопросов. У него всегда можно найти помощь и поддержку в трудных ситуациях.

3. Всезнайка. Он думает, что все знает наилучшим образом, имеет обо всем свое мнение, всегда требует слова. В общении с ним лучше придерживаться следующих правил:

- посадить его рядом с ведущим беседу;
- напоминать ему иногда, что другие тоже хотят высказаться;
- время от времени задавать ему сложные специальные вопросы, на которые при необходимости может ответить тот, кто ведет беседу.

4. Болтун. Часто бестактно и без видимой причины прерывает ход беседы. Не обращает внимания на время, которое тратит на свои выступления. По отношению к нему нужно занять следующую позицию:

- посадить его поближе к какой-нибудь авторитетной личности;
- тактично остановить его, если он начнет отклоняться в сторону, спросив, например, о том, как это связано с предметом беседы;
- в случае необходимости ограничить время отдельных выступлений и всей беседы.

5. Трусишка. Этот человек отличается недостатком уверенности в публичных выступлениях. Он охотнее промолчит, боясь сказать что-

нибудь такое, что, по его мнению, может выглядеть глупо или смешно. С таким собеседником нужно обходиться очень деликатно:

- задавать ему легкие информативные вопросы;
- ободрить его, чтобы он развил свое замечание или вставленное слово в ряд предложений, помогать ему формулировать мысли;
- решительно пресекать все попытки насмешек, специально благодарить за любой вклад в беседу, но не делать этого свысока;
- применять ободряющие фразы типа: "Все бы хотели услышать и вас".

6. Хладнокровный, неприступный собеседник. Такой человек замкнут, часто чувствует себя вне темы и ситуации конкретной деловой беседы, так как все кажется ему недостойным внимания и усилий. В этом случае желательно выполнить следующие рекомендации:

- заинтересовать его в обмене опытом;
- спросить его: "Кажется, вы не совсем согласны с тем, что было сказано? Конечно, нам всем было бы интересно узнать, почему?";
- в перерывах и паузах беседы попытаться выяснить причины такого поведения.

7. Незаинтересованный собеседник. Тема беседы его вообще не интересует, поэтому нужно:

- задавать ему информативные и стимулирующие вопросы;
- придать теме беседы интересную и привлекательную форму;
- попытаться выяснить, что интересует лично его.

8. "Важная птица". Такой собеседник не выносит критики. Он чувствует и ведет себя как личность, стоящая выше остальных. По отношению к нему следует придерживаться такой позиции:

- нельзя позволять разыгрывать роль гостя в беседе, нужно незаметно предложить ему и дать возможность занять равноправное с остальными участниками беседы положение;
- не допускать никакой критики в адрес присутствующих или отсутствующих руководителей и других лиц;
- очень полезно в разговоре с таким человеком отрабатывать метод "да..., но".

9. Почемучка. Он просто сгорает от желания спрашивать, сочинять и задавать вопросы независимо от того, имеют ли они реальную основу или надуманы. Здесь может помочь следующее:

– все его вопросы, относящиеся к теме беседы, направлять на всех участников, на информационные вопросы отвечать тотчас;

– сразу признавать его правоту, если нет возможности дать ответ.

Деловая беседа – один из наиболее востребованных риторических жанров в профессиональной деятельности. Она может быть успешной для обеих сторон, если собеседники четко представляют цель общения, назначение каждого этапа беседы, обладают умением логически верно соединить эти этапы, использовать этикетные средства и речевые клише.

### **3. Политическое красноречие**

#### ***3.1. Жанры политической коммуникации***

Политическая коммуникация представляет собой создание, отправление, получение и обработку устных и письменных сообщений, оказывающих существенное воздействие на политику. Основная проблема политики – власть, и политические тексты (устные и письменные) отражают борьбу различных сил за обладание этой властью. Задача текстов, функционирующих в пространстве современной политической коммуникации, не только информировать широкую аудиторию, но и, в первую очередь, воздействовать на нее. Вот почему из всех функциональных стилей в сфере политики используется именно публицистический стиль, жанры которого всегда анализируют актуальные политические и общественные проблемы современной жизни, стараясь повлиять на общественное мнение и существующие политические институты. Этому стилю свойственна описательность и эмоциональность, но при всей близости к художественному стилю, публицистический ориентирован на факт и документ.

Публицистический стиль в сфере политических коммуникаций представлен во множестве жанров:

- 1) газетные жанры (очерк, репортаж, статья, фельетон);
- 2) телевизионные жанры (аналитическая программа, информационное сообщение, интервью, диалог в прямом эфире);
- 3) ораторские жанры (выступление на митинге, публичные выступления политиков, лозунги, тосты, парламентские дебаты);
- 4) коммуникативные жанры (пресс-конференция, саммит, встреча "без галстука");
- 5) рекламные жанры (рекламный очерк, рекламное объявление).

К этой классификации необходимо также добавить и группу PR-жанров. Политические PR-тексты можно разделить на крупные и малые формы. К крупным жанровым формам можно отнести политическую программу. Предназначенная не только для "внутреннего пользования", но и, в первую очередь, для широкой аудитории, она отвечает всем необходимым требованиям, предъявляемым к PR-текстам. Как правило, в ней излагаются основные положения, касающиеся деятельности политической организации. Например:

*Россия перед вызовами XXI века: либеральный ответ*

*Мы, граждане Российской Федерации, разделяющие и проводящие в жизнь принципы свободы и демократии, на съезде Политической партии "СОЮЗ ПРАВЫХ СИЛ" объявляем о своей солидарности с международным либеральным сообществом в стремлении достойно встретить новые вызовы человечеству на пороге XXI века. Мы выражаем уверенность, что выживание всех народов мира в наступившем столетии во многом зависит от того насколько широкое распространение получают либеральные ценности. Общероссийская политическая партия "СОЮЗ ПРАВЫХ СИЛ" ставит своей целью всемерно способствовать их развитию и укоренению в России.*

Современному политику очень важно уметь общаться, поскольку встречи с избирателем важнейший инструмент политического PR. На них звучат заявления и обращения к избирателям: *"Москва наш город, с ней связаны все наши надежды и мечты. И во имя ее мы объединились. Мы верим: нас много, мы – сила, и вместе мы победим. Мы открыты для всех, мы найдем дело каждому, кто готов постоять за Москву и за Россию"* ("Единая Россия"). В последнее время на встречах с избирателем активно используются все формы работы в формате вопрос-ответ (интервью с политиком, устные и письменные вопросы избирателей, на которые он отвечает, анкетирование, опросы).

Визитной карточкой политика и партии, которую он представляет, является лозунг. Построенные, в основном, по единому принципу (краткость, звучность, образность) и отвечающие законам восприятия информации лозунги направлены на разные мотивы человеческого поведения. Можно выделить несколько основных групп политических лозунгов:

1) направленные на самосознание: "Время быть русским", "Польза народу, честь гражданину, слава России" (Конгресс русских общин), "Россия победит Капитал" (Яблоко), "Родина-мать зовет!",

2) направленные на чувственное (эмоциональное) восприятие: "Свобода, Собственность, Законность" (СПС), "Знание и предприимчивость. Свобода и справедливость", "Без свободы нет справедливости, без справедливости нет свободы"! (Яблоко),

3) направленные на рациональные мотивы: "Власть ЛДПР – это уверенность и безопасность!", "Власть ЛДПР – это развитие и процветание!", "Власть ЛДПР – это работа и благополучие!" (ЛДПР),

4) Направленные на созидание: "За устойчивое развитие Москвы!" (Единая Россия), "За здоровье человека и природной среды",

5) направленные на критику (разрушение) существующего: "Нет – подорожанию хлеба", "Отмена повышения тарифа на оплату услуг ЖКХ для населения до 90 %", "Отставка правительства",

При составлении лозунгов используются определенные художественные приемы, например:

– игра слов: "Экономика должна быть экономной", "Журавлев в Думе не хуже синицы в руках".

– рифмовка: "Защитим природу – вернем власть народу!", "Хочешь жить наверняка – выбирай Гребенника!", "Альфа-групп" забрала нефть, досыта нам хлеб не есть!".

– повторы: "Дума – это бюджет города! Дума – это социальные программы города! Дума – это выборы мэра!".

Зачастую политик не обладает развитыми ораторскими способностями и для подготовки речи прибегает к услугам спичрайтера – составителя текстов, речей, выступлений для высокопоставленных лиц государства. Спичрайтеры создают аналитические материалы, рассчитанные для работы с аудиторией, популяризации темы, объяснения тех или иных фактов и событий перед большим собранием лиц. В обязанности спичрайтера входит подготовка докладов, презентаций, поздравительных речей – всех устных жанров, востребованных в различных сферах речевого общения. Специалист, работающий в области политических коммуникаций, должен уметь:

1. Подчеркивать достоинства и скрывать недостатки того, на кого он работает, одновременно скрывая достоинства и подчеркивая недостатки того, против кого он работает.

2. Размещать позиционированную информацию в СМИ.

3. Находить или создавать информационные поводы, которые привлекут внимание СМИ к достоинствам его клиента и к недостаткам конкурентов последнего.

4. Исправлять информационные ошибки клиента и гипертрофировать информационные промахи конкурента.

Как видим, основная цель спичрайтера – помочь политикам правильно общаться с аудиторией, находить с ней общий язык и располагать к себе, тем самым формируя положительный имидж.

### ***3.2. Спор в политической деятельности. Политические дебаты***

В современной научной, методической, справочной литературе существует несколько определений этого слова. Приведем наиболее распространенное.

*Спор – это столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу.* В русском языке есть и другие слова для обозначения данного явления: дискуссия, полемика, диспут, дебаты, прения. Довольно часто они используются как тождественные синонимы "спора". Однако это не так. Спор – это более широкое, родовое понятие, а другие слова – наименования разновидностей спора. Рассмотрим краткие определения этих понятий. *Дискуссией называют такой публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса.*

Понятие *диспут* первоначально означало публичную защиту научного сочинения, написанного для получения научной степени. Сегодня под этим понятием подразумевается *публичный спор на научную или общественно значимую тему.*

Другой характер носит *полемика*. Об этом свидетельствует и происхождение данного термина (древнегреческое слово *polemos* означает "воинственный, враждебный"). Полемика - это не просто спор. *Конфронтация, противостояние, противоборство сторон, идей, речей, борьба принципиально-противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью защитить, отстаять свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента – вот основные признаки полемики.*

*Дебаты, прения – это обмен мнениями, который возникает при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, совещаниях, заседаниях, конференциях и т. п.*

Итак, мы рассмотрели понятие спор, познакомились с теми видами спора, с которыми часто приходится сталкиваться в политической деятельности. А сейчас выясним, что же делает любой из названных споров успешным, познакомимся с некоторыми требованиями к полемистам.

### ***Основные требования к участникам спора***

1. Необходимо четко определить предмет спора (положения, которые подлежат обсуждению путем обмена мнениями) и соблюдать следующие рекомендации:

- если о споре известно заранее, нужно тщательно подготовиться к нему, пополнить знания о предмете спора;
- не вступать в спор, если вы плохо разбираетесь в предмете спора;
- не терять предмет спора в процессе его обсуждения;
- не позволять противнику увести вас в сторону от обсуждаемого вопроса.

2. Необходимо знать основные законы логики (закон тождества, закон исключенного третьего, закон достаточного основания, закон противоречия) и не нарушать их в ходе спора.

3. Надо владеть искусством аргументации, т. е. уметь доказывать свою точку зрения и опровергать точку зрения противника.

Остановимся более подробно на том, что же такое "искусство аргументации".

Зададим себе вопрос, какие существуют основные "виды обработки" собеседника при помощи аргументов. Простейшая классификация включает три вида:

1) 100-процентная степень "обработки" собеседника. Его позиция меняется на диаметрально противоположную, т. е. его "нет" превращается в "да" или же соответственно "да" в "нет"; достижение такого результата требует больших усилий и очень весомых аргументов;

2) 50-процентная степень обработки, когда с помощью аргументации достигается частичное изменение позиции, т. е. ярко выраженная позиция "никогда" сводится к компромиссному положению "пока нет", "возможно" или же компромиссная позиция "может быть" превратится в твердую "да/нет";

3) нулевая степень обработки собеседника. Несмотря на наши аргументы, он остается при своей точке зрения.

Аргументирование требует больших знаний, концентрации внимания, присутствия духа, напористости и корректности высказывания. Кроме того нужно владеть материалом и четко определить задачи, которые предстоит решить в ходе спора. Еще до начала спора нужно продумать свои аргументы, представить ход аргументирования и даже прорепетировать его.

При этом целесообразно мысленно ответить на следующие вопросы: Точны ли мои сведения? Верны ли заключения, выводы? Нет ли в моей аргументации противоречий? Можно ли привести подходящие примеры, сравнения? Какие возражения и доводы могут возникнуть у собеседника?

В рамках теории аргументации разработано немало правил доказательства. В России, например, основные правила доказательства весьма четко сформулированы юристом П. С. Пороховщиковым:

- а) не доказывайте очевидного;
- б) старайтесь подкреплять одно доказательство другим;
- в) отбросьте все ненадежные выводы;
- г) не допускайте противоречия в своих доводах.

Риторика дает нам кроме этого ряд общих советов о проведении фазы аргументации. Приведем некоторые из них.

1. Нужно стремиться оперировать простыми, ясными, точными и убедительными понятиями, так как:

- убедительность легко можно потопить в море слов и аргументов, если они неясны и неточны;
- собеседник слышит и понимает намного меньше, чем хочет показать;
- аргументы должны быть достоверными для собеседника.

2. Способ и темп аргументации должны соответствовать следующим правилам:

- доводы и доказательства, разъясненные по отдельности, намного эффективнее достигают цели, чем если их преподнести все вместе сразу;
- 3-4 ярких довода достигают большего эффекта, чем множество средних аргументов.
- на собеседника лучше влияет "активное" построение фразы, чем "пассивное" (лучше сказать "Мы это осуществим" вместо "Можно осуществить это").

3. Надо вести аргументацию корректно по отношению к вашему собеседнику, так как подобное поведение, особенно при длительных контактах с этим человеком, окажется для вас же намного выгоднее. Надо помнить следующее:

- всегда открыто признать правоту собеседника, когда он действительно прав, даже если это может иметь для вас неблагоприятные последствия, так как в дальнейшем мы вправе ожидать, требовать такого же поведения и от нашего собеседника;

– продолжать оперировать только теми аргументами, которые приняты человеком, с которым вы разговариваете;

– употреблять терминологию, которая понятна собеседнику, так как в противном случае мы не только не убедим его, но и испортим ему настроение тем, что он не в состоянии понять ваше выступление;

– не забывать, что излишняя убедительность и напористость может вызвать протест со стороны собеседника, особенно если это "агрессивная натура";

– проверять воздействие аргументов перекрестными вопросами для контроля за уровнем понимания и восприятия собеседника.

