**Красноречие и полемика**

1. История ораторского искусства

2. Виды красноречия. Публичная речь и ее виды

3. Композиция, контактоустанавливающие средства и аргументы в публичной речи

4. Полемика как один из видов спора

**1. История ораторского искусства**

**Устная публичная речь** – это ораторскаяречь. Она имеет воздействующий, убеждающий характер и обращена к широкой аудитории, произносится профессионалом речи (оратором) и имеет своей целью изменить поведение аудитории, ее взгляды, убеждения, настроения и т.п. Стремление говорящего изменить поведение слушателя может касаться самых различных сторон его жизни: убедить голосовать за нужного депутата, склонить к принятию нужного решения в сфере коммерческой деятельности, побудить его покупать определенные товары, продукты и т.п. Таких конкретных целей существует бесчисленное множество, но в любом случае воздействующая речь направлена на внеязыковую действительность, в сферу жизненных интересов, потребностей слушателя. Умение убеждать всегда ценилось обществом. Особенно велика роль профессионала речи в Сфере политики, общественной деятельности. Возрастание роли воздействующей речив жизни общества привело к возникновению учения, которое разрабатывало теорию этой разновидности речевой деятельности. Такое учение называется **риторика.** В русской традиции в качестве синонима употребляется также слово **«красноречие»**.

История ораторского искусства начинается с Греции. Расцвет его пришелся на V в. до н.э., когда конституция Афин окончательно приняла демократический характер. К этому времени относится деятельность Перикла, политическое влияние которого главным образом зависело от его красноречия. Однако со временем у греков к нему стал примешиваться ремесленный характер: судебные речи писались на заказ для не умевших или не желавших сочинять их. В период римской империи возникает новое красноречие, примеры которого подали христианские проповедники, со своими вдохновенными речами обошедшие все страны. Расцвет политического красноречия начался в Англии в XVII веке, во Франции — в конце XVIII века, в эпоху Великой революции, в Германии — со времени введения южно-германской конституции. Наиболее выдающихся судебных ораторов дала Франция. В России ораторское искусство не имело возможности для всестороннего развития: для политического красноречия не представляла простора форма правления, а судебное получило возможность применения лишь после судебной реформы в конце XIX века; лишь духовное красноречие процветало в России с незапамятных времен. Тем не менее, риторика как учебный предмет сохранялась в российских средних учебных заведениях вплоть до 1917 года: в последующие же времена риторике в полном объеме обучали только в духовных учебных заведениях, в обычных же школах ее бледные отголоски проявлялись лишь в памятных всем нам школьных «сочинениях».

История свидетельствует, что важнейшим условием появления и развития ораторского искусства, свободного обмена мнениями по жизненно важным проблемам, движущей силой прогрессивных идей, критической мысли являются демократические формы управления, активное участие граждан в политической жизни страны. Ораторское искусство называют «духовным детищем демократии».

Наглядным примером служит сравнение двух наиболее значительных городов государств Древней Греции — Спарты и Афин, имевших различное государственное устройство.

Спарта была типичной олигархической республикой. Она управлялась двумя царями и советом старейшин. Верховным органом власти считалось народное собрание, но фактически никакого значения оно не имело. Все решения принимали старейшины и цари.

По-иному складывалась политическая жизнь в Афинах, которые в середине V века до н.э. стали самым крупным экономическим, политическим и культурным центром Древней Греции. Здесь был установлен строй рабовладельческой демократии. Большое значение имели три основных учреждения: народное собрание, совет пятисот и суд.

Главная роль принадлежала народному собранию, которое юридически обладало полной верховной властью. Через каждые 10 дней афинские граждане собирались на площади своего города и обсуждали важные государственные дела. Только народное собрание могло принять решение об объявлении войны и заключении мира, об избрании высших должностных лиц, об издании различных постановлений и т. д. Народному собранию подчинялись все другие государственные органы.

Между заседаниями народного собрания текущие дела рассматривались советом пятисот (булэ). Члены совета избирались по жребию из числа граждан, имевших не менее 30 лет от роду, по 50 человек от каждого из 10 районов, находившихся на территории полиса.

Судебными делами, а также законодательной деятельностью занимался суд присяжных. Он был довольно многочисленным. В него входило 6 тысяч присяжных заседателей, что исключало опасность подкупа судей. Специальных государственных обвинителей в Афинах не было. Любой гражданин мог возбуждать и поддерживать обвинение. Не было на суде и защитников. Подсудимый должен был защищаться сам.

Естественно, что при таком свободном демократическом строе в Афинах гражданам часто приходилось выступать в суде или народном собрании, принимать активное участие в делах полиса. При обсуждении вопросов между партиями в народном собрании противоположными сторонами в суде нередко велась ожесточенная борьба. И чтобы успешно вести дело в суде или удачно выступать в народном собрании, надо было уметь хорошо и убедительно говорить, отстаивать свою позицию, опровергать мнение оппонента, т. е. владение ораторским искусством и умение спорить было первой необходимостью для афинян.

По свидетельству историков, казарменное спартанское государство не оставило ничего достойного своим потомкам, в то время как Афины с их демократическими спорами на площадях, в суде и на народных собраниях в короткий срок выдвинули величайших мыслителей, ученых, поэтов, создали бессмертные произведения культуры.

