Добавил(а) Социология
18.01.11 13:21 -

О риторике

ПЛАН

1. Введение.
2. Работа над содержанием публичного выступления.
3. Эвристическая риторика.
4. Логика речи.
5. Культура речи.
6. Вывод.

ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО

Слово "риторика" каждый из нас воспринимает по-разному. У одних оно ассоциируется с желанием овладеть ораторским мастерством, у других "риторика", "оратор", "ораторское мастерство", "красноречие" - это слова одного синонимического ряда, у третьих слово "риторика" выступает как синоним краснобайства, пустословия, что характеризует способности с по-
мощью речевых средств увести от истины, заговорить, закамуфлировать свои истинные намерения и цели.

РАБОТА НАД СОДЕРЖАНИЕМ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Если представить себе, что завтра вам предстоит публичное выступление, то вы с неизбежностью начинаете волноваться и размышлять, что говорить, как говорить, как добиться того, чтобы ваше выступление было интересным и убедительным вот далеко не полный перечень вопросов, которые вы так или иначе задаете себе.

Действительно, достигнет ли ваше выступление цели, справитесь ли вы со своими задачами как оратор - зависит во многом от того, владеете ли вы ораторским искусством. Говорят, ораторами не рождаются, ораторами становятся.

Вместе с тем ораторский успех во многом зависит от эффективности работы над содержанием каждого отдельно взятого публичного выступления.

Из чего же конкретно складывается содержание публичного выступления? Что для этого нужно? Анализ публичных выступлений наиболее талантливых ораторов показывает, что способности к импровизации, эрудиция и многие другие достоинства оратора - это лишь предпосылки ораторского успеха, который может и не состояться, если не вложен труд в разработку содержания публичного выступления. Вообще разработка содержания публичного выступления начинается с осмысления и уточнения темы, вычленения главной - центральной идее, уточнения основных положений и понятий, формулирования основного тезиса и подтверждающих его аргументов.

Нелишне будет знать и использовать **классическую схему ораторского искусства**. В основе ее лежат 5 этапов:

1. Подбор необходимого материала, содержания публичного выступления.
2. Составление плана, распределение собранного материала в необходимой логической

последовательности.
3. Литературная обработка речи, насыщение ее содержания.
4. Заучивание, запоминание текста речи.
5. Произнесение речи с соответствующей интонацией, мимикой, жестами.

Как видим, классическая риторика исключительно большое значение придает подготовке публичного выступления. По крайней мере 4 из 5 этапов в деятельности оратора отводятся на подготовку речи. Греки говорили, что речи Демосфена пропитаны маслом ночной лампады, при свете которой он их готовил. Да и он сам об этом говорил: "Я, граждане афинские, признаю и не стану отрицать, что продумал и разучил свою речь, насколько это было возможно".

Для оратора - нашего современника - трудолюбие Демосфена не просто поучительно. Оно говорит о том, что ораторское красноречие в лучшем значении этого слова не посещает ленивых.

Обратимся к некоторым сторонам, условиям ораторского творчества на этапе подготовки содержания публичного выступления.

1. Первым условием успешного подбора и отбора содержания публичного выступления является подбор темы. Важно, чтобы тема была вам близка, интересна и лично значима для вас.
2. Регулярность и систематичность работы над подготовкой материала выступления.
3. Составление списка литературы по теме предстоящего публичного выступления. Работа с этой литературой. Использование дополнительной справочной информации.
4. Осведомленность по самой новейшей литературе, последним газетным публикациям, особенно полемическим статьям, которые так или иначе связаны с темой вашего выступления.
5. Упорная работа над композиционно-стилистическим построением публичного выступления, логикой изложения материала и непосредственно речевой культурой.

После того как сбор необходимого материала к публичному выступлению завершен, материал логически выстроен, скрупулезно отредактирован, можно положить текст в ящик письменного стола и выступить, опираясь лишь на краткий план или тезисы. И ни в коем случае не считать, что проделанный вами труд напрасен. Как утверждают даже опытные ораторы, невидимый ни для кого труд - основа уверенности лектора. Размер его волнения обратно пропорционален затраченному труду.

