

КУРС ЛЕКЦИЙ

Лекция 1.

Тема: Риторика как теория убедительной и выразительной речи. Понятие способа убеждения и ораторского искусства.

Цели: получить теоретические сведения об ораторском искусстве, его составляющих, основных этапах истории риторики.

Ключевые слова: переговоры, дипломатия, история риторики, ораторское мастерство.

Современное информационное общество в условиях свободы общественной жизни предполагает, что каждый член этого общества должен обладать навыками хорошей, грамотной и убедительной речи. Речь – основное орудие любого специалиста-гуманитария: политика, преподавателя, психолога, юриста, да и любого активного члена современного общества. Именно речь является предметом изучения риторики – одной из самых древних и одной из самых современных гуманитарных наук.

А.П. Чехов так отзывался об ораторском мастерстве: «Для интеллигентного человека дурно говорить должно бы считаться таким же неприличием, как не уметь писать». В словаре В.И. Даля даются такие синонимы понятия «оратор»: вития, краснослов, речистый человек, мастер говорить.

Риторика (ораторское искусство, красноречие) – искусство построения и публичного произнесения речи с целью оказания воздействия на аудиторию. Определение показывает, что ораторское мастерство имеет две составляющие: умение построить речь и умение её произнести. Эти составляющие требуют от человека совершенно разных умений: с одной стороны, ума, логического мышления, знаний (качества учёного); с другой – хорошей дикции, достаточно громкого голоса, убедительной интонации, эмоциональности (качества артиста).

Ораторское искусство занимает важное место в жизни современного человека, каким бы видом деятельности он ни занимался. Студентам, к примеру, приходится выступать на семинарах, конференциях, собраниях. Они становятся слушателями речей кандидатов в период предвыборных кампаний. Поэтому для студента важно уметь как самому хорошо произносить публичные речи, так и оценивать речи других выступающих.

В науке о риторике ученые выделяют две области: общую риторику и частную. Предметом **общей** риторики являются общие закономерности речевого поведения (в различных ситуациях) и практические возможности использования их для того, чтобы сделать речь эффективной. **Частные** риторики изучают языковые закономерности публичных выступлений людей определённой профессии (вида деятельности). Это дипломатическая риторика, педагогическая риторика, судебная риторика, политическая риторика и др.

Одни утверждают, что только природные данные могут сделать человека оратором, другие утверждают, что качества хорошего оратора приобретаются, развиваются и воспитываются. Цицерон отмечал по этому поводу: «Поэтами рождаются, ораторами становятся».

Наблюдения и опыт многих поколений ораторов показывают, что хорошим оратором может сделаться каждый, однако при ряде условий:

- работать над техникой речи;
- изучать опыт известных ораторов;
- учиться на лучших образцах ораторского искусства;
- стараться выступать как можно чаще;
- анализировать речи других ораторов.

Идею о том, что ораторскому мастерству можно научиться, доказал примером своей жизни **Демосфен** (384-322 гг. до н. э.). Когда Демосфен произносил первую речь, то народ смеялся над ним и, выражая своё недовольство, так кричал, что оратор не мог довести речь до конца. У него был шепелявый, неясный выговор, провинциальный акцент и неинтересное выступление.

По свидетельству Плутарха, Демосфен работал над собой:

1. Изобрёл приёмы работы над техникой речи, дикцией, голосом:

– подражание при постановке звуков (например, звук [р] отрабатывается при подражании рычащему щенку);
– декламация перед зеркалом; развитие «долгого» дыхания путём физических упражнений (например, бега, подъёма на гору);
– укрепление мышц речевого аппарата (известна история о тренировке Демосфеном губ и языка с помощью морских камешков) и др.

2. Наблюдал за выступлениями опытных ораторов, анализировал речи и беседы.

3. Чтобы изучить много речей и методических советов других ораторов, Демосфен запасался литературой и, обрив половину головы, уединялся в подземелье. Он занимался так по 2-3 месяца, пока не отрастали волосы. Там же он учился жестиковать, позировать перед слушателями, владеть голосом и мимикой.

Демосфену удалось исправить ошибки своих первых выступлений: он стал очень хорошим оратором.