4. Лучше избегать фраз, затрудняющих беседу, и заменять их более мягкими вариантами

Фразы, мешающие эффективной беседе	Более желательные варианты
Все же вы должны признать, что...	Не думаете ли вы, что...
Когда-нибудь вы поймете, что...	Согласны ли вы с тем, что...
Я считаю, что...	Вы не находите, что...
Сейчас я вам наконец докажу, что...	Сейчас вы сможете убедиться...
Вы, конечно, еще об этом не знаете	Вам, конечно, известно, что...

Рассмотрим технику и тактику аргументации. Техника аргументации включает в себя методические аспекты (как можно строить аргументацию, какие приемы существуют), а тактика "развивает" искусство применения конкретных приемов, помогает осуществить выбор наиболее действенных приемов.

### ***Основные методы аргументирования***

Для построения как доказательной аргументации, так и контраргументации используются следующие методы:

*Фундаментальный метод* заключается в прямом обращении к оппоненту, которого мы знакомим с фактами и сведениями, являющимися основой ваших доказательств или опровержений. Особо убедительно выглядят документальные факты и цифры, которые в момент спора ваш собеседник вряд ли сможет опровергнуть.

Очень важное значение имеет *метод сравнения*, особенно когда сравнения подобраны удачно. Это придаст вашей аргументации особую яркость и большую силу внушения.

*Метод противоречий* основан на выявлении противоречий, двусмысленности в аргументации противника.

*Метод игнорирования* используется в том случае, когда факт, изложенный оппонентом, не может быть опровергнут, но зато его ценность, значимость можно не заметить. Мы говорим, что наш собеседник придает значение чему-то, что не столь важно.

*"Метод кусков"* состоит в разбивке выступления собеседника таким образом, чтобы были ясно различимы отдельные части (Вы сказали, что... Совершенно верно. Следующий ваш аргумент,.. тоже весьма доказателен. Согласен я и с последним положением. А вот по поводу... существуют различные точки зрения, и я не уверен, что ваша верна и др.). При этом целесообразнее не касаться наиболее сильных аргументов, а преимущественно ориентироваться на слабые места и попытаться их опровергнуть. Этот метод фактически основывается на тезисе, что в любом положении можно найти что-то ошибочное или преувеличенное.

*Метод "да...,но", или метод видимой поддержки* заключается в следующем. Мы сначала признаем правоту оппонента, соглашаемся с ним, даже можем привести новые факты в пользу его аргументов, но только для видимости. Потом мы наносим контрудар, начиная характеризовать обсуждаемый предмет с противоположной стороны, выявляя в нем минусы, например:

"Вы забыли в подтверждение вашего аргумента привести еще и такой факт... Но все же это вам не поможет, так как... (наступает черед наших контраргументов).

Кроме этих весьма законных методов существуют еще и "методы-уловки", которые в серьезных дискуссиях применять, конечно, не следует, но знать их все же нужно, чтобы защитить себя от нечестных оппонентов.

*Техника преувеличения* заключается в любого рода обобщениях и преувеличениях, а также в составлении преждевременных выводов.

*Техника использования авторитета* – это ссылка на чужой опыт или высказывание, чего иногда вполне достаточно для слушателей ("Я бы не согласился полностью с мнением оратора, но если и господин...придерживается этой точки зрения, то в этом должна быть логика").

*Техника изменения направления* заключается в том, что собеседник не атакует наши аргументы, а переходит к другому вопросу, не имеющему никакого отношения к предмету дискуссии, и тем самым пытается обойти горячее место и вызвать интерес к другим проблемам.

*Техника отсрочки* создает препятствия для ведения спора. Собеседник употребляет ничего не значащие слова, задает уже отработанные вопросы и требует разъяснений по мелочам, чтобы выиграть время для раздумий.

*Техника дискредитации* собеседника основывается на следующем правиле: если я не могу опровергнуть существо вопроса, то нужно поставить под сомнение личность собеседника. В этом случае не останавливаются и перед прямым оскорблением. Высшее проявление этого метода – так называемая обструкция, когда прибегают к грубым механическим приемам: перебивают противника, не дают ему говорить, явно показывают свое нежелание слушать оппонента (зажимают уши, топают ногами, "захлопывают", напевают, насвистывают и т. д.).

*Техника изоляции* основывается на выдергивании отдельных фраз из выступления, их изоляции и преподнесении в урезанном виде, чтобы они имели значение, не совпадающее с первоначальным.

*Техника вопросов-капканов*, которые подразделяются на три группы:

-повторение, когда один и тот же вопрос или утверждение повторяют несколько раз, превращая его в конце концов в доказательство, так как упорство, с которым собеседник снова и снова излагает свои идеи, рано или поздно ослабляет наше критическое мышление;

– вымогательство, когда своими вопросами собеседник стремится уговорить нас согласиться с ним ("Эти факты, вы, конечно, признаете?" и др.);

– контр-вопросы, когда вместо того, чтобы отвечать на ваши вопросы, собеседник задает вам встречные.

### ***Основные положения тактики аргументирования***

*Двусторонняя аргументация.* На собеседника, мнение которого не совпадает с вашим, гораздо эффективнее повлияет двусторонняя аргументация, т. е. мы указываем как на преимущества, так и на слабые стороны предлагаемого решения (по крайней мере следует указать все недостатки, о которых собеседник мог бы узнать из других источников информации).

*Односторонняя аргументация* может применяться в тех случаях, когда собеседник менее образован, у него уже сложилось свое мнение или он открыто выражает положительное отношение к нашей точке зрения.

*Очередность преимуществ и недостатков.* В соответствии с выводами экспериментальной психологии решающее влияние на формирование позиции собеседника оказывает начальная информация, поэтому в ходе аргументации сначала перечисляются преимущества, а затем недостатки.

Обратная очередность неудобна еще и тем, что собеседник может прервать нас до того, как мы дойдем до преимуществ ("Из всего видно, что ваша точка зрения ошибочна, так что нет смысла слушать вас дальше"). После этого переубедить оппонента будет весьма трудно.

*Персонификация аргументации.* Слушая аргументы противника, нужно выразить ему свое одобрение. Признав правоту собеседника по некоторым пунктам, проявив к нему внимание, мы тем самым заставим его в дальнейшем почувствовать себя обязанным вам и воспринимать ваши аргументы спокойно, даже если он не вполне согласен с ними.

*Составление заключений, выводов.* Факты редко говорят сами за себя. Как бы убедительны ни были ваши аргументы, вы можете не добиться цели спора, если забудете обобщить сказанное, сделать выводы, представить их собеседнику.

Еще один вопрос, которого мы коснемся, говоря об искусстве спора, связан с манерой спора, с поведением полемистов в ходе дискуссии. Рассмотрим ряд правил, соблюдение которых поможет убедить окружающих в вашей точке зрения и прослыть вежливым, воспитанным человеком.

#### ***Речевое поведение полемистов***

1. Относитесь с уважением к взглядам и убеждениям своего оппонента. Если вы не согласны с его точкой зрения, решительно опровергайте ее, приводя убедительные аргументы в защиту своей позиции. Однако критику желательно завершить словами типа "Я, конечно, могу и ошибаться" или "Я, разумеется, не истина в последней инстанции" и др. Такие фразы помогут снять категоричность вашего выступления и возможную резкость ответа противника.

2. Во время критики помните о речевой этике: не унижайте вашего оппонента, не оскорбляйте его резкими словами, не прибегайте к грубости.

3. Сохраняйте выдержку и самообладание. Не нужно показывать обиду и раздражение. Помните, что в возбужденном состоянии сложнее верно оценить возникшую ситуацию, подобрать веские доводы.

4. Не прибегайте без крайней необходимости к спекулятивным методам опровержения.

5. Во время спора обращайтесь внимание на поведение своего оппонента. Попытайтесь понять мотивы его действий и высказываний, учитывайте индивидуальные особенности его характера, манеру спорить.

6. Не доверяйтесь раньше времени ощущениям типа "здесь все ясно". Надо внимательно и до конца выслушивать доводы оппонента, взвесить их и оценить. Лишь тогда вы можете соглашаться или не соглашаться с позицией вашего собеседника.

Итак, мы рассмотрели основные виды спора, встречающиеся в политической деятельности, выявили правила поведения полемистов, охарактеризовали методику аргументирования. Более подробно коснемся сравнительно нового жанра социально-политического красноречия – теледебатов.

Теледебаты как составляющая избирательной кампании в нашей стране появились сравнительно недавно, однако уже сейчас играют важную роль в выборной кампании, являясь ее необходимым элементом, можно сказать, ритуалом. Считается, что нередко именно успешное выступление политика в теледебатах сказывается на результатах голосования. Безусловно, с течением времени дебаты изменились, они стали менее спонтанными, более управляемыми, тщательно подготовленными специалистами по имиджу и ведению кампаний. При всем этом избиратели по-прежнему считают теледебаты моментом истины, позволяющим им по-настоящему глубоко узнать кандидатов. Ведь у этой формы есть одно преимущество: она дает возможность кандидатам непосредственно обратиться к гражданам, пользуясь самым эффективным из доступных им средств массовой информации.

Как уже говорилось, дебаты – это высказывание участниками различных точек зрения на ту или иную поставленную проблему. Отмеченный специфический признак сохранен и в телевизионных дебатах: ведущий предлагает вопрос для обсуждения, а участники высказывают точку зрения своей партии (или свою собственную) по этой проблеме.

В отличие от парламентских дебатов, теледебаты представляют собой «спор для слушателя», то есть не для того, чтобы приблизиться к истине или убедить в чём-то друг друга, а для того, чтобы убедить слушателей или произвести на них то или иное впечатление. Прямой адресат речи участника теледебатов (ведущий, другие участники) часто является второстепенным, так как на самом деле речевая деятельность направлена на наблюдателей (телезрителей), которые и являются истинным адресатом.

Коммуникативная цель теледебатов – побудить адресата (избирателя) к выбору того, а не иного кандидата, убедив его в необходимости совершения сознательного действия. Этим теледебаты близки к другим жанрам агитационного дискурса. Специфика же теледебатов формируется за счет

особых ситуативных условий: это устная спонтанная речь в её диалогической форме в ситуации непосредственного общения, но с дистанционным и пассивным истинным адресатом.

Теледебаты – сложное речевое событие, поскольку оно имеет коллективный характер, планируется, назначается, специально организуется, до определенной степени контролируется ведущим, регулярно повторяется, имеет определённый ролевой и коммуникативный состав участников и может быть представлено в виде сценария.

## **4. Судебное красноречие**

### ***4.1. Специфика судебного красноречия***

Как уже говорилось выше (см. табл. 5), судебное красноречие – это речевое мастерство в области гласного публичного судопроизводства, направленное на вынесение законного и справедливого приговора. Судебное ораторское мастерство можно определить как комплекс знаний и умений юриста по подготовке и произнесению публичной судебной речи сообразно с требованиями закона; как умение построить объективно аргументированное рассуждение, формирующее научно-правовые убеждения; как умение воздействовать на правосознание людей.

Судебная речь – это публичная речь, обращенная к суду и всем участвующим и присутствующим, произнесенная в судебном заседании и представляющая собой изложение выводов оратора по рассматриваемому делу.

Цель судебной речи – постановить справедливое законное судебное решение, а основные задачи судебного оратора:

- выяснить (юридическую) истину;
- содействовать укреплению законности (судебная речь служит средством пропаганды правовых норм, т. е. способна повысить уровень правовой грамотности граждан и воспитать уважительное отношение к закону и правилам общественного порядка) – в этом состоит воспитательная функция судебной речи;
- аргументированно изложить свою позицию;
- формированию внутреннего убеждения судей, присяжных заседателей, присутствующих в зале суда граждан.

Судебная речь отличается от других видов публичных выступлений своими особенностями:

1) круг субъектов публичных речей при производстве по уголовным и гражданским делам определен законом;

2) последовательность их выступлений и содержание речей участвующих в деле лиц также определены законом, отступления от которого недопустимы;

3) использование приемов ораторского искусства при произнесении судебной речи возможно лишь в рамках этих правил.

Судебная речь должна строиться в соответствии с нормативными и коммуникативными качествами публичной речи, т. е. быть ясной, точной, правильной, логичной, выразительной. В зале суда присутствуют разные адресаты речи – юристы, для которых первостепенным является юридическая точность дела, а также близкие подсудимого и потерпевшего (как правило, не являющиеся юристами), для которых главное в содержании речи судебного оратора должно быть понятно.

Не менее важны композиционная стройность и целостность, для чего необходимы:

- 1) строгая логическая последовательность изложения материала;
- 2) связанность и соподчинённость всех частей речи;
- 3) согласованность, т. е. отсутствие противоречий, несоответствий;
- 4) единство и законченность речи.

Судебная речь классифицируется на виды и жанры по следующим основаниям:

а) по назначению:

- судебные речи при производстве по уголовному делу;
- судебные речи при производстве по гражданскому делу.

б) по стадиям судопроизводства:

- судебные речи при производстве по уголовному делу;
- судебные речи в стадии предания подозреваемого суду;
- судебные речи в судебном разбирательстве;
- судебные речи в кассационной инстанции;
- судебные речи в стадии исполнения приговора; судебные речи в надзорной инстанции.

в) по субъектам публичных выступлений при судебном разбирательстве:

- речь государственного обвинителя;
- речь общественного обвинителя;
- речь защитника;
- речь общественного защитника;

- речь гражданского истца;
- речь гражданского ответчика;
- защитительная речь подсудимого.

Как видим, существуют различные жанры юридического красноречия, но основными являются обвинительная и защитительная речи, которые, несмотря на свою очевидную схожесть с точки зрения требований к публичному выступлению, все же отличаются друг от друга. Рассмотрим их в следующем параграфе.

#### ***4.2. Обвинительная и защитительная речи как основные жанры судебного красноречия***

Безусловно, у них разные задачи (это ясно уже из названий). Основная задача сторон в прениях – это доказывание (прокурором) или опровержение (адвокатом) наличия в действиях подсудимого состава преступления, или доказывание меньшей степени виновности подсудимого, чем вменяют органы предварительного расследования, или обоснование недоказанности виновности подсудимого.

Немного, но отличается и их композиция (см. таблицу 4).

