

Тема № 9. ПСИХОЛОГИЯ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

Вопросы для обсуждения

1. Риторика – теория и практика речевого мастерства.
2. Золотые правила риторики.
3. Речевой этикет (этика оратора).
4. Упражнения в ораторском искусстве.

1. Риторика – теория и практика речевого мастерства

Риторика – (от греч. – ораторское искусство) – филологическая дисциплина, изучающая способы построения художественно выразительной речи, прежде всего прозаической и устной; близко соприкасается с поэтикой и стилистикой

Ораторское искусство имеет глубокие корни в гуманитарной традиции человечества. Спрос на риторические умения, навыки всегда был огромен, но касался только определенных сфер деятельности человека. Риторические навыки требовались парламентариям, духовным лидерам, юристам, учителям, депутатам, журналистам, руководителям предприятий. Именно на них, как правило, лежит повышенная речевая активность и ответственность.

На современном этапе развития постиндустриального общества назрела необходимость во всеобщем риторическом образовании. Это объясняется тем, что риторика – это не только *ораторское искусство, или мастерство национального красноречия, это еще культура общения и делового взаимодействия*, что важно абсолютно для каждого человека.

Красноречию можно и нужно учиться, поэтому практика профессионального речевого мастерства – неотъемлемый элемент подготовки специалистов, чья деятельность тесно связана с искусством слова, и просто квалифицированных специалистов. Поскольку речь человека имеет такие характеристики, как логичность, стройность, изящество и достоинство, то человек, владеющий речью, выигрывает во всех отношениях: и в личностных, и в профессиональных.

Риторика требует осмысленного отношения к речи. Сознательное отношение к слову поможет человеку ладить и договариваться с другими людьми.

В последние годы курс «Риторика» вводится в России в средних школах, гимназиях, лицеях, в гуманитарных вузах, открываются школы риторики, по типу тех, что процветали в античные времена.

В древности авторитет риторики и ее влияние на жизнь общества и государства были столь велики, что ее называли *«искусством управлять умами»* (Платон) и ставили в один ряд с искусством полководца и поэта. Имена Сократа, Платона, Аристотеля, Цицерона, Демосфена и других древних ораторов стали символом красноречия. В России широкому распространению риторики способствовал М.В. Ломоносов.

Ритор – (от греч.) то так называли в древнем мире и самого оратора, и его учителя, преподающего в ораторских школах. В целом ритор – это оратор, произносящий влиятельное высказывание (речь)

Поскольку риторика важна и нужна всем, рассмотрим более детально, что входит в это понятие?

Риторика, или ораторское искусство, или красноречие, есть искусство и наука, которые подразумевают умение правильно и красиво говорить, умело защищать свою точку зрения, легко, свободно и достойно отвечать на вопросы оппонента и слушателей.

В основе слов «оратор, ораторский, оратория» и ряда других лежит латинское слово «говорит».

Оратор – (от лат. – говорить) – 1) лицо, произносящее речь; 2) красноречивый человек, владеющий мастерством красноречия

Ораторский – 1) относящийся к оратору; 2) соответствующий требованиям риторики, красноречивый

Современная трактовка риторики расширяет ее до теории убедительной коммуникации. «Риторика – это наука о способах убеждения, разнообразных формах преимущественно языкового воздействия на аудиторию, оказываемого с учетом особенностей последней и в целях получения желаемого эффекта; наука об условиях и формах эффективной коммуникации» (В.И. Аннушкин, А.К. Авеличев).

Предметом современной риторики служат общие закономерности речевого поведения, действующие в различных ситуациях общения, сферах деятельности, и практические возможности использования их, для того чтобы сделать речь эффективной.

Понятие «риторика» значительно шире понятия «ораторское искусство». Оно охватывает широкий спектр знаний, умений и навыков от возникновения идеи до непосредственного речевого процесса.

Выделяют также частные риторики, изучающие законы эффективной речи, действующие в областях «повышенной речевой ответственности» – дипломатия, медицина, юриспруденция, журналистика, услуги и т.п.