Вопросы для самоконтроля:

1. Какое место занимает ораторское искусство в жизни современного человека? Как оно пригодится в вашей будущей профессиональной деятельности?

2. В каких ситуациях вам уже приходилось быть ораторами? Всё ли у вас получилось? Какие трудности вы испытывали?

Литература:

1. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров: Учебник для студентов, обучающихся по специальности «Международные отношения». Изд. третье, доп. - М.: Междунар. отношения, 2009. - 304 с
2. The International Negotiations Handbook Success Through Preparation, Strategy, and Planning. / Ed. by E. Berghoff, M. Fieweger, T. Linguanti et al. - PILPG and Baker & McKenzie, 2007.
3. Лебедева М.М. Технология ведения переговоров. – М.: Аспект Пресс, 2010.
4. Кальер Ф. О способах ведения переговоров с государями. – М.: Гендальф, 2000.

Лекции 2-3.

Тема: Культурно-исторический генезис риторики и переговоров.

Цели: 1) получить теоретические сведения об ораторском искусстве, его составляющих, основных этапах истории риторики; 2) начать формировать представление о путях становления оратора, способах приобретения ораторского мастерства.

Ключевые слова: переговоры, дипломатия, история риторики, ораторское мастерство.

Родиной красноречия считается Древняя Греция, хотя известно, что о мастерстве публичного выступления знали ещё в Египте, Ассирии, Вавилоне. Но первые работы по теории красноречия появились именно в Элладе. Предпосылкой к этому послужило становление к V в. до н. э. рабовладельческой демократии – социального строя, для которого была характерна относительная гласность. Каждый гражданин города-полиса мог принимать участие в решении социально-политических проблем, обращаясь с выступлением непосредственно к Народному собранию. Демократическим путём решались и судебные споры: любой мог выступить в роли обвинителя или помочь подсудимому защититься. В такой ситуации в выгодном положении находился тот, кто мог пламенной речью привлечь народ на свою сторону. Красноречие стало необходимо практически каждому человеку.

В V веке до н. э. появились **софисты** (в переводе – *мудрецы*) – философы-просветители и платные учителя риторики. Обладая даром слова, развитой культурой мышления, практическим опытом подготовки и произнесения речей, софисты обучали своих подопечных умению мыслить и говорить. При обучении они обращали особое внимание на:

- наблюдение за выступлениями наиболее опытных ораторов;
- изучение правил логического мышления, приёмов доказательства и опровержения;

- изучение литературы и истории с целью приобретения материалов для победы в споре;
- анализ удач и поражений;
- упражнения для развития памяти;
- словесные баталии, состязания в остроумии.

Философ-софист Протагор одним из первых стал применять диалогическую форму ораторского выступления, форму спора. Софисты считали, что дар красноречия не даётся человеку при рождении, а приобретается в учении и труде. Во времена софистов риторика была «царицей всех наук».

Однако только на первых порах софисты честно учили правилам логического мышления, приёмам доказательства и опровержения. Позже софистов можно было упрекнуть в пренебрежении истиной. Они учили разного рода словесным и логическим уловкам, с помощью которых можно доказать любое утверждение, даже ложное или нелепое. Если софиста уличали во лжи, он выворачивался примерно так: «Кто лжёт, говорит то, чего нет. Но того, чего нет, нельзя сказать. Следовательно, никто не может лгать. Значит, я говорил правду».

Особое значение в развитии риторики принадлежит **Аристотелю** (384-322 гг. до н. э.), основавшему Ликей, где ведущими предметами были философия и риторика. Свои взгляды по теории красноречия Аристотель изложил в книге «Риторика». В ней он даёт определение риторики как способности «находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета...». Определив цель, автор переходит к способам постижения науки. Он показывает, что для успеха речи важны следующие компоненты: характер самого говорящего, особенности слушателей и качества речи. Таким образом, Аристотель выводит триаду: отправитель речи – сама речь – получатель речи. Главным достоинством речи, по Аристотелю, является ясность. Большое внимание в книге уделяется технической стороне речи: происхождению способов убеждения, сущности и особенностям стиля речи, её композиции.

Вершиной развития ораторского искусства Древнего Рима считается творчество **Марка Туллия Цицерона** (106-43 гг. до н. э.). Цицерон был теоретиком и практиком ораторского искусства.