Таблица 4

<b>Композиция судебной речи</b>	
<b>элементы обвинительной речи</b>	<b>элементы защитительной речи</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– вступление (приемы: указание на общественную опасность деяния, на характерные особенности дела; изложение программы выступления);</li> <li>– изложение фактических обстоятельств дела (хронологический, систематический, комбинированные способы);</li> <li>– анализ и оценка собранных по делу доказательств (ядро обвинения);</li> <li>– характеристика личности подсудимого и потерпевшего;</li> <li>– обоснование квалификации преступления;</li> <li>– соображение о мере наказания;</li> <li>– анализ причин и условий, способствующих совершению преступления;</li> <li>– заключение (приемы: подчеркнуть общественную опасность преступления, выразить надежду на справедливое решение суда)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– вступление (приемы: апелляция к речи обвинителя, указание на ее погрешности, изложение программы выступления);</li> <li>– анализ фактических обстоятельств дела и юридической стороны обвинения (основа защитительной речи);</li> <li>– характеристика личности подсудимого (ссылка на тяжелые жизненные обстоятельства, отсутствие достаточного образования, психические отклонения, болезни);</li> <li>– заключение (варианты: повторение главной мысли защиты, обращение к чувству справедливости суда)</li> </ul>

Есть незначительные отличия и с точки зрения формы. Как известно, содержание обвинительной и защитительной речи составляют вопросы, ко-

торые суд, исследуя конкретное правонарушение, разрешает при формулировании приговора, решения или определения. А вот форма судебной речи определяется оратором. Она может быть эмоциональной или рациональной, содержательной или вербально формальной. Многие ученые, исследующие специфику юридического красноречия отмечают, что адвокаты чаще, чем прокуроры используют эмоциональный вариант подачи материала, в большей степени прибегают к невербальным и вербальным средствам выразительности.

Приведем лишь некоторые примеры ораторских приемов, которые активно используются в судебных речах:

1. Градация. *Разве не поразительно, что в Москве оказался человек, сумевший войти в доверие к своему начальству, человек, который на людях был один, а дома другой', человек, который руководствовался только одним – "ндраву моему не препятствуй". Он сумел внушить окружающим, что является ревностным и честным служащим, и в то же время, как здесь выяснилось, был вором, хулиганом на улице, истязателем и хамом в семье, развратителем своей маленькой дочери. Он воплотил в себе все пороки, которые только можно вообразить в человеке.*

2. Вопросно-ответный ход. *Фельетон приобщен следователем к делу. Зачем? Как доказательство? Фельетон им служить не может. Приобщен как мнение сведущего лица? И это невозможно, если следовать закону. Для чего же фельетон приобщен? Неужели для эдакого деликатного предупреждения судьям: "Вы, конечно, свободны вынести любой приговор, но учтите, общественное мнение уже выражено"? Нет, не могу я допустить, что обвинительная власть пыталась таким путем воздействовать на суд. Так для чего же приобщен фельетон? Неизвестно.*

3. Использование пословиц, поговорок, афоризмов, крылатых слов

*В лучшем для хирурга Сосновского случае из сопоставления двух записей можно сделать вывод, не в свои сани не садись. И для себя самого он должен сделать вывод, что, не будучи специалистом в этой области, он неправильно понимает состояние больного...*

5. Зевгма (оборот речи, при котором один из членов предложения должен быть повторён несколько раз). *В альпинизме события разворачиваются в обстановке, весьма напоминающей боевые действия. И как бы ни был опытен инструктор, как бы тщательно ни было проверено снаряжение, как бы ни были проинструктированы люди, как бы долго они ни*

*упражнялись в искусстве восхождения на гору, если они не прониклись сознанием, что малейшее нарушение дисциплины может иметь тяжелый и даже смертельный исход, – альпинистский спорт не может дать хороших в смысле рекордов результатов, не может стать безаварийным.*

*6. Сравнение. Мне сплетня представляется черным бородавчатым пауком. Он выползает из зловонного рта сплетника и начинает сплетать, опутывать людей липкой, грязной паутиной... Сплетник расчетлив: обвинение, даже абсолютно необоснованное, честного человека ранит больно, отнимает здоровье, уносит годы жизни. Сплетня как комок грязи, брошенный в человека: комок высохнет и отвалится – пятно остается. Остается для тех, кто любит посудачить..."*

*7. Антитеза. "То, что случилось с ним, беда, которая над ним стряслась, понятны всем нам: он был богат – его ограбили; он был честен - его обесчестили; он любил и был любим – его разлучили с женой и на склоне лет заставили искать ласки случайной знакомой, какой-то Фени; он был мужем – его ложе осквернили; он был отцом – у него силой отнимали детей и в глазах их порочили его..."*

Отметим, что совершенно не обязательно, чтобы изобразительно-выразительные средства языка (тропы, риторические фигуры и другие стилистические и риторические приемы, которыми столь богат наш язык) постоянно использовались в речевой практике юриста. Но умелое их применение, безусловно, поможет создавать образные, убедительные судебные речи, эффективно воздействующие на судей, присяжных и других участников судебного процесса.

### **ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ**

1. Чем частная риторика отличается от общей риторики?
2. Перечислите роды красноречия по профессиональной сфере употребления.
3. Назовите этапы становления частной риторики в России.
4. Какие жанры делового красноречия являются наиболее востребованными?
5. Какова структура деловой беседы?
6. Какие методы и приемы деловой беседы относятся к недопустимым?
7. Что положено в основу классификации собеседников, предложенной П. Мицичем? С какими типами собеседников труднее всего общаться?

8. Назовите основные группы политических лозунгов.
9. Какие жанры политического красноречия являются наиболее востребованными?
10. Кто такой спичрайтер? Почему политики часто прибегают к его услугам?
11. Перечислите основные требования к участникам спора.
12. Назовите основные методы аргументирования.
13. Каким должно быть речевое поведение полемистов?
14. Что такое политические теледебаты?

## ЗАДАНИЯ

### *Политическое красноречие*

1. Изучите таблицу "Роды красноречия по профессиональной сфере употребления". Запомните особенности политического красноречия (объект изучения, основные черты, жанры). Подберите тексты выступлений, относящихся к этим родам красноречия. Обоснуйте свой выбор.

2. Найдите информацию об известных риториках (российских и зарубежных), внесших теоретический и практический вклад в разработку политического красноречия. Подготовьте доклад об одном из них. Проанализируйте текст с точки зрения требований к публичному выступлению.

3. Представьте себе:

Вы представитель местных органов власти, которые собираются построить развлекательный центр на территории городского парка. С этой целью придется вырубить немало деревьев. Население города относится к этим планам отрицательно. Ваша задача повлиять на общественное мнение, изменив его в нужную вам сторону. Как вы начнете и как закончите свою речь, если ваш адресат:

- а) представители партии "зеленых";
- б) молодежь;
- в) живущие в этом районе люди, которые когда-то участвовали в создании парка (сажали деревья);
- г) жильцы домов, рядом с которыми будет вестись строительство.

Выберите одного из адресатов и составьте полный текст убеждающей речи.

4. Перед вами различные политические лозунги. Распределите их по группам: 1) направленные на самосознание; 2) направленные на эмоцио-

нальное восприятие; 3) направленные на рациональные мотивы; 4) направленные на созидание; 5) направленные на критику существующего строя.

*"Нет – антинародному режиму" (КПРФ), "Нам по пути" (Партия Жизни), "Нам не нужна такая реформа", "Достойная жизнь, социальная справедливость, ответственная власть" (Яблоко), "Долой самодержавие!", "Стране – чистый воздух" (Зеленая Россия), "Дойдем до Берлина", "Пролетарии всех стран, соединяйтесь!", "Все на фронт!", "Россия победит Капитал" (Яблоко), "Голосуй сердцем", "Закон. Зарплата. Здоровье", "Миру – мир!", "Зеленые говорят – нет" (Зеленая Россия).*

5. Прочитайте фрагмент интервью с Михаилом Прохоровым (участник президентских выборов 4 марта 2012 года, на которых занял 3-е место). Каков политический лозунг бизнесмена? Насколько он удачен?

– Какое место отводится молодежи в нашей стране?

*– Я знаю, что треть молодежи сейчас мечтает уехать за границу, потому что не видит перспектив ни для профессионального, ни для социального роста. Наш рынок труда не соответствует тому, кого мы готовим. То есть молодые люди, амбициозные, заканчивают высшее учебное заведение и не получают работу. Тут есть серьезная системная проблема. Сейчас в России 70 процентов выпускников получают высшее образование, 30 – средне-специальное. Спрос на рынке труда находится в обратной пропорции... Поэтому большинство выпускников не работает по специальности, нет столько рабочих мест для менеджеров и экономистов. На самом деле лучшие перспективы сейчас будут у тех, кто, уже имея высшее образование, степень бакалавра, получит рабочую специальность. Сделать это можно за три-шесть месяцев. Правительству надо снова поднимать престижность таких профессий и уровень оплаты. Это часть нашей программы. Знаю, сейчас вам это может показаться диким, но в большинстве развитых стран так и происходит.*

*Место в жизни, которое вы займете, зависит, в первую очередь, от вашего выбора и ваших усилий. Жизнь пустит вас именно на ваше место. Которое будет точно соответствовать вашим амбициям, способностям и приложенному труду. Главное – стремитесь действовать и добиваться. А мы будем помогать, создавая максимальные возможности и перспективы.*

## *Деловое красноречие*

1. Подберите и систематизируйте материал на тему "Особенности подготовки и проведения деловых выступлений". Составьте текст речи. Отредактируйте его с точки зрения композиции и языкового оформления. Приготовьтесь выступить перед аудиторией.

2. Какие компоненты деловой беседы иллюстрируют следующие отрывки? Обоснуйте свое решение.

а) – *У меня серьезные и спешные предложения...*

– *Нельзя узнать, в чем выражается их суть конкретно, вещественно?*

– *Суть такая: немедленно, за счет промышленного строительства, строить большое число домов облегченного типа. Это компенсируется. Без жилищ кадров не будет.*

*Она хорошо продумала свое предложение и теперь ждала вопросов, возражений, чтобы развить мысль (В. Кетлинская).*

б) *"Я бы хотел обсудить с вами проблемы дисциплины. Вы знаете, что в последнее время этот вопрос стоит, к сожалению, весьма остро", – строго глядя на студентов, произнес декан.*

в) *Вернер склонил голову в знак согласия...*

– *Я принимаю решение: темпы ослаблять не будем, Сергей Викентьевич выяснит, в какой мере лесозавод может давать пиломатериалы. Товарищ Каплан разработает типовой проект жилого дома облегченного типа. Товарищ Гранатов ускорит строительство кирпичного завода. Я беру на себя содействие сверхурочному строительству... и выделю часть рабочей силы для регулярного строительства (В. Кетлинская).*

3. Прочитайте книгу П. Мицича "Как проводить деловые беседы". В соответствии с полученными рекомендациями разработайте конкретный вариант деловой беседы.

4. Представьте себе ситуацию "Собеседование при приеме на работу".

1) Кратко охарактеризуйте следующие вопросы, которые наниматель задал претенденту (вопросы идут строго друг за другом):

а) Каков ваш стаж работы по данной специальности?

б) Что вы знаете о нашей отрасли?

в) Вы сейчас сказали, что вас уволили с прежнего места работы? Почему?

г) Как же вы тогда объясните формулировку об увольнении, записанную в вашей трудовой книжке?

д) Вы, конечно, понимаете, что при таких условиях мы не сможем предоставить вам значительный оклад?

е) У вас есть дети?

ж) Вы сейчас сказали, что долгое время работали в Латвии. Вы латыш?

*Образец характеристики:* закрытый, личный, уместный, простой, основной, нейтральный.

5. Составьте список вопросов, которые бы вы обязательно задали человеку, поступающему на работу в вашу фирму.

6. Закрепите на практике знания и умения, полученные при изучении особенностей делового общения. Объединитесь в группы от 2 до 4 человек. Содержание игры и роли участников понятны из названия: руководитель подразделения дает своим сотрудникам поручения.

Руководитель: Результаты коммуникационного аудита свидетельствуют, что на нашем предприятии сложился неблагоприятный коммуникационный климат. Необходимо исправить ситуацию. Думаю, что нам пригодится опыт создания благоприятного коммуникационного климата, описанный в книгах зарубежных специалистов. Прошу ознакомиться с ним, выписать формы и методы, которые можно применить на нашей фирме (вариант задания для специалистов по связям с общественностью, менеджеров) и представить результаты на ближайшем совещании.

### ***Судебное красноречие***

1. Подготовьте доклад об известных античных риториках и российских юристах, внесших вклад в становление и развитие судебного красноречия.

*Возможные темы:*

- 1) Специфика судебного красноречия в Древней Греции.
- 2) Вклад Демосфена в развитие юридической риторики.
- 3) Лисий как составитель судебных речей.
- 4) Римское право и юридическая риторика.
- 5) Римские судебные ораторы.
- 6) Система статусов Гермагора и ее значение для римского судебного красноречия.
- 7) А. Ф. Кони и его выступления в суде.
- 8) В. Д. Спасович и его выступления в суде.
- 9) К. К. Арсеньев и его выступления в суде.

10) С. А. Андреевский и его выступления в суде.

11) П. А. Александров и его выступления в суде.

12) Ф. Н. Плевако и его выступления в суде.

13) Н. П. Карабчевский и его выступления в суде.

2. Выступите с докладом. Сделайте письменный самоанализ.

4. Найдите недочеты в речи юристов. Объясните характер допущенных ошибок.

а) Прокурор: Уважаемый суд! Сегодня мы рассмотрим уголовное дело по обвинению У. И. Сапрыкина. Инициатор преступления вину полностью признал. Доминирующим в его деле является факт раскаяния и активное содействие раскрытию преступления. Вносит корректив в это дело тот факт, что подсудимый находился в состоянии аффекта.

б) Адвокат: Вы сами обращались к подсудимому по вопросу приобретения фармзавода на торгах?

Свидетель: Нет

Адвокат: Прошу учесть, что данное приобретение не может быть рассмотрено в качестве доказательства проявления изменения волеизъявления арендодателя в отношении договора в рамках предъявленного обвинения.

в) Прокурор: развернутая перед вами картина во всей своей силе, во всем объеме, во всей полноте изображает такое обращение с ребенком, которое нельзя не признать издевательством во всех формах, во всех смыслах, во всех отношениях ... То, что вы слышали, это ужасно, это трагично, это превосходит всякие пределы, это содрогает все нервы, это поднимает волосы дыбом.

г) Защитник: Почему вы схватили первый попавший предмет и ударили Александрова?

Подсудимый: Не знаю.

Защитник: Вы, как лицо, находящее в здравом уме, могли предположить последствия своих действий?

Подсудимый: Да.

д) Адвокат: Сегодня мы рассмотрели уголовное дело по обвинению Т. М. Кузьминой. Человек должен поступать так, чтобы не причинять зла другим, позволять себе быть лицом, подрывающим устои общества.

е) Истец: Сессия горсовета проводилась под давлением первого зама председателя администрации. Он...

Судья: Это ваши оценочные понятия. Нас интересуют факты. Под давлением, без давления, улыбаясь, плача – это ваши оценки.

Истец: Депутаты не были проинформированы и поэтому ...

Судья: Опять-таки это оценочные понятия.

ж) Судья (после объяснений ответчика обращается к истцу): У вас вопросы к ней есть?

Истец: Вы говорите, что я не обращался к вам. Я обратился и получил отказ.

Судья: Она и говорит, что вы обращались к делу, а обжалуете действия директора.