Издrevле различалось несколько форм красноречия: речи торжественные, судебные, политические, бытовые, застольные, проповеди, поучения и т.д. С развитием телерадиокоммуникаций появились новые формы монологических и диалогических бесед, интервью, диспутов и пр.

Во всех случаях оратор обязан стремиться к безупречной правильности языка своего выступления, а для этого надо постоянно работать над собой, совершенствовать свою речь.

Обратим внимание читателя на то, что освоить риторику за день, два или за неделю, как об этом пишут в различных рекламных буклетах, невозможно. Нужен труд, кропотливый, длительный и творческий.

2. Правила риторики

Среди всех многочисленных правил риторики, которые сформулированы на сегодняшний день теоретиками и практиками, можно выделить три, являющиеся наиболее существенными для начинающего оратора. Их называют «золотыми правилами».

ПРАВИЛО ПЕРВОЕ: «Тезис и лозунг». Выходя на трибуну, оратор должен полностью осознавать разницу между тем, что понимается в риторике под терминами «тезис» и «лозунг».

Тезис – (от греч. – положение, утверждение) – мысль, которую автор или оратор намерен доказать, защитить или опровергнуть

Тезис есть мысль, которую следует доказать. Оратор, не знающий этого положения, не доказывает свои мысли, а только объявляет их, озвучивает их с трибуны. Поэтому нередко выступление малоподготовленного оратора, сводится к выкрикиванию отдельных призывов, при этом в его выступлении отсутствуют элементарные попытки обосновать, доказать, логично подвести слушателей к нужным в данном случае выводам.

Термин «лозунг» содержит в себе понятие едва ли не противоположное тому, что означает «тезис».

Лозунг – (от нем. – призыв) – краткая, четкая, хорошо запоминающаяся фраза

Призыв в виде лозунга не требует никаких обоснований или доказательств ни для говорящего, ни для слушающих. Например: «Все на защиту Отечества!» или «Распродажа – обвал цен!».

Во все времена было, есть и будет немало ораторов, говорящих с высокой трибуны не тезисами, но лозунгами. В таком случае выступление сводится к выкрикам фраз для решения которых сам автор не знает ни путей, ни средств, ни рецептов, пусть даже высказанных в самых общих чертах. Такое выступление может нравиться слушателям с небольшим образовательным цензом, поскольку в этом случае оратор старается воздействовать не на интеллект аудитории, а на ее чувства, оперировать не логическими, а эмоциональными категориями.

Какие бы идеалы ни исповедовал оратор, он должен считаться с тем, что существуют такие понятия, как «оппонент», «аудитория», «спор», «обсуждение», «согласие», «консенсус» и, высказывая свою позицию, следует принимать во внимание позицию других, при этом, стараясь аргументировано обосновать свою точку зрения.

Первое «золотое» правило риторики требует, чтобы оратор логично, умело и красочно доказывал в аудитории свои тезисы.

В качестве упражнения можно прослушать, например, по телевизору выступления нескольких ораторов, принадлежащих к различным фракциям Думы и придерживающихся неодинаковых точек зрения по важным проблемам в жизни страны. Сравнивая разных ораторов, нужно вычленить в их выступлениях те места, которые свидетельствуют либо об умении, либо о неумении доказывать свою точку зрения, аргументировать свои тезисы, опровергать чужие.

Оратор, не владеющий приемами аргументации собственных тезисов, не может считаться оратором грамотным с точки зрения теории и практики не только риторики, но и логики, и этики.

ПРАВИЛО ВТОРОЕ: «Формула Цицерона». Марк Туллий Цицерон однажды сказал: «Оратор есть тот, кто любой вопрос изложит со знанием дела, стройно и изящно, с достоинством при исполнении».

Итак, если перечитать формулу Цицерона, то можно обнаружить в ней пять составляющих, пять требований, которые надо предъявлять к оратору. А именно:

Оратор есть тот, кто любой вопрос (требование № 1) изложит со знанием дела (№ 2), стройно (№ 3) и изящно (№ 4), с достоинством (№ 5) при исполнении.