В написанных им трактатах разработана программа подготовки настоящего (идеального) оратора, обладающего глубоким знанием предмета и усвоившего теорию красноречия. По Цицерону, начинать обучение надо с усвоения «общеизвестных и избитых правил», к которым относятся знания о цели выступления и задачах оратора, родах красноречия, композиции речи, средствах её украшения и т. д. Не отрицая пользы упражнений в произнесении речей экспромтом, Цицерон подчёркивал важность заранее подготовленных речей: «...Хоть и полезно говорить часто без приготовления, однако же гораздо полезнее дать себе время на размышление и зато уж говорить тщательней и старательней». В работе над дикцией Цицерон советовал подражать идеалам, а для тренировки памяти – представлять и запечатлевать пространственные образы. Подчёркивая значение практики для становления оратора, Цицерон считал, что чем больше жизненных ситуаций пройдет оратор, тем больше будет развиваться его мастерство: «...Слово должно выйти из укромной обстановки домашних упражнений и явиться в самой гуще борьбы, среди пыли, среди крика, в лагере и на поле судебных битв...».

Цицерон говорил, что оратор своим искусством должен научать слушателей (учить, давать новые знания), производить на них впечатление и доставлять удовольствие.

В **Средневековье** в странах Западной Европы происходило переосмысление античного ораторского искусства. При этом церковная риторика вытеснила все остальные виды ораторской речи. Эпоха **Ренессанса** возродила риторическую науку и ораторское искусство в Германии, Англии, Италии, Испании и других европейских странах.

В **Россию** риторика пришла с переводами западноевропейских сочинений, сделанных в 17 веке. Первое древнерусское сочинение, рассказывающее о риторике, – «**Сказание о семи свободных мудростях**». Это произведение состояло из семи глав, в каждой из которых какая-то наука представляет себя – грамматика, риторика, диалектика, мусика (музыка), арифметика, гео-метрия, астрономия.

В 1706 г. увидела свет риторика **Феофана Прокоповича** – учебник, сделанный на основе курса лекций, прочитанных Ф. Прокоповичем на латинском языке слушателям Киево-Могилянской академии.

В книге рассказывается о происхождении риторики и видах речей (церковное, судебное, торжественное красноречие). Излагается и традиционное учение о трёх стилях. Основными требованиями к речи объявляются содержательность, простота и ясность. А значит, предпочтение отдаётся не образности и звуковым эффектам речи, а её содержательности.

Современники Ф. Прокоповича считали его выразителем идей Ренессанса и Реформации в России. Он был крупнейшим деятелем культуры петровской эпохи (оратор, публицист, драматург, поэт, теоретик литературы). Он сам произносил речи – похвальные (поздравительные), траурные, проповеднические. Его «Слово на погребение Петра» известно как высокий образец ораторского искусства.

Значительный вклад в русскую риторику внёс **М.В. Ломоносов**, которого Н.М. Карамзин называл «отцом русского красноречия».

В 1743 году он пишет своё первое исследование по риторике – «Краткое руководство к риторике, на пользу любителей сладкоречия сочинённое», которое поначалу было отвергнуто академической средой по причине того, что было написано не на латыни, как это было принято, а по-русски, причём простым, доходчивым и образным языком.

Учёным выделены три основные части подготовки письменной речи: изобретение (подготовка), расположение (композиция) и украшение (ораторские приёмы). М.В. Ломоносов указывает на важность следующих ораторских качеств: природные дарования, знание науки о красноречии, подражание хорошим ораторам, самостоятельные упражнения в сочинении, общая эрудиция, осведомлённость в области других наук.

К **концу XVIII века** кафедры красноречия были открыты во всех университетах, риторика преподавалась в школах и церковных училищах. В дворянских семьях обязательным считалось обучение детей иностранным языкам и риторике.

Во второй половине XIX века Россия прославилась **судебными ораторами**, что стало возможным после судебной реформы 1864 года, когда появились условия для развития судебного красноречия. Особенно известны судебные речи таких ораторов, как П.А. Александров, С.А. Андреевский, М.Г. Казаринов, Н.П. Карабчевский, А.Ф. Кони, Ф.Н. Плевако, В.Д. Спасович, А.И. Урусов.