з) Судья (обращаясь к истцу): Вы не отнесете повестку ответчику?

Истец: Уважаемый судья, он ни разу в суд не явился. Сколько я буду за ним бегать?

Судья: Значит, вы меня поняли. Или сами здесь, или распись на повестке. Второго нет.

5. Сравните две фразы. Определите, какая из них окажет большее влияние на присяжных заседателей. Объясните свой выбор.

а) Подсудимый был полтора года в одиночной камере. Вы, надеюсь, представляете, что это такое.

б) Подсудимый был полтора года в одиночной камере. Знаете ли вы, господа присяжные заседатели, что такое одиночное заключение? Это три шага в длину, два шага в ширину и... ни клочка неба.

6. Проведите риторический анализ текста публичного выступления на суде (защитительной или обвинительной речи): определите стиль и тип речи, укажите основные тропы и фигуры, определяющие особенности данного текста, покажите, как они влияют на усиление восприятия речи. Создайте собственный профессионально ориентированный текст, выделите речевые средства выразительности, характерные для вас как оратора.

7. Прочитайте тексты. Какие тактические и психологические приемы представления и исследования доказательств (учет невербального поведения присяжных, прием демонстрации, поддержание эмоционального и визуального контакта с заседателями, апелляция к прошлому и настоящему опыту присяжных и пр.) применяют герои описанных ситуаций?

1) *Истец, мистер Послуэйт, утверждал, что в результате падения лифта он получил травму, из-за чего лишился возможности поднимать правую руку. Хаммер (адвокат), казалось, был исполнен сочувствия: "Мистер Послуэйт, – сказал он, – покажите присяжным, как высоко вы мо-*

*жете поднимать руку". Естественно, истец поднял руку совсем невысоко. "А теперь покажите нам, как вы могли поднимать руку до этого несчастного случая", – предложил Хаммер. "Да прямо над головой", – ответил Послуэйт и поднял руку вертикально. Реакция присяжных была однозначной (Д. Карнеги).*

*2) Прокурор Бакли гордился своим умением читать по лицам присяжных их мысли и чувства. Во время процесса он неотрывно изучал мимику каждого и в любой момент мог сказать самому себе, что каждый из них думает. Даже устраивая перекрестный допрос свидетелю, он не сводил глаз с ложи, где сидели присяжные (Дж. Гришэм).*

*3) Полтора часа я привычным для адвоката способом допрашивала свидетеля обвинения, пытаюсь уличить его во лжи:*

*– Как часто вы ездили в это место?*

*– Каждый день, там за домами на стоянку и ставлю свою машину.*

*– Сколько лет вы туда ездите?*

*– Лет десять.*

*– Вы живете в этом городе?*

*– Да, но не в этом районе.*

*– Судя по всему, вы хорошо знаете это место, тогда почему путаете номер дома? На предварительном следствии вы говорили, что увидели машину, из которой стреляли, около дома № 16, а сейчас вы утверждаете, что около дома № 5?..*

*И тут прокурор Рогачева, повернувшись к присяжным, тихо и доверительно произнесла:*

*– Вот вы, уважаемые присяжные, ходите в Облсуд каждый день уже неделю. Хоть кто-нибудь из вас обратил внимание на номер дома?*

*Присяжные оживились, стали кивать в поддержку прокурора, а значит, и свидетеля.*

8. Подготовьте презентацию на одну из следующих тем:

1) Тактические приемы представления и исследования доказательств.

2) Психологические приемы представления и исследования доказательств.

3) Представление аргументов, доказательств, доводов по различным сенсорным каналам.

4) Социально-психологическая характеристика речи как средства процессуального убеждения.

5) Прямой способ убеждения в ходе судебного следствия.

6) Косвенный способ убеждения в ходе судебного следствия.

9. Прочитайте текст. Взяв его за основу, составьте сообщение на тему "Невербальное общение в суде". Произнесите сообщение перед однокурсниками, соблюдая рекомендации к невербальному поведению оратора.

*Поскольку основная масса людей создает свое первое впечатление о человеке, особенно на стадии доречевого общения, на основе оценки его внешних данных, огромное значение для формирования положительного имиджа юриста имеет его внешность. Эффект визуальной привлекательности прокурора и адвоката в судебном процессе в полной мере проявляется только тогда, когда одежда и предметы внешнего оформления сочетаются с привлекательностью других компонентов их невербального поведения: благопристойной осанкой и телодвижениями, мягкостью, обходительностью, учтивостью, непринужденным, открытым и осмысленным выражением лица, прямым и в то же время скромным взглядом, уместной и приятной улыбкой, свидетельствующей о веселом нраве, естественным простодушием, располагающим людей к откровенности, и другими, иногда трудно объяснимыми, проявлениями «языка тела», которые в совокупности образуют располагающие к себе внешность и манеры поведения.*

10. Найдите ошибки в невербальном поведении адвоката. Докажите, что именно эти ошибки препятствовали установлению нормального психологического контакта с присяжными заседателями и не позволили адвокату выиграть дело.

*В течение четырех зимних месяцев слушалось дело группы молодых людей, обвиняемых в бандитизме, разбойных нападениях, торговле оружием и убийствах. У адвоката Павловой подзащитным был Иванов, который являлся второстепенной фигурой в группе соучастников, по крайней мере на фоне всех остальных: не убивал, не грабил, про него все говорили, что он стоял на «стреме». Присяжными заседателями в процессе были безработные ткачихи. Они, экономя на общественном транспорте, пешком добирались до здания областного суда. Сидели в плохо отапливаемом зале, в потерявшей вид одежде и в течение четырех месяцев имели возможность наблюдать за адвокатом Павловой. Каждый день она лихо подкатывала к*

зданию суда на иномарке, раздражая визгом тормозов присяжных заседателей, сидела в зале в канадской шубе из чернобурой лисицы, стоимостью свыше стоимости квартиры каждой из присяжных. Так как роль подзащитного была второстепенной, то вопросов она не задавала. Павлова откровенно спала на плече у своего старшего коллеги, не скрывая зевоты и безразличия ко всему происходящему в зале судебного заседания. Когда наступило время ее выступления, видно было, как напряглись лица присяжных. По сравнению с выступлениями других адвокатов речь Павловой была более содержательной и интересной по форме, хорошо скомпонованной, яркой, своеобразной, живой, экспромтной, а не прочитанной "по бумажке". Адвокат хорошо подготовилась и поэтому вполне заслуженно была довольна своей речью. И тем обиднее был итог. Подсудимые, за исключением ее подзащитного Иванова, получили от присяжных заседателей кто снисхождение, кто особое снисхождение, кто-то был признан невиновным или его действия были признаны недоказанными. Что же касается Иванова, то он оказался единственным подсудимым, которого они не признали заслуживающим какого-либо снисхождения.

11. Прочитайте текст. В чем заключается трудность при разработке композиции и произнесении защитительной речи? Как построить речь, чтобы произвести благоприятное впечатление идеального защитника?

*При разработке композиции и произнесении защитительной речи самое трудное заключается в том, чтобы в соответствии с публичным характером и односторонней функцией защиты осветить только обстоятельства и доказательства, полностью или частично оправдывающие подсудимого или смягчающие его ответственность, и одновременно при выполнении этой деликатной работы (особенно по делам об убийствах, изнасилованиях и о других опасных преступлениях, совершенных при отягчающих обстоятельствах) произвести благоприятное впечатление идеального защитника.*

Для этого защитительную речь следует разработать и произнести в таком композиционно-стилистическом ключе, чтобы из каждой части речи, каждого ее слова и даже из тона речи адвоката было видно, что, выполняя свою важную, трудную и деликатную функцию защиты, он выступает в состязательном уголовном процессе, говоря словами А. Ф. Кони, в роли "не пособника своего клиента в стремлении уйти от уголовной

*ответственности", а правозаступника, квалифицированного юридическо-го "помощника" и советника подзащитного, который, по его (защитника) искреннему убеждению, не виновен вовсе или вовсе не так и не в том, как и в чем его обвиняют".*

12. Подготовьте презентацию на одну из следующих тем:

- 1) Общие требования к форме судебной речи
- 2) Характеристика основных элементов обвинительной речи.
- 3) Характеристика основных элементов защитительной речи.
- 4) Композиционные особенности убедительной обвинительной речи.
- 5) Композиционные особенности убедительной защитительной речи.

13. Прочитайте текст. На его основе сформулируйте требования к речевому поведению адвоката.

*Для формирования у присяжных заседателей и судьи благоприятного впечатления о личности защитника и выполняемой им важной социальной роли в уголовном судопроизводстве адвокат на протяжении всей защитительной речи должен придерживаться такого стиля вербального и невербального поведения, который способствует формированию его положительного имиджа. При этом адвокат должен избегать ошибок, формирующих отрицательный имидж защитника, к которым относятся декламация на повышенных тонах, страстность, громкие, резкие выражения в состоянии раздражения и другие недочеты, разрушающие убедительность защитительной речи. Громовые речи защитника не оказывают убеждающего воздействия на присяжных даже тогда, когда "гром и молния" раздаются в ответ на несправедливые выпады необъективного обвинителя и защитник проникнут искренним негодованием по поводу бестактности своего процессуально противника. Здравый смысл подсказывает, что в таких случаях защитнику нет смысла раздражаться праведным гневом, поскольку бестактность обвинителя и без того по достоинству будет оценена присяжными, особенно в том случае, когда достойно, спокойно, сдержанно, корректно и умеренно прозвучали возражения со стороны защиты. Ведь тогда убедительность речи защитника возрастает еще и за счет контраста с непристойной речью обвинителя (по И. Л. Трунову, В. В. Мельнику).*

# ТЕСТЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

## Тест по разделу 1

1. Раздел риторики о законах подготовки и произнесения публичной речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию - это
  - а) гомилетика
  - б) речевой этикет
  - в) оратория
  - г) культура речи
2. Предметом оратории является
  - а) диалогическая речь
  - б) публичное выступление
  - в) спор
  - г) беседа
3. Традиционная риторика – это
  - а) мастерство владения устной диалогической речью
  - б) мастерство владения устной монологической речью
  - в) мастерство владения устной речью
  - г) мастерство владения письменной речью
4. Современная риторика – это
  - а) мастерство владения устной диалогической речью
  - б) мастерство владения диалогической речью
  - в) мастерство владения всеми видами устной речи
  - г) мастерство владения письменной речью
5. Риторика относится к ... наукам
  - а) философским
  - б) гуманитарным
  - в) лингвистическим
  - г) филологическим
6. Наиболее полно соответствует современным научным взглядам следующее определение риторики
  - а) наука об ораторском искусстве
  - б) наука об искусной, витиеватой, украшенной речи
  - в) наука о хорошей речи
  - г) филологическая наука, объектом изучения которой являются теория и мастерство результативного устного общения во всех его формах и видах.

7. К основным законам риторики не относится закон

- а) гармонизирующего диалога
- б) удовольствия
- в) эмоциональности речи
- г) краткости речи

8. К основным законам риторики не относится закон

- а) гармонизирующего диалога
- б) удовольствия
- в) вежливости
- г) продвижения и ориентации на адресат

9. К основным законам риторики не относится закон

- а) гармонизирующего диалога
- б) логичности речи
- в) удовольствия
- г) эмоциональности речи

10. "Речевое общение возможно только при активном взаимодействии участников речевой ситуации" – это требование закона

- а) продвижения и ориентации на адресат
- б) удовольствия
- в) эмоциональности речи
- г) гармонизирующего диалога

11. "Слушатель с помощью говорящего должен осознавать структуру речи, ее организацию" – это требование закона

- а) продвижения и ориентации на адресат
- б) удовольствия
- в) эмоциональности речи
- г) гармонизирующего диалога

12. "Говорящий должен обладать умением выразить свои переживания в речи, сделать ее экспрессивной" – это требование закона

- а) продвижения и ориентации на адресат
- б) удовольствия
- в) эмоциональности речи
- г) гармонизирующего диалога

13. "Говорящий должен доставить радость слушателю, сделать общение приятным" – это требование закона

- а) продвижения и ориентации на адресат

- б) удовольствия
- в) эмоциональности речи
- г) гармонизирующего диалога

14. Принципы речевого поведения, позволяющие диалогизировать речевое общение, – это

- а) внимание к адресату
- б) близость
- в) конкретность
- г) все перечисленное

15. Риторика как наука убеждения появилась

- а) на Древнем Востоке
- б) в Древней Греции
- в) в Древнем Риме
- г) в Средневековой Европе

16. Логограф – это

- а) профессиональный оратор
- б) учитель красноречия
- в) составитель речей для других
- г) человек, выступающий в суде.

17. Ритор в Древней Греции – это

- а) ученый, изучающий риторику
- б) учитель красноречия
- в) составитель речей для других
- г) человек, выступающий в греческом суде.

18. Философскую концепцию о том, что "человек - мера всех вещей", выдвинул

- а) Протагор
- б) Горгий
- в) Сократ
- г) Аристотель

19. Парадоксы, основанные на многозначности понятий, - риторические средства воздействия, которые активно использовались:

- а) в диалектике Сократа
- б) в логике Аристотеля
- в) в риторике Цицерона
- г) в софистике

20. О том, что умение софистов спорить – всего лишь навык да сноровка, заявлял

- а) Платон
- б) Квинтилиан
- в) Аристотель
- г) Цицерон

21. Первую в мире систему дискуссионной аргументации создал

- а) Протагор
- б) Горгий
- в) Сократ
- г) Аристотель

22. Мысль о том, что влияние оратора на слушателей основано на фактах, логике и умелом управлении эмоциями толпы, высказал

- а) Платон
- б) Квинтилиан
- в) Аристотель
- г) Цицерон

23. Мысль о том, что при отстаивании своих взглядов необходимо опираться не на дешевые приемы давления на психику, а на научный метод, высказал

- а) Платон
- б) Квинтилиан
- в) Аристотель
- г) Цицерон

24. Формальную логику изобрел

- а) Аристотель
- б) Протагор
- в) Квинтилиан
- г) Платон

25. Найдите в списке произведение Аристотеля

- а) "Федр"
- б) "Сократ"
- в) "Горгий"
- г) "Риторика"

26. Найдите в списке произведение Цицерона

- а) "Риторика"

- б) "Тописка"
- в) "Оратор"
- г) "О софистических опровержениях"

27. Знаменитый трактат Аристотеля "Риторика" состоит из

- а) двух книг
- б) трех книг
- в) четырех книг
- г) пяти книг

28. Найдите имя ученого, жившего в Древнем Риме

- а) Аристотель
- б) Протагор
- в) Квинтилиан
- г) Платон

29. Найдите имя ученого, жившего в Древней Греции

- а) Цицерон
- б) Спиноза
- в) Квинтилиан
- г) Платон

30. Становление риторической школы в Риме – заслуга

- а) Цицерона
- б) Цезаря
- в) Квинтилиана
- г) Нерона

31. Монотонность, строго ограниченный набор жестов, декларативность – признаки, отличавшие

- а) аттицизм
- б) эллинизм
- в) азианизм
- г) все перечисленное

32. Превращали свои выступления в яркие театральные представления и весьма эффектно преподносили свои идеи толпе представители

- а) аттицизма
- б) эллинизма
- в) азианизма
- г) гедонизма

33. Платоновская теория красноречия была изложена в диалоге

- а) "Федр"
- б) "Сократ"
- в) "Горгий"
- г) все перечисленное

34. Ирония и майевтика – главные приемы

- а) формальной логики
- б) сократовской диалектики
- в) софистики
- г) схоластики

35. Умение вести спор, сталкивать противоположные взгляды во времена Сократа называлось:

- а) полемика
- б) софистика
- в) эристика
- г) гомилетика

36. Схоластика появилась

- а) в античности
- б) в Средние века
- в) в эпоху Возрождения
- г) в период Нового времени

37. Продолжите фразу: Богословская риторика - это

- а) софистика
- б) диалектика
- в) схоластика
- г) гомилетика

38. Выражение "Стиль речи зависит от предмета изложения: о вещах похвальных следует говорить с восхищением, о вещах, возбуждающих страдание, со смирением" принадлежит

- а) Платону
- б) Квинтилиану
- в) Аристотелю
- г) Цицерону

39. Мысль о том, что эффективность речи во многом зависит от личности оратора, его сноровки и умения давить на психику толпы, высказал

- а) Платон
- б) Квинтилиан
- в) Аристотель
- г) Цицерон

40. Мнение о том, что оратор должен четко определить предмет речи, познать о нем истину, познать души людей, для которых предназначена речь, высказывал

- а) Платон
- б) Квинтилиан
- в) Аристотель
- г) Цицерон

41. Впервые провозгласил культ слова в Древней Греции и сказал о том, что "слово есть великий властелин, который, обладая малым и совершенно незаметным телом, совершает чудеснейшие дела..."