ЭВРИСТИЧЕСКАЯ РИТОРИКА

Одним из перспективных направлений современной риторики является эвристическая риторика. Она опирается на эвристические приемы, методы генерирования новых идей, направленных на риторическое изобретение, то есть изобретение предмета речи, ее содержания, форм и методов речевой деятельности.

Эвристическая риторика большое внимание уделяет поиску аргументов для доказательства или опровержения входящих в состав речи тезисов, посылок, выводов и обобщений. Вероятно, со временем эвристическая риторика может быть разработана как самостоятельный учебный предмет, а ее изучению будет уделяться

должное внимание и в средних, и в высших учебных заведениях.
Эвристические предписания хороши тем, что они дают простор творческому поиску, изобретению, генерированию идей о каком-либо объекте, предмете, событии, вместе с тем ориентируются на системный, упорядоченный подход и задают не любые, а наиболее продуктивные стратегии творческого поиска идей. Например, вам необходимо описать какой-либо объект.

Как описать объект.
1. Каковы существенные характеристики объекта (размер, формы, свойства)?
2. Какова его структура (состав их элементов, связей, отношений)?
3. Чем отличается данный объект от сходных, близких ему объектов?
4. Какова история появления данного объекта?
5.Каково предназначение объекта?
6. Кто чаще всего использует объект?
7. Для чего можно использовать объект с наибольшей эффективностью?

Как описать событие:
1. Кто (что), когда, почему, с какой целью что-то сделал?
2. Каковы условия, обстоятельства совершенного события?
3. Как можно квалифицировать событие?
4. В чем сходство и в чем различие от аналогичных событий?
5. Из какого источника вам известно о событии? Надежен ли он?
6. Можно ли было изменить или избежать событие?
7. Како вы возможные последствия данного события?

Используйте данное эвристическое предписание и вы убедитесь, что оно выстраивает для вас достаточно надежные ориентиры уже на этапе подготовки публичного выступления.
Эвристическая риторика не заканчивается на эвристических правилах-предписаниях. Скорее всего она на них начинается. Поэтому идеи эвристической риторики очень важны для любых жанров делового общения.

ЛОГИКА РЕЧИ

Важнейшим качеством эффективности публичного выступления является ее логичность и доказательность. Настоящий оратор не может рассчитывать только на здравый смысл и импровизацию. Необходимо овладеть логическими законами доказательности, аргументированности. Эти законы прежде всего распространяются на словесное определение понятий, логические выводы, доказательства своей точки зрения в процессе ведения
полемики.

Чем доказательнее речь оратора, тем эффективнее восприятие слушателей, тем более создается уверенность в надежности и достоверности услышанной информации. Общепризнанно, кто логично мыслит, тот и логически ясно говорит. Поэтому первейшая задача оратора еще в процессе подготовки к публичному выступлению - продумать до мельчайших подробностей логику своего выступления, аргументацию своих выводов и обобщений.

Логическая схема доказательства чаще всего слагается из 3 элементов:

1. Тезис - это исходное положение, истинность стремится доказать оратор. И наоборот, если истинность тезиса сомнительна для оратора, то вряд ли тезис будет убедителен для других. Формулируя тезис, следует помнить, что он должен быть ясным и четким, не содержать в себе противоречия. Расплывчатость тезиса или его подмена являются наиболее типичными ошибками в речи недостаточно опытного оратора.

2. Аргумент - это логический довод, истинность которого проверена и доказана практикой. Аргумент является необходимой частью всякого доказательства. Наиболее сильным аргументом в процессе доказательства являются факты, истинность которых не подвергается сомнению.

3. Доказательство по способу рассуждения может быть прямым или косвенным. При опоре на прямой способ доказательства аргументы непосредственно обосновывают истинность тезиса. При косвенном способе доказательность истины обосновывается путем доказательства ложности противоречащего положения.

Логическая аргументация по тому или иному вопросу в процессе публичного выступления может быть развернута в 3 вариантах: индуктивно (от частных факторов к общим заключениям), дедуктивно (от общих положений к частным заключениям) и в сочетании, т.е. индуктивно и дедуктивно одновременно.