Сделаем ремарку на первую составляющую формулы Цицерона: «любой вопрос» (т.е. оратор должен обладать эрудицией, быть сведущим во многих вопросах науки, искусства, жизни общества и т.д.).

Стройности и изящности речи препятствует *нарушение лексических норм*. Ошибки в словоупотреблении, разрушение устойчивых словосочетаний, неправильные ударения и др. мешают оратору достичь цели выступления, отвлекают аудиторию от существа дела, создают негативный психологический фон.

В речи оратора не должно быть лишних слов, слов-сорняков, слов-паразитов (вот, так сказать, значит, понимаете, короче говоря, в принципе и др.). Здесь одновременно страдают и выразительность, и правильность, и краткость речи. Эти слова не несут никакой смысловой нагрузки, не обладают информативностью, делают речь «водянистой», затрудняют ее восприятие, отвлекают внимание от содержания.

Стройность речи обеспечивают ее точность, ясность, логичность. Эти требования предъявлялись к публичной речи в античных руководствах по риторике и всегда связывалось с умением ясно мыслить, со знанием предмета выступления и значений слов.

Изящество и достоинство речи обеспечивается одним из центральных ее качеств – богатством, или разнообразием лексических, фразеологических, интонационных средств языка. Оно напрямую связано с уровнем общей культуры оратора, с его эрудицией, опытом публичных выступлений.

Изяществу речи способствует употребление *риторических фигур*, или риторических вопросов (не требующих ответа, а служащих для эмоционального утверждения или отрицания чего-либо), восклицаний, поправок, *метафор* (слов, употребляемых в переносном значении), *аллегорий* (иносказательных выражений «этот человек – еще тот хитрый лис») и мн. др.

Достоинству хорошего выступления также способствует его *лаконичность*. Краткость речи предполагает, что оратор не только не злоупотребляет временем и терпением слушателей, но и умеет избежать ненужных повторов, излишней детализации, словесного «мусора». Вместе с тем, нельзя допускать, чтобы лаконичность, краткость речи шли в ущерб смыслу.

ПРАВИЛО ТРЕТЬЕ: «План и эпистема»

План – (от лат. – плоскость) – 1) заранее намеченный порядок, последовательность осуществления какой-либо программы, выполнения работы; 2) замысел, проект, основные черты какой-либо работы, изложения

Эпистема – (от греч. – знание) – в античной философии высший тип несомненного, достоверного, абсолютного знания

Творческий процесс подготовки оратором своего устного выступления связан с обдумыванием как самих пунктов плана, так и всей совокупности его разделов, подразделов и пр., возможных вопросов аудитории, предполагаемых ответов оратора на эти вопросы.

Автор должен думать об уместности каждого сказанного им в процессе выступления слова, обосновывать каждое новое суждение уже безусловно доказанными ранее, быть уверенным в истинности каждого из суждений, излагаемых перед аудиторией.

Все сказанное выше относится и к первому «золотому» правилу риторики.

Написание самого плана может быть многократным: автор будет несколько раз перекраивать свой план, стремясь сделать его как можно более эпистемичным, т.е. доказательным во всех аспектах. Следует подчеркнуть следующее.

1. Любое наименование темы (раздела, подраздела) будет понятнее для аудитории, если в нем будет немного слов. Оратор, стремящийся к отказу от многословия, осуществляет тем самым самоконтроль собственной риторической деятельности, что скажется благоприятно на общих результатах его выступления перед аудиторией.

2. Основные разделы хорошего плана, нередко называют *план-гармонь*, поскольку его можно свернуть или развернуть и сыграть по нему, как по нотам, «пьесу», обозначенную в заголовке ораторского выступления. При таком подходе опытный оратор может не писать полный текст своего выступления, пользуясь лежащим перед ним подробным планом-гармонью. Малоопытный – напишет полный текст, возьмет его с собой на трибуну. Но говорить лучше, не читая текст, а ориентируясь в материале по плану.

3. Во введении следует говорить следующее:

- чем примечательна предлагаемая тема;
- чем притягательна (или не вполне) предлагаемая тема лично для оратора;
- использовать начало, придуманное самим оратором.