- а) Платон
- б) Сократ
- в) Аристотель
- г) Горгий

42. В книге "Риторика" Аристотеля обозначены следующие виды речей:

- а) совещательные;
- б) эпидейктические
- в) судебные
- г) все перечисленные.

43. Аристотель считал главным в риторике:

1. Чувственное удовольствие, получаемое в словесной игре оратором.
2. Учение о доказательстве, т. е. способах убеждения.
3. Эмоциональное наслаждение слушателя
4. Отстаивание своей позиции, победу над противником

44. Эпоха, в которую активно использовались богословские диспуты и проповеди, – это:

- а) Античность
- б) Средневековье
- в) Возрождение
- г) Новое время

45. Эпоха, в которую были популярны свободные дискуссии и публичные выступления – это:

- а) Античность
- б) Средневековье
- в) Возрождение
- г) Новое время

46. Эпоха, в которую были популярны письменные формы обсуждения спорных вопросов – это:

- а) Античность
- б) Средневековье
- в) Возрождение
- г) Просвещение

47. Впервые сформулировал закон достаточного основания

- а) Лейбниц
- б) Бекон
- в) Паскаль
- г) Спиноза

48. Автором первого русского учебника по риторике был

- а) Галич
- б) Ломоносов
- в) Рижский
- г) Сперанский

49. Книгу "Опыт риторики" написал

- а) Галич
- б) Ломоносов
- в) Рижский
- г) Сперанский

50. Книгу "Теория красноречия для всех родов прозаических сочинений" написал

- а) Галич
- б) Ломоносов
- в) Рижский
- г) Сперанский

51. Книгу "Краткое руководство к красноречию" написал

- а) Галич
- б) Ломоносов

- в) Рижский
- г) Сперанский

52. Книгу "Правила высшего красноречия" написал

- а) Галич
- б) Ломоносов
- в) Рижский
- г) Сперанский

53. "Общую риторику" и "Частную риторику" написал

- а) Галич
- б) Ломоносов
- в) Рижский
- г) Кошанский

54. Особое значение эмоциональной стороне речи придавал

- а) Галич
- б) Ломоносов
- в) Рижский
- г) Сперанский

55. Особое значение вопросам чистоты и правильности речи придавал

- а) Галич
- б) Ломоносов
- в) Рижский
- г) Сперанский

56. Принцип Ломоносова использовать в терминологии риторики только русские слова и выражения нарушил

- а) Галич
- б) Сперанский
- в) Рижский
- г) Кошанский

57. Обогастил русскую риторику учением о признаках "совершенного языка"

- а) Галич
- б) Сперанский
- в) Рижский
- г) Кошанский

58. Выражение "Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению" принадлежит

- а) Галичу
- б) Ломоносову
- в) Рижскому
- г) Сперанскому

59. Выражение "Красноречие есть дар потрясать души, переливать в них свои страсти и тем самым сообщать образ своих понятий" принадлежит

- а) Галичу
- б) Ломоносову
- в) Рижскому
- г) Кошанскому

60. Выражение "Риторика есть искусство находить способы убеждения относительно каждого данного предмета" принадлежит

- а) Аристотелю
- б) Ломоносову
- в) Рижскому
- г) Цицерону

61. Древние греки считали, что источниками красноречия являются

- а) природный дар,
- б) теоретическое обучение,
- в) практика
- г) все перечисленное

62. Институт живого слова был создан

- а) в 1917
- б) в 1918
- в) в 1924
- г) в 1936

63. Институт живого слова был закрыт

- а) в 1917
- б) в 1918
- в) в 1924
- г) в 1936

64. В Институте живого слова были следующие отделения

- а) научное;
- б) учебное;

- в) просветительское,
- г) все перечисленные

65. В создании Института живого слова приняли участие

- а) Н. Ф. Кошанский, А. И. Галич
- б) Л. В. Щерба, А. В. Луначарский
- в) Т. А. Ладыженская, М. М. Разумовская
- г) Ю. М. Лотман, Ю. В. Рождественский

66. Ренессанс риторики в современной России связан с именами

- а) С. И. Львовой, В. И. Капинос
- б) Ю.М. Лотмана, Ю.В. Рождественского
- в) В.В. Виноградова, Л. В. Щербы
- г) Н. Ф. Кошанского, А. И. Галича

67. Риторика как наука возникла

- а) в 5 веке до н.э.
- б) в 4 веке до н.э.
- в) в 5 веке н.э.
- г) в 4 веке н.э.

68. Кризис российской риторики, связанный с ее исчезновением как науки и учебного предмета в лицеях, гимназиях и университетах, произошел

- а) во второй половине 18 в.
- б) в первой половине 19 в.
- в) в первой половине 20 в.
- г) во второй половине 20 в.

69. Возрождение российской риторики, включение ее как науки и учебного предмета в школы, лицеи, гимназии и университеты произошло

- а) во второй половине 18 в.
- б) в первой половине 19 в.
- в) в первой половине 20 в.
- г) в конце 20 в.

70. Судьбу российской риторики, ее историю рассмотрел в труде "О художественной прозе" известный российский филолог

- а) Ю. М. Лотман
- б) Ю. В. Рождественский
- в) В. В. Виноградов
- г) Л. В. Щерба

## Тест по разделу 2

1. В античности в ходе работы над публичным выступлением выделялось:

- А) 2 этапа
- Б) 3 этапа
- В) 4 этапа
- Г) 5 этапов

2. Какой элемент риторического канона отсутствует: изобретение мыслей, их расположение, ..., запоминание, произнесение.

- А) самооценка
- Б) словесное выражение
- В) репетиция
- Г) работа над композицией

3. Какой элемент риторического канона отсутствует: изобретение мыслей, их расположение, словесное выражение, ..., произнесение

- А) самооценка
- Б) словесное выражение
- В) запоминание
- Г) работа над композицией

4. В докоммуникативный этап входит

- А) работа над композицией
- Б) поведение оратора
- В) самооценка выступления
- Г) техника произнесения речи

5. В коммуникативный этап входит

- А) работа над композицией
- Б) репетиция
- В) самооценка выступления
- Г) техника произнесения речи

6. Элементы риторического канона располагаются в следующей последовательности

- а) инвенция, диспозиция, элокуция, меморио, акцио
- б) диспозиция, инвенция, элокуция, меморио, акцио
- в) инвенция, диспозиция, элокуция, акцио, меморио
- г) инвенция, элокуция, диспозиция, меморио, акцио

7. Инвенция – это раздел риторического канона, в котором осуществляется ... речи

- а) расположение
- б) выражение
- в) изобретение
- г) произнесение (исполнение) речи

8. Практические советы по сбору материала даются в разделе риторики

- а) элокуция
- б) меморио
- в) диспозиция
- г) инвенция

9. Этому этапу риторического канона соответствуют следующие виды деятельности: *выбор темы (если дана такая возможность), определение основной цели сообщения, формулирование названия речи, продумывание эскизного плана*

- а) диспозиция
- б) инвенция
- в) элокуция
- г) акцио

10. Диспозиция – это раздел риторического канона, в котором происходит ... речи

- а) изобретение
- б) выражение
- в) украшение
- г) расположение

11. Элокуция – это раздел речевого сообщения, в котором осуществляется ... речи

- а) выражение
- б) изобретение
- в) расположение
- г) исполнение

12. Стилистические ресурсы языка изучаются в разделе риторики

- а) акцио
- б) инвенция
- в) диспозиция
- г) элокуция

13. Акцио – раздел риторического канона, в котором изучается ... речи

- а) исполнение
- б) расположение
- в) выражение
- г) запоминание

14. Какой компонент характеристики ораторского мастерства не рассматривается в разделе акцио

- а) манера держаться
- б) определение цели сообщения
- в) звучание голоса
- г) внешний вид

15. Каковы основные функции заключения

- А) суммировать сказанное
- Б) усилить интерес к предмету речи
- В) закрепить впечатление от выступления
- Г) все перечисленное

16. Восполните фразу: гомогенная аудитория – это...

- А) однородная
- Б) возрастная
- В) неоднородная
- Г) образованная

17. Восполните фразу: гетерогенная аудитория – это...

- А) однородная
- Б) возрастная
- В) неоднородная
- Г) образованная

18. По правилу Леонардо да Винчи вступление и заключение в совокупности не должны превышать

- А) 1/3 всего выступления
- Б) 1/4 всего выступления
- В) 1/5 всего выступления
- Г) 1/6 всего выступления

19. Какой прием косвенного выступления иллюстрирует такое начало речи: "Американцы являются самыми ужасными преступниками в современном мире (выступление перед американцами)"

- А) исторический эпизод

- Б) цитаты
- В) провокация
- Г) сопоставление всех за и против

20. Какой прием косвенного выступления иллюстрирует такое начало речи: "Знаете ли вы, что рабство существует в 17 странах современного мира?"

- А) исторический эпизод
- Б) неожиданность
- В) связь с жизненно важными интересами слушателей
- Г) гипербола

21. Какой из перечисленных признаков объединяет аудиторию

- А) мотивы слушания
- Б) условия слушания
- В) уровень понимания
- Г) отношение к оратору

22. Какой из перечисленных признаков разъединяет аудиторию

- 1) условия слушания
- 2) оратор
- 3) общая деятельность
- 4) уровень понимания

23. Какое утверждение неправильно

- А) Умеренный темп речи - это 90-120 слов в минуту
- Б) Чем старше слушатели, тем легче они меняют свои убеждения
- В) Мотивы слушания - это разъединяющий признак
- Г) В античности выделялось 5 этапов работы над речью

24. Какое утверждение неправильно

- А) Смотрите на того, кто задает вопрос
- Б) Ответ должен быть кратким
- В) Свой ответ обращайтесь только к задавшему вопрос
- г) Слушатели ценят остроумные ответы

25. Слова "Речь слагается из трех компонентов: из самого оратора, из предмета, о котором он говорит, и из лица, к которому он обращается с речью: оно-то и есть конечная цель всего" сказал

- а) Ю. В. Рождественский
- б) Цицерон
- в) П. Грайс
- г) Аристотель

26. Композиция публичного выступления включает следующие обязательные компоненты

- а) вступление, основная часть, заключение
- б) зачин, основная часть, заключение, концовка
- в) вступление, сообщение темы, доказательство, заключение
- г) вступление, сообщение темы, сообщение цели речи, развитие темы, доказательство, опровержение, заключение

27. Заключению публичного выступления не свойственна задача

- а) суммировать сказанное сделать выводы
- б) усилить интерес к предмету речи
- в) закрепить впечатление от выступления
- г) изложить цели выступления

28. Для основной части речевого сообщения не характерно

- а) сообщение информации
- б) призыв к непосредственным действиям
- в) обоснование собственной точки зрения
- г) убеждение аудитории

29. Приемы *ссылка на авторитет, исторический эпизод, чтение газетных и журнальных заголовков* характерны для следующих частей ораторского выступления

- а) заключение
- б) вступление
- в) основная часть
- г) концовка

30. Фраза "Всякая речь должна быть, словно живое существо – у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг другу и соответствовать целому" принадлежит

- А) Аристотелю
- Б) Платону
- В) Цицерону
- Г) Сократу

31. Оптимальным темпом речи является

- а) 80–90 слов в минуту
- б) 170–180 слов в минуту
- в) 120–150 слов в минуту
- г) 200–250 слов в минуту

32. По целям публичные выступления делятся на

- а) информационные, убеждающие, развлекательные
- б) убеждающие, нравоучительные, эмоциональные
- в) информационные, развлекательные, агитационные
- г) убеждающие, воодушевляющие, призывающие к действию

33. К агитационной речи относится

- А) убеждающая речь
- Б) воодушевляющая речь
- В) речь, призывающая к действию
- Г) все перечисленные

34. В информационной речи может быть предложена тема

- а) Выборы в Америке
- б) Нужен ли нам речевой этикет?
- в) Берегите мужчин
- г) От сессии до сессии живут студенты весело.

35. К жанрам информационной речи не относится

- а) вузовская лекция
- б) митинговое выступление
- в) речь на собрании
- г) рекламная речь

36. Для информационной речи, как правило, нехарактерно качество

- а) содержательность
- б) лаконичность
- в) страстность
- г) логичность

37. К жанрам агитационной речи не относится

- а) рекламная речь
- б) проповедь
- в) научное сообщение
- г) митинговая речь

38. Темой агитационной речи может быть

- а) Наводнение в Европе
- б) Забытые слова
- в) Речевого этикета и его функции
- г) Смех – лучшее лекарство

39. Найдите ошибку в перечне жанров эпидейктического красноречия

- а) приветствие
- б) отчет
- в) благодарственное слово
- г) презентация

40. Чертой эпидейктического красноречия не является

- а) краткость
- б) выразительность
- в) объективность
- г) благозвучие

41. К эпидейктическому красноречию не относится

- а) юбилейная речь
- б) поминальная речь
- в) воодушевляющая речь
- г) рекламная речь

42. К критериям оценки содержания публичного выступления

относят:

- а) свободное владение материалом
- б) применение наглядных средств
- в) связь с жизнью
- г) четкость структуры.