В их речах обнаруживается, с одной стороны, умение пользоваться традиционными правилами классической аристотелевской риторики, а с другой – стремление к индивидуальному творчеству, к оригинальному воплощению мыслей и чувств, обличительных, скорбных, ликующих, призывающих.

Так, если отличительными особенностями ораторского стиля С.А. Андреевского являются частая афористичность, тенденция к оценке собственной речи, развёрнутые сравнения, воображаемые монологи, вопросно-ответное построение речи, то для Ф.Н. Плевако характерно частое использование риторического вопроса, приёма контраста, синонимии, анафоры, различного рода повторов и опять риторического вопроса. Кстати, большинство подзащитных Фёдора Никифоровича Плевако были оправданы, благодаря его умению говорить и убеждать.

Выводы по теме:

Риторика – одна из самых древних и одновременно одна из самых современных гуманитарных наук. Пройдя длительную историю, риторика стала необходимым компонентом образованности современного человека. Любой интеллигентный образованный человек может стать хорошим оратором, если будет следовать соответствующим методическим рекомендациям и выберет установку на постоянное совершенствование своей устной речи.

Вопросы для самоконтроля:

1. Какие умения включает в себя ораторское мастерство?
2. Какие этапы истории ораторского искусства были наиболее значительными?
3. Как вы понимаете слова Цицерона «Поэтами рождаются, ораторами становятся»?

Литература:

1. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров: Учебник для студентов, обучающихся по специальности «Международные отношения». Изд. третье, доп. - М.: Междунар. отношения, 2009. - 304 с
2. The International Negotiations Handbook Success Through Preparation, Strategy, and Planning. / Ed. by E. Berghoff, M. Fieweger, T. Linguanti et al. - PILPG and Baker & McKenzie, 2007.

3. Hofstede G. Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations across Nations. - Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2001.

4. Зонова Т.В. Дипломатия: модели, формы, методы: Учебник для вузов. М.: Аспект-Пресс, 2013.

Лекция 4.

Тема: Виды речей. Монолог и диалог. Стратегия переговоров. Виды и роды красноречия: особенности, примеры

Под стратегией традиционно понимается конечная цель действия. Цель – это предполагаемый результат действия, являющегося его причиной. Прежде чем приступить к переговорам, участники должны четко представлять, каковы цели их проведения. Стратегии (подходы) к переговорам зависят от культуры, эрудиции и опыта участников переговоров. Все исследователи переговорного процесса едины в том, что основанием для принятия той или иной стратегии является вопрос – рассматривают ли стороны переговоры как продолжение борьбы или как процесс решения проблемы, предполагающий совместные усилия. Соответственно этому выделяются две стратегии переговоров:

- стратеги торга (bargaining);
- стратегия совместного с партнером поиска решения проблемы (joint problem -solving).

Эти две основные стратегии и оказались в центре

внимания исследователей, занятых проблемами изучения переговоров. Одним из центральных вопросов, обсуждавшихся в научной литературе, был вопрос о том, какая стратегия в торге является наиболее эффективной для получения максимального результата (выигрыша): «жесткая» или «мягкая». Другими словами, должен ли быть торг с минимальными уступками (жестким) или, напротив, он должен предполагать компромиссные предложения и решения (мягким).

Авторами идеи стратегии «жесткого торга» были американские исследователи С. Сиджел и Л. Фурекер. Участники переговоров, использующие стратегию «жесткого торга», используют принуждение, чтобы заставить каждую сторону сделать уступки и достичь соглашения.

Этот способ реагирования на тенденцию конфликтующих сторон занимать крайние позиции и быть непримиримым. В таких переговорах отношения обычно бывают антагонистичными и враждебными. Результатами скорее бывают компромиссы, а не взаимоприемлемые соглашения.

Почти одновременно с идеей стратегии «жесткого торга», Ч. Осгудом была сформулирована концепция стратегии «мягкого торга». При использовании стратегии «мягкого торга» приоритетным является достижение соглашения, не доводя ситуацию до конфликта. означает, что уступки делаются слишком легко, и трудные опросы, которые могут вызвать разногласия, стараются обходить.