При индуктивном характере доказательстве оратор опирается на отдельные факты, отдельные, чаще всего заранее отобранные примеры, выдвинутые им гипотезы, идеи. При индуктивном доказательстве следует еще на этапе подготовки к выступлению продумать и отобрать:

- наиболее существенные факты, отдельные, чаще всего заранее отобранные примеры;
- такое количество фактов и примеров, чтобы их анализ и обобщение давали убедительный вывод, заключение;
- факты и примеры должны быть близки и понятны аудитории, уровню образования и подготовки слушателей.

Индуктивных выводов в процессе публичного выступления может быть множество. Это может быть статистически выверенный или социологами установленный факт, интересная статья в газете, уместная шутка, фрагмент из книги, кино и т.п., важно, чтобы серия частных фактов, примеров иллюстрировала вашу мысль и подводила слушателей к нужным вам обобщениям и выводам. При дедуктивном характере доказательства развертывание аргументации идет от общего к частным выводам. Дедуктивное доказательство требует, чтобы исходное теоретическое положение, закон, принцип были либо общепризнанны, либо настолько убедительны, чтобы не вызывали сомнений у слушателей. А для этого необходимо, чтобы:

- слушатели были предварительно знакомы с исходным теоретическим знанием, на основе которого строится дедуктивное доказательство, либо оно не должно у них

вызывать каких-либо сомнений;
- переход рассуждений от общего положения к частному должен сопровождаться не любыми примерами, а наиболее убедительными и яркими, запоминающимися.

При смешанном индуктивно-дедуктивном доказательстве следует учитывать все выше сформулированные рекомендации одновременно.

Очень часто ораторы допускают логические ошибки при определении понятий.

Типичной ошибкой является перечисление 2-3 признаков понятия, на основе которых и дается его определение. Существует несколько способов определения понятий. Наиболее распространенным является определение, указывающее на принадлежность к общему (роду) или на выделение специфических (видовых) различий, которые отличают данную вещь от всех других вещей. Например, оратор в процессе обсуждения проблемы творчества дает такое его определение: "Творчество - это такой вид человеческой деятельности, результатом которых является сознание новых, оригинальных духовных и материальных ценностей". Родовым понятием в данном случае будет "человеческая деятельность", а ее видовые отличия - "создание новых, оригинальных духовных и материальных ценностей".

В процессе логически правильных, доказательных рассуждений, с неизбежностью достигается определенность, ясность, непротиворечивость и обоснованность заключений и выводов.

Для того чтобы речь оратора была правильна и доказательна, ему необходимо знать и систематически опираться на основные логические законы:

Закон достаточного основания. Суть этого закона заключается в том, что всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями (аргументами, утверждениями), истинность которых проверена практикой.

Вообще оратору всегда и во всем следует придерживаться правила: практика - наивысший критерий истины!

Закон тождества. Суть закона тождества заключается в том, что каждая мысль в процессе отдельно взятого рассуждения сохраняет одно и то же определенное содержание, сколько бы раз она не повторялась. Закон тождества следует особенно учитывать в условиях спора, дискуссии, при использовании недостаточно четко определенных понятий. Например, ведется обсуждение использования понятия "творческая личность". При этом в дискуссию всякий раз привносятся разные содержательные характеристики творческой личности. Один оратор акцентирует внимание на интуиции, другой - на креативном мышлении, третий - на творческих способностях... Ясно, что в процессе дискуссии, при использовании понятия "творческая личность" следует оговорить, какое смысловое содержание привносится в данном случае. После этого необходимо, чтобы объем содержания понятия "творческая личность" не меняется.

Закон исключения третьего. Этот закон формируется так: 2 противоречащие мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же

отношении, не могут быть одновременно ни истинными, ни ложными: одна из них истинна, а другая ложна, и третьего не дано. Суть этого закона будет понятна, если сказать, что нельзя быть одновременно согласным с 2 противоположными утверждениями. В процессе логического обоснования, доказательного суждения большую роль играет подбор фактов, примеров. Важно, чтобы факты, примеры были достаточно типичны, убедительны, раскрывали явления системно и всесторонне. Например, в публичной речи оратор использовал результаты последнего социологического опроса общественного мнения о популярности экономической политике правительства и использовал только часть полученных данных, которые характеризуют мнение интеллигенции. Ясно, что это будет не полный и не убедительный подход к анализу общественного мнения населения об экономической политике правительства.