43. К критериям оценки методики изложения ораторской речи

не относится:

- а) свободное владение материалом
- б) четкость структуры
- в) применение наглядных средств
- г) новизна материала.

44. Какое средство относится к вербальным

- а) поза
- б) тембр
- в) слова
- г) звучность

45. Какое невербальное средство относится к кинетическим

- а) положение собеседников относительно друг друга
- б) темп
- в) мимика
- г) пауза

46. Какое невербальное средство относится к кинетическим

- а) поза
- б) тембр
- в) расстояние для разговора
- г) звучность

47. Какое невербальное средство относится к паралингвистическим

- а) жесты
- б) паузы
- в) мимика
- г) положение собеседников относительно друг друга

48. Какое невербальное средство относится к паралингвистическим

- а) жесты
- б) позы
- в) мимика
- г) интонация

49. Какое невербальное средство относится к проксемическим

- а) жесты
- б) паузы
- в) мимика
- г) положение собеседников относительно друг друга

50. Какое невербальное средство относится к проксемическим

- а) расстояния для разговора
- б) паузы
- в) мимика
- г) поза

51. Поклон – это

- а) этикетный жест
- б) ритмический жест
- в) регулирующий жест
- г) реагирующий жест

52. Жест счета – это

- а) этикетный жест
- б) ритмический жест
- в) регулирующий жест
- г) реагирующий жест

53. Пожатие плечами – это

- а) этикетный жест
- б) ритмический жест
- в) регулирующий жест
- г) реагирующий жест

54. Палец около сомкнутых губ - это

- а) этикетный жест
- б) ритмический жест
- в) регулирующий жест
- г) реагирующий жест

55. Постоянное закладывание волос за ухо – это

- а) этикетный жест
- б) ритмический жест
- в) эмоциональный жест
- г) реагирующий жест

56. К невербальным средствам оратора относятся:

- А) мимика;
- Б) голос;
- В) интонация;
- Г) все перечисленные

57. Техника речи включает в себя:

- а) фонационное дыхание
- б) владение дикцией;
- в) владение артикуляцией;
- г) все перечисленное выше.

58. Скорость произнесения речевых элементов – это

- а) темп
- б) тембр
- в) ритм
- г) тон

59. Окраска голоса – это

- А) темп
- Б) тембр
- В) ритм
- Г) тон

60. Высота звучания – это

- А) темп
- Б) тембр
- В) ритм
- Г) тон

61. Виды пауз, применяемые в устной речи:

- а) интонационно-синтаксическая
- б) ситуативная;
- в) физиологическая;
- г) все перечисленные выше.

62. Эффективный невербальный прием "копирования" собеседника – это:

- а) конгруэнтность;
- б) казуистика;
- в) кумуляция;
- г) коннотация

63. Основные каналы воздействия оратора на слушателя:

- а) словесные;
- б) визуальные;
- в) паралингвистические;
- г) все перечисленные выше.

64. К невербальным средствам общения не относится

- а) дистанция между партнерами по общению
- б) голос
- в) улыбка
- г) слова

65. Жесты, которые упорядочивают нашу речь

- а) эмоциональные
- б) регулирующие
- в) ритмические
- г) реагирующие

66. Жесты, которые управляют поведением других людей

- а) эмоциональные
- б) регулирующие
- в) ритмические
- г) реагирующие

67. Жесты, описывающие фрагмент действительности, о которой идет речь

- а) эмоциональные
- б) регулирующие
- в) ритмические
- г) изобразительные

68. Публичное расстояние составляет

- а) 45–120 см
- б) 120–400 см
- в) 400–750 см
- г) 0–45 см

69. Социальное расстояние составляет

- а) 45–120 см
- б) 120–400 см
- в) 400–750 см
- г) 0–45 см

70. Проксемика изучает

- а) зрительный контакт между собеседниками
- б) язык жестов
- в) расстояния для разговора и положение собеседников относительно друг друга

г) позы собеседников

71. Кинесика изучает

- а) зрительный контакт между собеседниками
- б) язык жестов
- в) позы собеседников
- г) все перечисленное

72. Паралингвистика изучает

- а) слова и словосочетания
- б) слова-паразиты и звуки-паразиты
- в) мимику
- г) расстояния для разговора

73. Речь, в которой чувства и мысли выражены ясно и полно

- а) выразительная
- б) богатая
- в) точная
- г) уместная

74. Речь, которая своим содержанием и отбором языковых средств привлекает и поддерживает внимание слушателя

- а) выразительная
- б) богатая
- в) точная
- г) уместная

75. Речь, в которой отсутствуют слова и звуки-паразиты, жаргонизмы, просторечия

- а) благозвучная
- б) выразительная
- в) чистая
- г) богатая

76. Речь человека, который использует разнообразные интонационные и синтаксические конструкции

- а) благозвучная
- б) выразительная
- в) чистая
- г) богатая

77. Речь, в которой ясно, правильно выражены связи слов в предложении и связи предложений в составе текста

- а) логичная
- б) выразительная
- в) чистая
- г) богатая

78. Нормы, определяющие правила употребления частей речи:

- а) лексические
- б) грамматические
- в) орфоэпические
- г) стилистические

79. Нормы, определяющие правила сочетаемости слов:

- а) лексические
- б) грамматические
- в) орфоэпические
- г) стилистические

80. Нормы, определяющие правила произношения слов:

- а) лексические
- б) грамматические

в) орфоэпические

г) стилистические

81. Нормы, определяющие правила написания слов:

а) орфографические

б) грамматические

в) орфоэпические

г) стилистические

82. Нормы, определяющие правила постановки знаков препинания

а) лексические

б) пунктуационные

в) орфоэпические

г) стилистические

83. В каком слове ударение ставится на первом слоге:

а) договор

б) блюда

в) оптовый

г) столяр

84. В каком слове ударение ставится на втором слоге:

А) начался

Б) звонит

В) средства

Г) украинец

85. В каком слове ударение ставится на третьем слоге:

А) красивее

Б) ходатайствовать

В) обеспечение

Г) газопровод

86. В каком слове ударение ставится на первом слоге:

А) черпать

Б) созвонимся

В) баловать

Г) квартал

87. Какое существительное в форме именительного падежа множественного числа имеет окончание **ы-и**

А) торт

Б) доктор

В) пропуск (документ)

Г) адрес

88. Какое существительное в форме именительного падежа множественного числа имеет окончание ы-и

- А) корм
- Б) договор
- В) мастер
- Г) цех (заводской)

89. Какое существительное в форме именительного падежа множественного числа имеет окончание а-я

- А) торт
- Б) договор
- В) пропуск (документ)
- Г) ректор

90. Укажите предложение с грамматической ошибкой

- А) Туристы посетили памятный мемориал
- Б) Спрыгнув с трамвая, у пассажира слетела калоша
- В) Комитет играл в этом деле главную скрипку
- Г) Рабочие занимались сизифовым делом

91. Укажите предложение без лексических ошибок

- А) Состоялся первый дебют актрисы
- Б) Теперь эта плеяда тракторов переводится на дешевое топливо
- В) Мы трудились в поте лица и очень устали
- Г) Среди собравшихся превалировали представители молодежи

92. Речь, в которой соблюдаются нормы литературного языка

- А) хорошая
- Б) точная
- В) правильная
- Г) уместная

93. Речь, в которой языковые средства выбраны наиболее удачно, - это речь

- А) хорошая
- Б) точная
- В) правильная
- Г) уместная

94. Найдите числительное, форма которого образована неверно

- А) двадцатью пятью тысячами тридцатью шестью
- Б) с восьмистами пятнадцатью тысячами

- В) о трехстах шестидесяти семи гектарах  
Г) не хватает пятисот семидесяти восьми рублей
95. Найдите числительное, форма которого образована неверно:  
А) (чего?) пятиста семидесяти восьми  
Б) (чему?) ста сорока семи  
В) (чем?) шестьюстами девяносто тремя  
Г) (о чем?) о двухстах тридцати двух
96. Укажите существительное мужского рода:  
А) пари  
Б) кафе  
В) кофе  
Г) купе
97. Укажите существительное среднего рода:  
А) кольраби  
Б) Тбилиси  
В) бра  
Г) табель
98. Лексическое значение какого слова сформулировано неправильно:  
А) брифинг – короткая пресс-конференция  
Б) снайпер – меткий стрелок  
В) конгломерат – соединение чего-либо однородного  
Г) канделябр – подсвечник
99. Лексическое значение какого слова сформулировано неправильно:  
А) каллиграфия – искусство писать ровным и красивым почерком  
Б) криминальный – уголовный  
В) невежа – малообразованный человек  
Г) кавалькада – группа машин
100. Лексическое значение какого слова сформулировано неправильно:  
А) монография – большая по объему книга обычно одного автора  
Б) адаптировать – сделать тождественным, совпадающим  
В) резюме – вывод  
Г) бра – настенный светильник
101. Какое качество не относится к качествам хорошей речи  
а) чистота речи  
б) логичность речи  
в) уместность речи  
г) краткость речи

102. Основными аспектами культуры речи являются

- а) нормативный, этический, эмоциональный
- б) нормативный, коммуникативный, этический
- в) нормативный, логический, этический
- г) нормативный, креативный, эстетический

103. В тексте: "Для повышения качества воспроизведения мелких деталей при приеме черно-белого изображения в схему телевизора введено автоматическое отключение резекторных фильтров в яркостном канале. Уменьшение влияния помех достигается применением схемы автоматической подстройки частоты и фазы строчной развертки" (Руководство по эксплуатации телевизионного приемника) – нарушено коммуникативное качество

- а) правильность речи
- б) чистота речи
- в) точность речи
- г) уместность речи

104. В тексте: "Мы с ним пошли в дождик ну рыбу ловить / вообще обхохочешься / стоим там под дождем мокрые/ и это самое/ рыбу ну ловим / такие деловые ушли / короче ничего не поймали / я вообще рыбу не умею ловить / смотрю короче на крючок / у меня все в шарах-то стоит / это самое мигает / и я так вытаскиваю лихорадочно / только ну червяков меняю" (устная речь подростка) - нарушено коммуникативное качество речи

- а) точность
  - б) правильность
  - в) чистота
  - г) краткость
105. Какое словосочетание не является метафорой

- а) газета ошибается
- б) молоко берез
- в) мысли текут
- г) совесть грызет

106. Найдите пример перифраза

- а) царь зверей
- б) если бы молодость знала, если бы старость могла
- в) туманный Альбион
- г) все флаги в гости будут к нам

107. Найдите в списке риторическую фигуру, основанную на повторе

- а) эпифора
- б) градация
- в) антитеза
- г) оксюморон

108. Антономазия – это

- А) Замена множественного числа единственным, употребление части вместо целого, целого вместо общего
- Б) Употребление собственного имени в значении нарицательного
- В) Перенос наименования с одного предмета на другой на основании их сходства
- Г) Описательный оборот, употребляемый вместо слова или словосочетания

109. Синекдоха – это

- А) Замена множественного числа единственным, употребление части вместо целого, целого вместо общего
- Б) Употребление собственного имени в значении нарицательного
- В) Перенос наименования с одного предмета на другой на основании их сходства
- Г) Описательный оборот, употребляемый вместо слова или словосочетания

110. Перифраза – это

- А) Замена множественного числа единственным, употребление части вместо целого, целого вместо общего
- Б) Употребление собственного имени в значении нарицательного
- В) Перенос наименования с одного предмета на другой на основании их сходства
- Г) Описательный оборот, употребляемый вместо слова или словосочетания

111. Метафора – это

- А) Замена множественного числа единственным, употребление части вместо целого, целого вместо общего
- Б) Употребление собственного имени в значении нарицательного
- В) Перенос наименования с одного предмета на другой на основании их сходства
- Г) Описательный оборот, употребляемый, употребляемый вместо слова или словосочетания

112. В тексте: "И на русского солдата Брат француз, британец брат, брат поляк и все подряд..." – применяется троп

- а) метафора
- б) аллегория
- в) аллюзия
- г) метонимия

113. В тексте: "Молчалины блаженствуют на свете" – применяется троп

- а) аллегория
- б) метафора
- в) оксюморон
- г) антономазия

114. В тексте: "Пусть всегда будет солнце!" – используется троп

- а) аллюзия
- б) метонимия
- в) аллегория
- г) олицетворение

115. Образное выражение, преувеличение размера:

- а) синекдоха
- б) гиперболо
- в) сравнение
- г) литота

116. Образное выражение, построенное на сопоставлении двух предметов, явлений или состояний, имеющих общий признак:

- А) сравнение
- Б) эпитет
- В) литота
- Г) метонимия

117. Фигура речи, построенная на противопоставлении:

- А) афоризм
- Б) антитеза
- В) анафора
- Г) парцелляция

118. Иносказательное выражение отвлеченного понятия:

- А) амплификация
- Б) аллегория

В) олицетворение

Г) оксюморон

119. Повтор слова, словосочетания в начале ряда предложений или их частей:

А) симплока

Б) кондупликация

В) анафора

Г) эпифора

120. Повтор слова или словосочетания в конце каждой части высказывания.

А) симплока

Б) кондупликация

В) анафора

Г) эпифора

121. Повтор части высказывания в его конце с целью подчеркнуть значение этой части:

А) симплока

Б) кондупликация

В) анафора

Г) эпифора

122. Фигура речи, сочетающая в себе анафору и эпифору:

А) симплока

Б) кондупликация

В) анадиплозис

Г) антистрофа

123. Повтор слова, находящегося в конце одной части высказывания, в начале его второй части

А) наклонение

Б) анадиплозис

В) эпанадиплозис

Г) антистрофа

124. Повтор одного и того же слова в начале и в конце высказывания

А) наклонение

Б) анадиплозис

В) эпанадиплозис

Г) антистрофа

125. Повтор слова в различных временах, наклонениях, падежах

- А) наклонение
- Б) анадиплозис
- В) эпанадиплозис
- Г) антистрофа

126. Повтор слов первой части высказывания во второй его части, но в обратном порядке.