4. Всякое выступление опытный оратор заканчивает выводами или заключением, что не одно и то же.

Выводы даются для менее подготовленной аудитории и содержат в себе краткий повтор одной самой важной мысли каждого раздела плана выступления (без примеров и доказательств).

Заключение лучше адресовать более подготовленной аудитории, непременно включая в него попытки прогноза развития вопросов,

освященных в ораторском выступлении. Всякие повторы излагаемого материала лучше оформлять новыми фразами, новыми формулировками, отличными от тех, что были высказаны в ходе выступления.

Даже опытный оратор не может появиться на трибуне с плохо продуманным планом и выступать без введения и без выводов (заключения).

Обобщая правила риторики которыми непременно должен руководствоваться оратор, можно отметить следующее:

Каждую свою мысль, каждое положение (тезис) оратор должен доказать своей аудитории. Обязательностью доказательства, аргументированностью тезис отличается от лозунга.

Опытный оратор должен говорить так, чтобы его речь отличалась стройностью, изяществом, достоинством.

План лекции должен быть подготовлен на основе античной эпистемы, т.е. так, чтобы лекция (выступление) принесла аудитории максимум пользы и сочеталась бы с элементами эстетического удовольствия для слушателей.

Эти правила нужно запомнить и сделать руководством к действию, если человек действительно стремится к лидирующим позициям в жизни и профессии.

3. Речевой этикет (этика оратора)

Этические нормы пронизывают всю деятельность оратора – от начального момента подготовки к выступлению до самокритичного анализа состоявшейся речи. Речь является всегда выражением позиции личности, средством передачи идей, слушатели оценивают не просто манеру и характер речи, а жизненную позицию оратора, его философское или профессионально *credo*.

Под **речевым этикетом** понимаются разработанные *правила речевого поведения, система речевых формул общения, принятых и предписанных обществом для установления и поддержания контакта собеседников.*

Степень владения речевым этикетом определяет степень профессиональной пригодности человека. Это прежде всего относится к государственным служащим, политикам, педагогам, юристам, врачам, менеджерам, предпринимателям, журналистам, работникам сферы обслуживания, т.е. к тем, кто по роду своей деятельности постоянно общается с людьми.

Существеннейший элемент речевого этикета (ораторской этики) – это такт, проявляющийся в уважительном, доброжелательном отношении к собеседнику или аудитории, в общительности, чуткости, отсутствии назидательного, поучительного тона.

К соблюдению норм этикета относится проявление таких качеств, как вежливость, выдержанность. Выражаются эти качества через конкретные речевые действия.

Владение речевым этикетом способствует приобретению авторитета, доверия и уважения аудитории.

Знание правил речевого этикета, их соблюдение позволяет человеку чувствовать себя уверенно и непринужденно, не испытывать неловкости из-за промахов и неправильных действий, избегать насмешек со стороны окружающих.

Соблюдение речевого этикета людьми имеет воспитательное значение, невольно способствует повышению как речевой, так и общей культуры общества.

Немало вредит бытовому и деловому общению использование нецензурных и бранных выражений, грубости, неуместных слов и др.

Уже древние руководства по красноречию указывали на тесную связь формы речи с ее содержанием и именно форме отдавали приоритет при оценке высказывания. Первый и главный критерий грамотной речи – критерий нравственный: речь должна быть правдивой, а цели – благородными.

Для свободного и корректного общения человек должен обладать тонким знанием этикета.

Обычно называют более десяти важнейших ситуаций, отчетливо отличающихся одна от другой и имеющих свой этикетный словарь, обладающий большим разнообразием вариантов. К этим ситуациям относятся:

- Обращение – официальное или дружеское, фамильярное, интимное; обращение к одному человеку или ко многим; к знакомому или незнакомому; к мужчине или к женщине; к молодому или пожилому человеку и т.п.

- Приветствие при встрече – на улице, на работе, дома, в официальных условиях, среди знакомых и незнакомых и т.п.