КУЛЬТУРА РЕЧИ

Успех публичного выступления оратора во многом зависит от культуры речи, ее богатства, ясности, точности, информационной насыщенности. Речевые штампы, канцеляризмы, ошибки в ударении и произношении, многословие, демагогия, тавтология, фразеологические повторы, интонационное однообразие - вот далеко не полный перечень ошибок, которые в изобилии встречаются в публичных выступлениях современных деловых людей. Кратко охарактеризуем их.

Штампы в речи - это лексически неполноценные слова и выражения, их иногда справедливо называют "затасканные, избитые выражения". Они мало что добавляют к тому, что хочет сказать оратор, но сильно перегружают его речь. к речевым штампам можно отнести выражения типа "развернули работу широким фронтом","новая методика взята на вооружение", "мероприятием было охвачено", "на данном этапе". Канцеляризмы - речевые обороты и отдельные слова, заимствованные из канцелярско-бюрократического стиля общения, которые лишают настоящее деловое общение его яркости и образности. К таким выражениям относятся: "в отчетный период", "зафиксировать число опоздавших", "налаживать работу".

Также мало чего общего имеют с речевой культурой вульгаризмы - нелитературные и неправильные по грамматической форме слова и выражения: "заткнуть глотку", "дать в лапу", "рожа", "заткнись". Жаргоны. Например, слова и обороты, заимствованные из уголовного мира: "кореш"(друг), "завязать" (решительно покончить), "пристегнуть" (прибавить).

Многословие и демагогия - это типичное неумение оратора сформулировать свои мысли лаконично, кратко и ясно, это отступление от предмета речи, замена точных и ясных формулировок общими фразами. Слова паразиты - типичная болезнь многих ораторов: "это самое", "ну вот", "в самом деле".

Среди типичных ошибок ораторской речи наибольшее распространение получило несоблюдение правильного произношения вследствие неверной расстановки ударений в отельных словах.

Вычурность и манерность языка оратора вызывает иронию, раздражает и, естественно, отрицательно влияет на контакт с аудиторией. К примерам вычурности и манерности можно отнести неверное произношение следующих слов: эстетика,

синтетика, отель, компьютер.
Как преодолеть вышеперечисленные недостатки в процессе публичного выступления, да и обычного делового общения? Наиболее действенные примеры - это систематический самоанализ и самоконтроль за тем, как вы говорите. Это постоянная работа над содержанием и композиционно-лексическим стилем своих публичных выступлений, ориентация на достойные подражания образцы ораторского искусства.
Говоря о культуре речи, следует предостеречь оратора от того, чего в процессе публичного выступления необходимо избегать:
- избытка иностранных слов;
- устаревших выражений;
- напыщенных слов и выражений.

СТИЛИСТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ

Для современной ораторской речи является характерным сочетание логико-аналитических и эмоционально–образных языковых средств. Практика выступления лучших ораторов показывает, что сухое деловое выступление, сводимое к передаче "голой" информации в современной, хорошо осведомленной аудитории, как правило, остается без внимания, а нередко вызывает скуку и даже раздражение.
Поэтому начинающему оратору необходимо овладеть приемами стилистического синтаксиса, которые могут достичь экспрессивности, эмоциональности публичного выступления.
Прием градации - нарастание смысловой и эмоциональной значимости слова. Градация позволяет усилить, придать им эмоциональную выразительность фразе, сформулированной мысли.
Прием инверсии - речевой оборот, который как бы развертывает привычный, общепринятый ход мыслей и выражений в диаметрально противоположную сторону.
Прием апелляции к собственным мыслям, размышления, сомнения, которые позволяют создать ситуацию доверительного общения с аудиторией.
Специфика устной речи проявляется в построении фраз и целых предложений. Считается, что в публичном выступлении предпочтение следует отдавать более коротким предложениям, они лучше воспринимаются на слух и запоминаются. Кроме того, короткое предложение позволяет более вариантно подходить к изменению интонации.

ЛЕКСИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ

Среди приемов ораторской речи, существенно повышающих ее эффективность и убедительность, следует особо выделить лексические приемы. Практически во всех руководствах по ораторскому искусству среди лексических приемов рекомендуется использовать так называемые тропы.
Тропы - это речевые обороты и отдельные слова, употребляемые в переносном значении, которые позволяют достичь необходимой эмоциональной выразительности и образности. К тропам относят сравнения, метафоры, эпитеты, гиперболы...
Сравнение - один из наиболее часто используемых приемов, который обладает большой убеждающей силой, стимулирует у слушателей ассоциативное и образное мышление и тем самым позволяет оратору достичь желаемого эффекта.
Метафора - это перенос названия одного предмета на другой, это речевое сближение

2 явлений по сходству или контрасту. Например: "Локомотив истории остановить невозможно..."
Эпитет - образное определение предмета, явления, раскрывающее его сущность. Например: "Студент - это не сосуд, который следует заполнить знаниями, а факел, который надо зажечь!.."
Аллегория иносказательно изображает что-либо. Например:"Однажды прохожий спросил у строителя:"Что ты делаешь?" Тот подумал и ответил: "Не видишь? Вожу камни". Второй строитель на тот же вопрос ответил: "Зарабатываю деньги!"
Гипербола представляет собой вид тропа, состоящего в преднамеренном преувеличении свойств, качеств, предметов и явлений. Например: "Редкая птица долетит до середины Днепра".
Говоря о культуре ораторского мастерства, ее разнообразии, нельзя не обратить внимания на применения крылатых слов, пословиц, поговорок. Важно, чтобы они были неожиданно, но к месту сказаны.
Высокий уровень культуры речи предполагает и непрерывное самосовершенствование техники речи. В этой связи следует обратить внимание на следующие особенности собственной речи:
Дикция - это четкость и ясность произношения фраз, слов и отдельных звуков. Для высокого уровня ораторского мастерства характерно то, что его легко слушать, у него нет скороговорок, "проглатывания" отдельных слогов и звуков. Хорошая дикция свободна от шепелявости, гнусавости и заикания.
Сила голоса должна быть соразмерна величине аудитории, в которой произносится речь, при этом должны учитываться те задачи, которые своим ораторским мастерством стремиться достичь выступающий. Сила голоса - это не только его громкость, но и сила воздействия на психику: волю, чувства, сознание слушателей.
Темп речи - число слов, произносимых в минуту, оно может сильно варьироваться. Однако чаще всего публичное выступление начинается в медленном темпе. В целях драматизации темп усиливают, либо, наоборот, снижают. Принято считать, что наиболее оптимальным темпом публичного выступления является 120 слов в минуту.
Полетность голоса - это длительность звучания отдельных фраз, слов и звуков. Когда звук насыщен интонациями, слова произносятся с определенной эмоциональной окраской, ясно, четко и достаточно сильно, то речь оратора как бы зависает в воздухе. Она достигает самых дальних уголков аудитории.
Тембр голоса - это звуковая окраска голоса, которая создает те или иные эмоционально-экспрессивные оттенки речи. Типичной ошибкой многих ораторов является неумение четко и правильно произносить отдельные звуки речи. Для преодоления этого недостатка, а также совершенствования техники речи рекомендуется:
- прочитать вслух в различном темпе фрагмент какого-либо рассказа по книге;
- использовать скороговорки, вначале их следует произносить медленно, постепенно увеличивая темп.
Важнейший показатель речевой культуры оратора - это богатый словарный запас, точность и образность фраз и выражений, это учение лаконично и просто сформулировать свою мысль.
Итак, оратор с высокой культурой речи отличается богатством словарного запаса, смысловой точностью выражения, соблюдением языковых норм произношения,

образностью и точностью словоупотребления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. В И. Андреев, Деловая риторика, Народное образование, М.:1995.
2. М. Предраг, Как проводить деловую беседу. - М.:1987.
3. А. Иствуд , Я вас слушаю. - М.:1984.