- А) наклонение
- Б) анадиплозис
- В) эпанадиплозис
- Г) антистрофа

127. В тексте "Только ветер да звонкая пена, только чаек тревожный полет, только кровь, что наполнила вены, закипающим гулом поет" используется

- А) симплока
- Б) кондупликация
- В) анафора
- Г) эпифора

128. В тексте "Сидел я под кленом и думал, и думал о прежних годах" используется

- А) наклонение
- Б) анадиплозис
- В) эпанадиплозис
- Г) антистрофа

129. В тексте "Там весь город мошенники. Мошенник на мошеннике сидит и мошенником погоняет" используется

- А) наклонение
- Б) анадиплозис
- В) эпанадиплозис
- Г) антистрофа

130. В тексте "Что же ты, песня моя, молчишь? Что же ты, сказка моя, молчишь?" используется

- А) симплока
- Б) кондупликация
- В) анадиплозис
- Г) антистрофа

131. Слово этикет в переводе с французского обозначает

- а) ярлык
- б) приличие
- в) вежливость
- г) воспитанность

132. Речевому этикету не свойственна ... функция

- а) контактоустанавливающая
- б) регулирующая
- в) эмоциональная
- г) гедонистическая

133. Слова "Ничто не дается нам так дешево и не ценится так дорого, как вежливость" принадлежат

- а) А.С. Пушкину
- б) Дж. Локку
- в) Сервантесу
- г) Антуану де Сент-Экзюпери

134. Сочетание нескольких гласных, мешающих произношению слова

- а) консонантные сочетания
- б) зияние
- в) антистрофа
- г) анадиплозис

135. Сочетание нескольких согласных, мешающих произношению слова

- а) консонантные сочетания
- б) зияние
- в) антистрофа
- г) анадиплозис

### Тест по разделу 3

1. Гомилетика изучает красноречие

- а) академическое
- б) дипломатическое
- в) духовное
- г) военное

2. К социально-политическому красноречию относятся

- а) патриотическая речь
- б) надгробная речь
- в) проповедь
- г) лекция

3. К социально-бытовому красноречию относятся

- а) патриотическая речь
- б) надгробная речь
- в) проповедь
- г) лекция

4. К академическому красноречию относятся

- а) патриотическая речь
- б) надгробная речь
- в) проповедь
- г) лекция

5. К духовному красноречию относятся

- а) патриотическая речь
- б) надгробная речь
- в) проповедь
- г) лекция

6. Общая риторика отличается от частной риторики тем, что

а) общая риторика рассматривает общие законы речи, а объект изучения частной риторики – закономерности и правила принятого речевого поведения и умелого текстообразования в конкретной сфере деятельности.

б) законы и принципы общей риторики распространяются на все страны и народности, а частная изучает речевые особенности только конкретной нации

в) общая риторика изучает универсальные законы любой речи, а частная – конкретные разновидности речи

г) законы общей риторики универсальны, всеобщы, не имеют временных и пространственных границ, законы частной риторики – ограничены в пространстве и во времени

7. Частная риторика делится на:

а) педагогическую, дипломатическую, экономическую, юридическую

б) социально-политическую, академическую, судебную, социально-бытовую, духовную, военную, дипломатическую, деловую

в) социально-политическую, педагогическую, торговую, судебную, деловую

г) педагогическую, юридическую, церковно-богословскую, торжественную

8. Первое четкое разделение форм речевого общения (речевых жанров) принадлежит

- а) Аристотелю
- б) Гомеру
- в) Цицерону
- г) М. В. Ломоносову

9. Определение речевого жанра как «относительно устойчивой и нормативной формы высказывания, в которой каждое высказывание подчиняется законам целостной композиции и типам связи между предложениями-высказываниями» принадлежит

- а) В. В. Виноградову
- б) В. В. Одинцову
- в) Ю. В. Рождественскому
- г) М. М. Бахтину

10. Определите, к какому роду красноречия относятся перечисленные виды (жанры) публичных выступлений: *доклад на съезде, парламентское выступление, дебаты, политическое обозрение*

- а) академическое красноречие
- б) социально-бытовое красноречие
- в) социально-политическое красноречие
- г) духовное (церковно-богословское) красноречие

11. Определите, к какому роду красноречия относятся следующие виды речевых сообщений: *тост, надгробное слово, SMS-сообщение, речь на приеме, письмо родственникам*

- а) судебное красноречие
- б) социально-бытовое красноречие
- в) социально-политическое красноречие
- г) духовное красноречие

12. Аргументированность, логичность, убедительность, обоснованность, однозначность смысла – это черты, которыми характеризуется

- а) академическое красноречие
- б) социально-бытовое красноречие
- в) деловое красноречие
- г) духовное (церковно-богословское) красноречие

13. Торжественность, эмоционально-экспрессивный стиль, глубокая нравственность, направленность на моральное наставление людей, благожелательность – это черты, которыми характеризуется

- а) академическое красноречие
- б) социально-бытовое красноречие
- в) деловое красноречие
- г) духовное (церковно-богословское) красноречие

14. Гражданственность позиции, отличное знание подробностей рассматриваемого дела, корректность и обоснованность заключений, умелая полемика, глубокий психологизм – это черты, которыми характеризуется

- а) судебное красноречие
- б) социально-бытовое красноречие
- в) деловое красноречие
- г) духовное (церковно-богословское) красноречие

15. Открытая авторская позиция (иногда ложно-провокационная), большая энергия, рассчитанная аргументация, полемичность, отсутствие полутонов, доходчивость, остроумие – это черты, которыми характеризуется

- а) судебное красноречие
- б) социально-бытовое красноречие
- в) деловое красноречие
- г) социально-политическое красноречие

16. Познавательная направленность, информативность, аргументированность, высокая логическая культура, интеллектуальная прогрессивность, эстетическая оформленность – это черты, которыми характеризуется

- а) судебное красноречие
- б) академическое красноречие
- в) деловое красноречие
- г) духовное (церковно-богословское) красноречие

17. Найдите ошибку в перечне жанров академического красноречия

- а) лекция
- б) научный доклад
- в) приветственная речь
- г) научный обзор

18. Найдите лишнюю фамилию в перечне ораторов, представляющих академическое красноречие в России

- а) Т. Н. Грановский

- б) Д. И. Менделеев
- в) А. В. Луначарский
- г) П. Ф. Лесгафт

19. Выступления А. Ф. Кони, Н. П. Карабичевского, Ф. Н. Плевако представляют вид красноречия

- а) социально-политическое красноречие
- б) судебное красноречие
- в) академическое красноречие
- г) духовное красноречие

20. В следующей характеристике: *лаконичная, присутствует один тезис, не повторяются уже известные аргументы, присутствует критика прозвучавшего уже выступления, но не личность оратора, ясная, динамичная, доступная, произнесена без листа* – представлена

- а) академическая речь
- б) митинговая речь
- в) прокурорская речь
- г) проповедь

21. Найдите ошибку в перечне эпидейктического вида красноречия

- а) приветствие
- б) отчет
- в) благодарственное слово
- г) презентация

22. В этом типе речевых сообщений преобладает эмоциональный материал

- а) научный текст
- б) листовка
- в) контракт
- г) рекламный текст

23. В этих типах речевых сообщений используется кодифицированная речь

- а) лекция
- б) телефонный разговор
- в) разговор в семье
- г) дружеская беседа

24. В этом жанре письменного сообщения преобладает функционально-смысловой тип речи – описание

- а) деловая переписка
- б) доверенность
- в) рецепт приготовления торта
- г) любовная записка

25. Определите жанр диалогической речи

- а) проповедь
- б) интервью
- в) лекция
- г) адвокатская речь

26. В зависимости от особенностей и типа собеседника беседы делятся на

- а) бытовые, деловые
- б) с незнакомым человеком, со знакомым человеком
- в) неофициальные, застольные, деловые
- г) бытовые, деловые, научные

27. Определение светской беседы как типа разговоров, "которые говорятся оттого, что неприлично было бы не говорить, как неприлично было бы быть без галстука..." принадлежит

- а) А. С. Пушкину
- б) А. Моруа
- в) Л. Н. Толстому
- г) Вольтеру

28. Наиболее оптимальной является следующая структура деловой беседы

- а) начало, основная часть, завершение
- б) подготовительные мероприятия, начало беседы, передача информации, аргументирование, принятие решения
- в) изложение своей позиции, вопросы к собеседнику, принятие решения, благодарность
- г) начало, обсуждение темы, вопросы к собеседнику, окончание

29. Мнение о том, что лучше два часа ходить перед конторой делового партнера, чем войти туда без ясного представления о том, что вы хотите сказать своему собеседнику, высказал

- а) П. Сопер
- б) О. Эрнст

в) Д. Карнеги

г) Ли Якокка

30. Классификацию типов делового собеседника: *вздорный человек*, *"нигилист"*; *"позитивный" человек*; *"всезнайка"*; *"болтун"*; *"трусика"*; *"хладнокровный, неприступный собеседник"*; *"важная птица"* предложил

а) Д. Карнеги

б) П. Сопер

в) О. Эрнст

г) П. Милич

31. Типом делового собеседника, который не выносит критики, является

а) *"всезнайка"*

б) *"болтун"*

в) *"важная птица"*

г) *"трусика"*

32. Типом делового собеседника, который бестактно и без видимой причины прерывает ход беседы, не обращает внимания на время, которое тратит на свои выступления, является

а) *"всезнайка"*

б) *"болтун"*

в) *"важная птица"*

г) *"трусика"*

33. Составление резюме с четко выраженным основным выводом, понятным всем присутствующим; стимулирование собеседника к выполнению намеченных действий; обеспечение благоприятной атмосферы – это цели

а) подготовительных мероприятий

б) начала беседы

в) передачи информации

г) принятия решения

34. Самой *"страшной"* ошибкой в проведении деловой беседы можно считать

а) неподготовленность

б) проявление авторитарности

в) игнорирование собеседника

г) робость, неуверенность в своих силах

35. Вопрос *"Какие меры Вы могли бы предложить для урегулирования данной ситуации?"* является

- а) закрытым
- б) открытым
- в) наводящим
- г) уточняющим

36. Вопрос *"Вы согласны с данным решением?"* является

- а) открытым
- б) закрытым
- в) уточняющим
- г) наводящим

37. Оптимальным временем для деловой беседы является

- а) 5 минут
- б) 10–15 минут
- в) 15–20 минут
- г) 20–30 минут

38. К структурным элементам фазы *"передача информации"* не относится

- а) информирование собеседника
- б) определение стратегии и тактики ведения беседы
- в) постановка вопросов
- г) слушание собеседника, наблюдение за его реакцией

39. К структурным элементам фазы *"подготовительные мероприятия"* не относится

- а) сбор материалов и их систематизация
- б) определение стратегии и тактики ведения беседы
- в) постановка вопросов
- г) редактирование

40. К структурным элементам деловой беседы не относится

- а) подготовительные мероприятия
- б) передача информации
- в) принятие решений
- г) спор в позициях участников

41. Наиболее эффективной формой размещения участников собраний, совещаний, переговоров является

- а) прямоугольное с ведущим во главе

- б) круглый стол
- в) горизонтальное размещение "рядами"
- г) свободное

42. Публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса – это

- а) дискуссия
- б) дебаты
- в) диспут
- г) полемика

43. Столкновение мнений, расхождение в точках зрения по какому-то вопросу – это

- а) дискуссия;
- б) спор
- в) диспут
- г) полемика

44. Конфронтация, противостояние, противоборство сторон, борьба принципиально-противоположных мнений, публичный спор с целью защитить, отстаивать свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента – это признаки, которыми обладают

- а) дискуссия
- б) дебаты
- в) диспут
- г) полемика

45. Обмен мнениями, который возникает при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, совещаниях, заседаниях, конференциях – это

- а) дискуссия
- б) спор
- в) дебаты
- г) полемика

46. Публичный спор на научную или общественно значимую тему – это

- а) дискуссия;
- б) дебаты;
- в) диспут
- г) полемика

47. Наиболее убедителен следующий порядок аргументов:

- а) слабый – средний – сильный;
- б) сильный – средний – самый сильный;
- в) самый сильный – средний – слабый.

48. Основные правила доказательства, сформулированные российским юристом П. С. Пороховщиковым:

- а) не доказывайте очевидного;
- б) старайтесь подкреплять одно доказательство другим;
- в) отбросьте все ненадежные выводы;
- г) все перечисленные выше.

49. Прочитайте советы о проведении фазы аргументации. Найдите ошибочное утверждение.

- а) убедительность легко можно потопить в море слов и аргументов, если они неясны и неточны;
- б) собеседник слышит и понимает намного больше, чем хочет показать;
- в) аргументы должны быть достоверными для собеседника
- г) на собеседника лучше влияет "активное" построение фразы, чем "пассивное"

50. Прочитайте советы о проведении фазы аргументации. Найдите ошибочное утверждение.

- а) доводы и доказательства, приведенные все сразу, намного эффективнее достигают цели, чем преподнесенные по отдельности
- б) 3-4 ярких довода достигают большего эффекта, чем множество средних аргументов
- в) на собеседника лучше влияет "активное" построение фразы, чем "пассивное"
- г) продолжать оперировать только теми аргументами, которые приняты человеком, с которым вы разговариваете

51. Прочитайте советы о проведении фазы аргументации. Найдите ошибочное утверждение.

- а) всегда открыто признать правоту собеседника, даже если это может иметь для вас неблагоприятные последствия
- б) не забывать, что излишняя убедительность и напористость может вызвать протест со стороны собеседника, особенно если это "агрессивная натура";

в) 3-4 ярких довода достигают меньшего эффекта, чем множество средних аргументов

г) проверять воздействие аргументов перекрестными вопросами для контроля за уровнем понимания и восприятия собеседника.

52. Прочитайте советы о проведении фазы аргументации. Найдите ошибочное утверждение

а) продолжать оперировать только теми аргументами, которые приняты человеком, с которым вы разговариваете

б) не забывать, что излишняя убедительность и напористость может вызвать протест со стороны собеседника, особенно если это "агрессивная натура"

в) проверять воздействие аргументов перекрестными вопросами для контроля за уровнем понимания и восприятия собеседника

г) употреблять терминологию, которая непонятна собеседнику, чтобы показать свое превосходство в обсуждаемом вопросе

53. Прямое обращение к оппоненту, которого мы знакомим с фактами и сведениями, являющимися основой ваших доказательств или опровержений – это суть

а) метода противоречий

б) фундаментального метода

в) метода игнорирования

г) метода "кусков"

54. Тезис, что в любом положении можно найти что-то ошибочное или преувеличенное, лежит в основе

а) метода противоречий

б) фундаментального метода

в) метода игнорирования

г) метода "кусков"

55. Сначала признать правоту оппонента, согласиться с ним, а потом охарактеризовать обсуждаемый предмет с противоположной стороны, выявляя в нем минусы, – это суть

а) метода противоречий

б) фундаментального метода

в) метода видимой поддержки

г) метода игнорирования

56. Выявление двусмысленности в аргументации противника – это суть

- а) метода противоречий
- б) фундаментального метода
- в) метода видимой поддержки
- г) метода игнорирования

57. Если собеседник не атакует наши аргументы, а переходит к другому вопросу, не имеющему отношения к предмету дискуссии, и пытается вызвать интерес к другим проблемам, то он использует

- а) технику отсрочки
- б) технику изменения направления
- в) технику преувеличения
- г) технику изоляции

58. Если собеседник употребляет ничего не значащие слова, задает уже отработанные вопросы и требует разъяснений по мелочам, то он использует

- а) технику отсрочки
- б) технику изменения направления
- в) технику преувеличения
- г) технику изоляции

59. Выдергивание отдельных фраз из выступления, их изоляция и преподнесение в урезанном виде лежит в основе

- а) техники отсрочки
- б) техники изменения направления
- в) техники преувеличения
- г) техники изоляции

60. Прочитайте основные положения тактики аргументирования. Найдите ошибочное утверждение.