- Прощание – дружеское и официальное, повседневное или надолго, с пожеланиями и без них и т.п.

- Благодарность.

- Знакомство.

- Поздравления; пожелания; извинения; просьбы; приглашения; одобрение и др.

Ситуации, в которых требуется этикет, бесконечно разнообразны.

Средства речевого этикета по своей языковой природе близки к фразеологии. Они устойчивы, подчас эквивалентны или синонимичны. Слова, например, «спасибо» и «я вам очень благодарен» – взаимозаменяемы.

Многие этикетные обороты речи иносказательны, метафоричны: «приношу вам свои извинения» (метафора – «приношу»); «не знаю, как мне отблагодарить вас»; «не судите меня строго» и др.

Факторы, определяющие использование речевого этикета.

1. Речевой этикет строится с учетом особенностей партнеров, вступающих в деловые отношения, их социального статуса, места в служебной иерархии, профессии, национальности, вероисповедания, возраста, пола, характера.

2. Речевой этикет определяется ситуацией, в которой происходит общение. Это может быть и презентация, конференция, симпозиум, совещание, на котором обсуждается экономическое финансовое положение компании, предприятия; консультация; юбилей фирмы и др.

3. Речевой этикет в определенной мере отражает нравственное состояние общества, его моральные устои.

4. Речевой этикет рассматривает для различных ситуаций общения возможность или невозможность обращения на «ты» и на «вы»; выбор полного или сокращенного имени; выбор обращений типа «гражданин», «товарищ», «сударь», «девушка» и т.п.; выбор способов приветствия, прощания, отказа, согласия, благодарности.

Существует ряд правил речевого этикета, учитывая воздействие которых на собеседника, оратор соблюдает этику речевого общения.

1. Проявление уважительности, доброжелательности к собеседнику. Следует избегать прямых отрицательных оценок личности партнера в общении.

2. Вежливое отношение к собеседнику. Рекомендуется смягчать свою речь, снимать излишнюю категоричность. Необходимо учитывать возраст, пол, служебное положение партнера по общению.

3. Соответствие темы выступления интересу аудитории. Тема коммуникации должна быть понятна, уместна и интересна.

4. Не следует навязывать собеседнику собственное мнение (но не запрещается убеждать!), уметь встать на точку зрения партнера.

5. Учет порога смыслового восприятия и концентрации внимания слушающих. Они ограничены. Рекомендуется употреблять короткие фразы, давать отдых слушателям.

Эти правила тесно связаны с правилами для говорящего и слушающего. Они представляют собой определенную последовательность действий, рекомендуемых для того, чтобы добиться успеха в речи.

Этикетные формулы знакомства, представления, приветствия, прощания и др. хорошо известны и описаны в многочисленной специальной литературе (смотрите список).

Этикетные формулы существуют, для того чтобы корректно сделать замечание, предупреждение, совет, предложение, обращение и др.

Для современного человека, осуществляющего процесс коммуникации через разнообразные средства связи, принципиально важна этика общения по телефону, с помощью Интернета, факса и др. Главные требования культуры такого общения – краткость (лаконичность), четкость и ясность не только в мыслях, но и в их изложении.

Телефонный разговор должен проводиться без больших пауз, лишних слов, оборотов и эмоций. Успешность делового телефонного разговора определяют тактичность, компетентность, доброжелательность, владение приемами ведения беседы, стремление оперативно и эффективно решить проблему или оказать помощь в ее решении. Важно, чтобы разговор велся в спокойном, вежливом тоне и вызывал положительные эмоции, потому что

именно они тонизируют деятельность головного мозга, способствуют четкому рациональному мышлению. Умеренное проявление экспрессии свидетельствует об убежденности человека в том, что он говорит. При этом своеобразными методами внушения являются сила голоса, тон, тембр, интонация.

Деловая корреспонденция редко охватывает несколько тем. Если все же в письме нужно осветить несколько вопросов, то их желательно отделить один от другого визуально, то есть пронумеровать.