В конце 70-х годов в качестве альтернативы торгу стали активно развиваться идеи партнерского подхода. Ее авторы и наиболее последовательные сторонники, американские исследователи Г. Райффа, Р. Аксельрод, Р. Фишер и У. Юри ввели в обиход понятие «принципиальные» переговоры. Эти идеи нашли много сторонников. Книга Р. Фишера и У. Юри «Путь к согласию, или переговоры без поражения» выдержала десятки изданий в США, была переведена и опубликована более чем в 30 странах, став мировым бестселлером. На основе развития идей этих авторов сегодня работает широко известный «Гарвардский проект по переговорам».

Позже ряд исследователей (Л. Белланже, М. Лебедева и др.) выдвинул идеи о том, что «принципиальную стратегию» не стоит абсолютизировать. Этот подход скорее является неким «идеальным» эталоном, а при его реализации на практике возникает ряд трудностей.

Во-первых, выбор партнерского подхода не может быть сделан в одностороннем порядке. При выборе одной из сторон стратегии торга другая сторона будет вынуждена принять предложенные правила игры.

Во-вторых, в условиях конфликтных отношений сторон партнерский подход трудно применим, поскольку невозможно сразу резко от силовых методов перейти к партнерству. Участникам конфликта требуется время для формирования доверия и изменения отношений в целом.

В последние десять лет в литературе стала преобладать тенденция не противопоставлять две стратегии друг другу. В частности, отмечается, что в реальной практике ведения переговоров практически невозможно встретить «чистый» торг» или «чистые принципиальные» переговоры, — обе стратегии присутствуют одновременно.

Вопросы для самоконтроля:

1. Какие стратегии переговоров используются в современной дипломатии?
2. В чем суть стратегии «жесткого торга»?
3. Перечислите основные преимущества партнерского подхода в переговорах?

Литература:

1. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров: Учебник для студентов, обучающихся по специальности «Международные отношения». Изд. третье, доп. - М.: Междунар. отношения, 2009. - 304 с
2. The International Negotiations Handbook Success Through Preparation, Strategy, and Planning. / Ed. by E. Berghoff, M. Fieweger, T. Linguanti et al. - PILPG and Baker & McKenzie, 2007.
3. Hofstede G. Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations across Nations. - Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2001.
4. Зонова Т.В. Дипломатия: модели, формы, методы: Учебник для вузов. М.: Аспект-Пресс, 2013.

Лекция 5.

Тема: Структура речи. Политические переговоры в фокусе политического анализ

Цель: рассмотреть структуру речи и особенности при политических переговорах.

Ключевые слова: структура речи, политические переговоры, дипломатия, речевые единицы

Норма – явление естественное. Это означает, что нормы не выдумываются учёными-лингвистами, они отражают современное состояние русского литературного языка. Правила, изложенные в книгах по грамматике, словарях, справочниках по произношению, учебниках, никем не выдумываются, а отражают то, что выработано языковой практикой. Правда, иногда бывает так, что учебники, словари и справочники не успевают отразить те изменения, которые произошли в языке, поэтому содержат устаревшую информацию. К примеру, школьный учебник рекомендует ударение *те́фтели*, в то время как этот вариант, несомненно, уже устарел и заменился произношением *тефте́ли*.

В языке нет неправильного! Ни в коем случае нельзя считать, что литературный язык – самая главная форма русского языка, которая должна заменить все остальные формы. Сейчас всё большее распространение получает точка зрения, согласно которой в языке нет неправильного, а есть неуместно, не в той ситуации употреблённое. К примеру, диалекты будут неуместны в речи преподавателя вуза, диктора телевидения, студента на экзамене, а в речи простого человека – жителя деревни – они вполне уместны. Молодёжный жаргон – закономерное явление речи молодого человека в компании, при общении с другими молодыми людьми, но он неуместен при беседе с преподавателем, ответе на семинаре и т. п.

Для ораторского (устного публичного) выступления особенно важны те правила, которые связаны с устной речью: орфоэпические и акцентологические. Видя письменный текст, мы не мо-

жем определить, правильно ли произносит звуки человек, верно ли он ставит ударение. Такие ошибки можно только услышать, воспринимая устную речь.