а) Односторонняя аргументация может применяться в тех случаях, когда собеседник выражает положительное отношение к нашей точке зрения.

б) В ходе аргументации сначала перечисляются недостатки, а затем преимущества

в) На собеседника, мнение которого не совпадает с вашим, гораздо эффективнее повлияет указание не только на преимущества, но и на слабые стороны предлагаемого решения

- г) Слушая аргументы противника, нужно выразить ему свое одобрение.

61. Прочитайте основные положения тактики аргументирования. Найдите ошибочное утверждение.

а) Односторонняя аргументация может применяться в тех случаях, когда собеседник выражает положительное отношение к нашей точке зрения.

б) На собеседника, мнение которого не совпадает с вашим, гораздо эффективнее повлияет указание не только на преимущества, но и на слабые стороны предлагаемого решения

в) Факты говорят сами за себя. Их не надо подкреплять выводами, обобщениями

г) Слушая аргументы противника, нужно выразить ему свое одобрение.

62. Прием начала беседы, согласно которому надо поприветствовать лично каждого из присутствующих, обращаясь к ним по имени-отчеству, сказать в их адрес несколько приятных фраз личного характера или комплиментов – это

а) метод снятия напряженности

б) метод зацепки

в) метод стимулирования воображения

г) метод прямого подхода

63. Прием начала беседы, согласно которому надо использовать как исходную точку сравнение, личные впечатления или забавный случай, увязав их с содержанием беседы – это

а) метод снятия напряженности

б) метод зацепки

в) метод стимулирования воображения

г) метод прямого подхода

64. Прием начала беседы, предполагающий постановку в начале беседы множества вопросов по ряду проблем, которые должны в ней рассматриваться – это

а) метод снятия напряженности

б) метод зацепки

в) метод стимулирования воображения

г) метод прямого подхода

65. Прием начала беседы, когда ведущий ограничивается лишь сообщением причины, из-за которой назначена беседа – это

а) метод снятия напряженности

б) метод зацепки

в) метод стимулирования воображения

г) метод прямого подхода

66. Прочитайте методы и приемы, которые можно использовать на этапе завершения беседы. Найдите ошибочное утверждение

а) постарайтесь сделать так, чтобы собеседнику трудно было согласиться с вашими выводами и рекомендациями;

б) как только будет принято решение, поблагодарите собеседника, поздравьте его с разумным решением;

в) не проявляйте неуверенности, так как если вы колеблетесь в момент принятия решения, начнет колебаться и собеседник;

г) не отступайте, пока собеседник несколько раз отчетливо не повторит "нет".

67. Прочитайте методы и приемы, которые можно использовать на этапе завершения беседы. Найдите ошибочное утверждение

а) не проявляйте неуверенности, так как если вы колеблетесь в момент принятия решения, начнет колебаться и собеседник;

б) заранее не планируйте альтернативные варианты и запасные цели (надо всегда настраиваться на благоприятный исход беседы);

в) всегда оставляйте в запасе один сильный аргумент, подтверждающий ваш тезис, на тот случай, если собеседник в момент принятия решения начнет колебаться;

г) не сдавайтесь на милость собеседника до тех пор, пока не испробуете все известные методы форсирования;

68. Прочитайте методы и приемы, которые можно использовать на этапе завершения беседы. Найдите ошибочное утверждение

а) не проявляйте неуверенности, так как если вы колеблетесь в момент принятия решения, начнет колебаться и собеседник;

б) всегда оставляйте в запасе один не очень значимый аргумент, подтверждающий ваш тезис, на тот случай, если собеседник в момент принятия решения начнет колебаться;

в) не сдавайтесь на милость собеседника до тех пор, пока не испробуете все известные методы форсирования;

г) не отступайте, пока собеседник несколько раз отчетливо не повторит "нет".

69. Наиболее активно используется в политической коммуникации

а) официально-деловой стиль

- б) научный стиль
- в) публицистический стиль
- г) разговорный стиль.

70. К газетным жанрам публицистического стиля в сфере политических коммуникаций не относится

- а) репортаж
- б) саммит
- в) статья,
- г) фельетон

71. К телевизионным жанрам публицистического стиля в сфере политических коммуникаций не относится

- а) аналитическая программа,
- б) информационное сообщение,
- в) интервью
- г) выступление на митинге

72. К ораторским жанрам публицистического стиля в сфере политических коммуникаций не относится

- а) выступление на митинге
- б) публичные выступления политиков
- в) встреча "без галстука"
- г) парламентские дебаты

73. К коммуникативным жанрам публицистического стиля в сфере политических коммуникаций не относится

- а) пресс-конференция
- б) саммит
- в) встреча "без галстука"
- г) интервью

74. Лозунг "Власть ЛДПР – это уверенность и безопасность!" относится к группе лозунгов, направленных

- а) на самосознание
- б) на чувственное (эмоциональное) восприятие
- в) на рациональные мотивы
- г) на созидание

75. Лозунг "Отставка правительства" относится к группе лозунгов, направленных

- а) на самосознание

б) на чувственное (эмоциональное) восприятие

в) на рациональные мотивы

г) на критику

76. Лозунг "За устойчивое развитие Мурманска!" относится к группе лозунгов, направленных

а) на самосознание

б) на чувственное (эмоциональное) восприятие

в) на рациональные мотивы

г) на созидание

77. Лозунг "Родина-мать зовет!" относится к группе лозунгов, направленных

а) на самосознание

б) на чувственное (эмоциональное) восприятие

в) на рациональные мотивы

г) на созидание

78. Выберите из списка лозунг, направленный на самосознание

а) "Единая Россия – это развитие и процветание!"

б) "Польза народу, честь гражданину, слава России"

в) "За здоровье человека и природной среды"

г) "За перевыборы"

79. Выберите из списка лозунг, направленный на критику

а) "Единая Россия – это развитие и процветание!"

б) "Польза народу, честь гражданину, слава России"

в) "За здоровье человека и природной среды"

г) "За перевыборы"

80. Выберите из списка лозунг, направленный на созидание

а) "Единая Россия – это развитие и процветание!"

б) "Польза народу, честь гражданину, слава России"

в) "За здоровье человека и природной среды"

г) "За перевыборы"

81. Выберите лозунг, направленный на рациональные мотивы

а) "Единая Россия – это развитие и процветание!"

б) "Польза народу, честь гражданину, слава России"

в) "За здоровье человека и природной среды"

г) "За перевыборы"

## КЛЮЧИ

### РАЗДЕЛ 1

1В; 2В; 3Б; 4Г; 5а; 6Б; 7Г; 8Г; 9а; 10Б; 11Г; 12В; 13Б; 14а; 15Б; 16Г; 17Б;  
18В; 19а; 20Б; 21В; 22Б; 23а; 24В; 25Г; 26Г; 27Г; 28В; 29Б; 30Г; 31а; 32В; 33Б;  
34Г; 35Б; 36В; 37Б; 38а; 39Г; 40а; 41В; 42а; 43В; 44а; 45Г; 46В; 47Б; 48В; 49Г;  
50а; 51а; 52В; 53Г; 54Б; 55В; 56Б; 57В; 58В; 59Г; 60Г; 61Г; 62Г; 63Б; 64Б; 65а;  
66В; 67а; 68Б; 69В; 70а; 71Б; 72Г; 73Г; 74Г; 75В; 76Г; 77а; 78Б; 79Г; 80а; 81Г;  
82Б; 83В; 84Г; 85Б; 86Б; 87а; 88В; 89Г; 90В

### РАЗДЕЛ 2

1а; 2Б; 3В; 4а; 5Г; 6а; 7В; 8Г; 9Б; 10Г; 11а; 12Г; 13а; 14Б; 15Г; 16а; 17В;  
18а; 19В; 20Б; 21Б; 22Г; 23Б; 24В; 25Г; 26а; 27Г; 28Б; 29Б; 30Б; 31а; 32В; 33Г;  
34а; 35Б; 36В; 37В; 38Г; 39Б; 40В; 41Г; 42В; 43Г; 44В; 45В; 46а; 47Б; 48Г; 49Г;  
50а; 51а; 52Б; 53Г; 54В; 55В; 56Г; 57Г; 58а; 59Б; 60Г; 61Г; 62а; 63Г; 64Г; 65В;  
66Б; 67Г; 68В; 69Б; 70В; 71Г; 72Б; 73В; 74а; 75В; 76Г; 77а; 78Б; 79а; 80В; 81а;  
82Б; 83Б; 84Б; 85В; 86а; 87а; 88Б; 89В; 90Б; 91В; 92В; 93а; 94Б; 95а; 96В; 97В;  
98В; 99Г; 100Б; 101Г; 102Б; 103Г; 104В; 105а; 106а; 107а; 108Б; 109а; 110Г;  
111В; 112Г; 113Г; 114В; 115Б; 116а; 117Б; 118Б; 119В; 120Г; 121Б; 122а; 123Б;  
124В; 125а; 126Б; 127В; 128Б; 129а; 130а; 131а; 132Г; 133В; 134Б; 135а.

### РАЗДЕЛ 3

1В; 2а; 3Б; 4Г; 5В; 6а; 7Б; 8а; 9Г; 10В; 11Б; 12В; 13Г; 14а; 15Г; 16Б; 17В;  
18В; 19Б; 20Б; 21Б; 22Г; 23а; 24В; 25Б; 26В; 27В; 28Б; 29В; 30Г; 31В; 32Б; 33Г;  
34В; 35Б; 36Б; 37Б; 38Б; 39В; 40Г; 41Б; 42а; 43Б; 44Г; 45В; 46В; 47Б; 48Г; 49Б;  
50а; 51В; 52Г; 53Б; 54Г; 55В; 56а; 57Б; 58а; 59а; 60Б; 61В; 62а; 63Б; 64В; 65Г;  
66а; 67Б; 68Б; 69В; 70Б; 71Г; 72В; 73Г; 74В; 75Г; 76Г; 77а; 78Б; 79Г; 80В; 81а.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

### *Основная*

1. Аннушкин, В. И. История русской риторики: хрестоматия: учеб. пособие / В. И. Аннушкин. – 2-е изд. – М. : Флинта: Наука, 2002. – 416 с.
2. Введенская, Л. А. Деловая риторика : учеб. пособие для вузов / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов н/Д : Издат. центр "МарТ", 2000. – 512 с.
3. Зарецкая, Е. Н. Риторика : Теория и практика речевой коммуникации / Е. Н. Зарецкая. – М. : Дело, 1998. – 480 с.
4. Каверин, Б. И. Ораторское искусство : учеб. пособие для вузов / Б. И. Каверин, И. В. Демидов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 255 с.
5. Колтунова, М. В. Язык и деловое общение. Нормы, риторика, этикет : учеб. пособие для вузов / М. В. Колтунова. – М.: Экономика, 2000. – 271 с.
6. Кохтев, Н. Н. Основы ораторской речи / Н. Н. Кохтев. – М.: Изд-во МГУ, 1992. – 240с.
7. Кохтев, Н. Н. Риторика : учеб. пособие для уч. 8–11 кл. учеб. заведений с углубл. изуч. гуманитар. предметов, а также лицеев и гимназий / Н. Н. Кохтев. – М. : Просвещение, 1994. – 207 с.
8. Культура русской речи : учебник для вузов. / под ред. проф. Л. К. Граудиной, проф. Е. Н. Ширяева. – М. : НОРМА-ИНФРА-М, 1998. – 560 с.
9. Львов, М. Р. Риторика. Культура речи : учеб. пособие для студентов гуманитар. фак-тов вузов / М. Р. Львов. – М. : Академия, 2003. – 272 с.
10. Михальская, А. К. Основы риторики : Мысль и слово : учеб. пособие для учащихся 10-11 кл. общеобразоват. учреждений / А. К. Михальская. – М. : Просвещение, 1996. – 416 с.
11. Михальская, А. К. Русский Сократ: Лекции по сравнительно-исторической риторике: учеб. пособие для студентов гуманитарных факультетов. – М. : Academia, 1996. - 192 с.
12. Савкова, З. В. Искусство оратора : учеб. пособие / З. В. Савкова. – СПб. : Знание, 2000. – 190 с.
13. Сопер, Поль Л. Основы искусства речи / Поль Л. Сопер. – Ростов н/Д : Феникс, 1995. – 448 с.
14. Стернин, И. А. Практическая риторика : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / И. А. Стернин. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Академия, 2005. – 272 с.

### *Дополнительная*

1. Анисимова, Т. В. Современная деловая риторика : учеб. пособие / Т. В. Анисимова, Е. Г. Гимпельсон. – М. : Моск. психолого-соц. ин-т ; Воронеж : МОДЭК, 2002. – 432 с.
2. Волков, А. А. Основы риторики : учеб. пособие для вузов / А. А. Волков. – М. : Академ. проект, 2003. – 304 с.
3. Иванова-Лукьянова, Г. Н. Культура устной речи : интонация, паузирование, логическое ударение, темп, ритм : учеб. пособие / Г. Н. Иванова-Лукьянова. – М. : Флинта : Наука, 1998. – 200 с.
4. Ивин, А. А. Риторика : искусство убеждать : учеб. пособие / А. А. Ивин. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 304 с.
5. Клюев, Е. В. Риторика (Инвенция. Диспозиция. Элокуция) : учеб. пособие для вузов / Е. В. Клюев. – М. : ПРИОР, 1999. – 272 с.
6. Леммерман, Х. Учебник риторики : Тренировка речи с упражнениями / Х. Леммерман. – М. : Культура и спорт : ЮНИТИ, 1997. – 255 с.
7. Марченко, О. И. Риторика как норма гуманитарной культуры : учеб. пособие для высш. учеб. завед. / О. И. Марченко. – М. : Наука, 1994. – 191 с.
8. Русская риторика : хрестоматия / авт.-сост. Л. К. Граудина. – М. : Просвещение, 1996. – 559 с.
9. Сидорова, М. Ю. Культура речи : конспект лекций / М. Ю. Сидорова, В. С. Савельева. – М. : Айрис-пресс, 2005. – 208 с.
10. Смелкова, З. С. Деловой человек : культура речевого общения / З. С. Смелкова. – М. : КубК-а, 1997. – 189 с.
11. Хазагеров, Г. Г. Риторика для делового человека : учеб. пособие / Г. Г. Хазагеров, Е. Е. Корнилова. – М. : Флинта : Моск. психолого-соц. ин-т, 2002. – 136 с.
12. Шейнов, В. П. Риторика / В. П. Шейнов. – Минск : Амалфея, 2002. – 592 с.