4. Упражнения в ораторском искусстве

Для серьезной школы риторики, готовящей творчески активных и знающих ораторов, упражнения являются необходимыми и обязательными.

Упражнения – повторное выполнение действия с целью его усвоения

Древнегреческие философы считали, что упражнение дает больше чем хорошее природное дарование. Действительно, в процессе упражнения происходит уяснение содержания действия, его закрепление, обобщение и автоматизация. В зависимости от достигнутой меры автоматизации упражнение приводит к формированию умения или навыка.

В число упражнений включают деловые игры – подготовительные и реальные.

Подготовительные деловые игры призваны сформировать те умения и навыки, которые помогут будущему оратору не растеряться перед аудиторией. *Реальные*, в свою очередь, в полной мере соотносятся с действительной ораторской ситуацией, приближенной как можно более полно к выступлению опытного оратора перед слушателями.

1. К подготовительным деловым играм можно отнести следующие:

- *прослушивание образцов* – это лекции ораторов, преподавателей, выступления по телевидению и др. Прослушивая образцы, полезно выписать наиболее яркие слова и выражения, использованные автором, попытаться восстановить план, по которому подготовлено выступление, обнаружить достоинства и недостатки предлагаемого выступления и т.п.;

- *подбор рифмы* на данное слово – чем больше рифмы подобрано, тем лучше;

- *«первый, второй...»* – из нескольких похожих явлений (книг, песен, политических партий и пр.) нужно выбрать первое, второе и т.д. место, т.е. ранжировать их, обосновывая расстановку соответствующими логическими и риторическими приемами.

2. Среди реальных деловых игр следует упомянуть такие, как «Диктор», «Комментатор», «Рецензент», «Критик». Из цепочки этих наименований видно, что требования к каждой последующей игре возрастают, начиная от «диктора» и заканчивая «критиком».

Так, например, условия игры «Диктор» требуют, чтобы диктор прочитал несколько раз текст про себя (как подготовка перед выступлением). Затем он читает его перед аудиторией: нельзя читать текст, не отрываясь от

него, нужно продумать членение текста по смыслу, фразам, логическим ударениям, интонации и пр. После того как диктор закончит чтение, ему можно задавать вопросы по тексту – о его содержании, реалиях, неясных словах и пр. В последнем случае деловая игра со ступени «Диктор» переходит на более высокую – «Комментатор». И так далее.

Становлению ораторского мастерства может способствовать выполнение конкретных упражнений.

- Прочитайте вслух, четко, со средней скоростью и логическими паузами каждую фразу (по три раза).

Галя гуляла по бульвару Гагарина около громадного государственного гастронома, поглядывая, как голодные голуби заглатывали грязные горошины.

Пробило четыре часа, и начальник, человек честный и чистый, тщательным движением всыпал в чашку черный чай и включил электрический чайник.

Шел смешной шаловливый человечек с широкой черной шевелюрой, да рукавичку в ручей уронил, почесал шевелюру и поспешил вперед.

- Проговаривайте скороговорки.

*От топота копыт пыль по полю летит,
а была бы там трава, непылилась б голова.*

*Щелкнула защелка, защелкал соловей,
маленькая пчелка, улетай скорей.*

- Поставьте верное ударение.

Оговорено, звонит, включить, одобрено, бесовщина, договоренность, положить, подростковый, одновременно, роженица, молод, молода; голоден, голодна, детям.

- Закончите предложение.

Одно лечит, другое – .., волка ноги.., с волками жить, по-волчьи.., по Сеньке и.., берем быка за.., яйца курицу не.., голод не...

- Исправьте ошибки.

Мы ездим, они ездют, ехайте дальше; положить, ложат, ложит; влаживать; с обеих сторон.

- Объясните значение слов.

Харизма, маргинал, рейтинг, спонсор, конфессия, аура, авторитет, стратегия, миссия, амбиции, рефлексия.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Что такое риторика и ораторское искусство?
2. Назовите золотые правила риторики.
3. Охарактеризуйте речевой этикет оратора и его значение.
4. Систематически упражняйтесь в ораторском искусстве.
(Упражнения представлены выше).