Лексические нормы

Лексические нормы (нормы словоупотребления) – правильность выбора слова и уместность его применения в соответствии с лексическим значением. Рассмотрим некоторые из лексических норм.

1. Употребление слова в соответствии с его лексическим значением. К сожалению, в устной речи и печати часто встречается употребление слова в несвойственном ему лексическом значении. Например: Любителям холодных коктейлей смешивают те же компаньоны, но в других пропорциях (компоненты).

2. Разграничение слов-паронимов. Паронимы – слова (чаще однокоренные), частично схожие внешне. Эти слова часто смешивают в тексте, не зная оттенков их значения. Сравните примеры: подпись (уникальная совокупность символов, написанных от руки, служащая для идентификации человека) – роспись (рисунок), одеть (кого-то) – надеть (что-то).

3. Правильное сочетание слов. Далеко не все слова могут сочетаться друг с другом. Границы лексической сочетаемости определяются семантикой слов, их стилистической принадлежностью, эмоциональной окраской, грамматическими свойствами и т. д. Например: *Хороший руководитель должен во всём показывать образец своим подчинённым* (показывать пример, быть образцом).

4. Неполнота и многословие.

Неполнота высказывания заключается в пропуске необходимого в предложении слова.

Пример: *Пицца в верхней одежде не отпускается* (посетителям в верхней одежде).

Многословие противоположно неполноте. Оно связано с употреблением в речи близких по смыслу, логически лишних слов, слов-паразитов и т. п. Например: *Он крепко держит в своих руках штурвал руля. Самыми остроумными в этом сезоне считаются оправы из кожи.* К многословию относится также **тавтология** – необоснованный повтор слов, корней, лексических значений. Например: *Руководители предприятий настроены на деловой настрой.*

5. Правильное использование неологизмов и устаревших слов.

Неологизмы – источник постоянного пополнения лексики языка. Однако неудачно образованные или употреблённые неологизмы являются речевыми ошибками: *Я нагрнул в Москву в самый разгар компании по потешанию над певницей.*

Устаревшие слова логичны в произведениях исторического характера, но выглядят нелепо в обычном современном тексте. Сравним три предложения: *Как ныне собираются вещей Олег / Отмстить неразумным хазарам...* (А.С. Пушкин); *А воз и ныне там* (И.А. Крылов); *Ныне в университете был день открытых дверей.* В каком случае использование устаревшего слова неуместно?

6. Разумное использование заимствованной лексики.

Ещё М. Зощенко писал: «А нуте-ка сунься теперь с русской фразой – беда. Вся речь пересыпана словами с иностранным туманным значением». Со времени, когда великим сатириком была произнесена эта фраза, прошло много лет, но и сейчас в обществе есть стремление употреблять иностранные слова, иногда не зная их точного значения. Пример: *Он настоящий полиглот: и физик, и химик, и механик, и поэт* (Слово *полиглот* обозначает «человек, владеющий несколькими языками»).

Выводы по теме: Нормы литературного языка обеспечивают единообразное понимание текста и преемственность культуры. Нормы охватывают всю совокупность речевой деятельности. Для выступающего хорошее знание литературных норм и умение строить свою речь в соответствии с этими знаниями – важнейший компонент ораторского мастерства.

Вопросы для самоконтроля:

1. Для чего нужны литературные нормы?
2. Какие литературные нормы, рассмотренные на лекции, вы запомнили лучше всего (сразу)?
3. Проанализируйте свою речь: какие литературные нормы и как часто вы нарушаете?
4. Нарушая норму, вы осознаёте, что говорите неправильно?
5. Как можно избавиться от ошибок в речи?

Литература:

1. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров: Учебник для студентов, обучающихся по специальности «Международные отношения». Изд. третье, доп. - М.: Междунар. отношения, 2009. - 304 с
2. The International Negotiations Handbook Success Through Preparation, Strategy, and Planning. / Ed. by E. Berghoff, M. Fieweger, T. Linguanti et al. - PILPG and Baker & McKenzie, 2007.
3. Hofstede G. Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations across Nations. - Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2001.
4. Зонова Т.В. Дипломатия: модели, формы, методы: Учебник для вузов. М.: Аспект-Пресс, 2013.