Начиная с Древней Греции, ораторство и политика были неразрывны. Так, все знаменитые ораторы Древней Греции были крупными политическими деятелями. Например, Перикл, который в течение 15 лет правил Афинами. С его именем связаны законодательные мероприятия, приведшие к дальнейшей демократизации афинского государства. По данным исследователей, высочайший внутренний расцвет Греции совпадает с эпохой Перикла. Про Перикла говорили, что «на его устах почивала богиня убеждения», что «он пускал стрелы-молнии в души своих слушателей».

Крупным политическим деятелем был и самый замечательный оратор Древней Греции Демосфен. Демосфен был защитником афинской рабовладельческой демократии. В течение 30 лет с гневом и изумительным упорством произносил он речи против македонского царя Филиппа, главного врага Афин, призывая граждан прекратить между собой все раздоры и объединиться против Македонии.

Умение убеждать аудиторию высоко ценилось людьми, которые готовились к политической карьере и видели себя в будущем, правителями государства. Не случайно, когда в середине II века до н.э. в Риме появились греческие риторы и, открыли там первые риторские школы, в них устремилась молодежь. Но греческие риторские школы были доступны не каждому: уроки риторов обходились недешево и учиться в них можно было, только в совершенстве зная греческий язык. Практически посещать греческие школы могли только дети аристократов, которые должны были потом встать во главе государства. Поэтому правительство не чинило препятствий греческим риторам и благосклонно относилось к их школам. Но когда в I веке до н.э. открылась школа с преподаванием риторики на латинском языке, сенат заволновался. Нельзя было допустить, чтобы оружие, владеть которым до сих пор учились их сыновья, взяли в руки представители других классов. И в 92 г. издается эдикт «О запрещении латинских риторских школ».

Выдающимися ораторами более позднего периода были известные государственные деятели и сторонники проведения аграрной реформы — Тиберий и Кай Гракхи. Видное место среди римских ораторов занимал и Марк Антоний, римский политический деятель и полководец. Но самым крупным политическим деятелем того времени был Марк Туллий Цицерон. «Есть два искусства, — писал Цицерон, — которые могут вознести человека на самую высшую ступень почета: одно — это искусство хорошего полководца, другое — искусство хорошего оратора». Это изречение раскрывает взгляд Цицерона на сущность ораторства. Ораторство — это функция политики.

Как свидетельствует история, и в последующие периоды крупными ораторами становились видные политические деятели. Следует иметь в виду, что ораторское искусство всегда обслуживало и обслуживает интересы определенных социальных классов, групп, отдельных личностей. Оно одинаково может служить как правде, так и лжи, быть использовано как в нравственных, так и в безнравственных целях. Кому и как служит ораторское искусство — вот основной вопрос, который решался на протяжении всей истории ораторского искусства, начиная с Древней Греции.

**Традиционное риторическое учение состояло из пяти частей**. В учении о нахождении рассказывалось о содержательной разработке текста. Учение о расположении разрабатывало вопросы композиции воздействующего текста. Учение о выражении — центральная часть риторического учения, здесь давалось представление о таких качествах речи, как правильность, ясность, четкость, точность, уместность. Одновременно вырабатывались навыки художественной обработки речевого материала, обращалось внимание на форму и приемы подачи содержания. Эта часть риторики включала в себя раздел о тропах и фигурах. Учение о запоминании имело целью развить профессиональные навыки оратора, связанные с работой памяти. Учение о произнесении разрабатывало теорию звучащей речи. Именно сам акт произнесения воспринимался как действие оратора, требующее определенного результата.

Для общества в целом основная цель обучения языку состоит в том, чтобы научить каждого члена общества облекать любую социально значимую информацию в соответствующую речевую форму. В этих условиях естествен рост интереса к проблемам старой риторической науки, к теории убеждающей речи вообще.

**2. Виды красноречия. Публичная речь и ее виды**

Существует несколько классификаций *видов красноречия:* монологическое и диалогическое; эмоциональное и рациональное; социально-политическое, академическое, социально-бытовое, судебное, богословско-церковное; информативное и убеждающее.

По сфере употребления выделяют три вида *академического* красноречия: а) собственно академическое (в среде ученых); б) вузовское; в) школьное. *Академическое* красноречие объединяет следующие жанры речи: лекция, научный доклад, научное сообщение, научный обзор.

Красноречие особенно ярко реализуется в публичных речах. Под **публичной речью** понимается официальное выступление оратора перед многочисленной аудиторией, находящейся непосредственно перед выступающим.

Выделяют следующие виды публичных речей:

**Информационной** публичной речи чаще всего соответствуют жанры устной научной речи, как доклад на конференции, лекция, вступительное слово на защите дипломной или диссертационной работы.

**Протокольно-этикетная** речь – это приветственное слово участникам конференции; поздравление юбиляра, выступление на панихиде.

**Развлекательные** речи – это, например, тост во время банкета, речь на банкете. Их цель — развлечь собравшихся, создать благоприятную эмоциональную атмосферу.

Самым распространенным видом публичных речей является речь **убеждающая,** целью которой является склонить аудиторию к своей точке зрения или призвать аудиторию к каким-либо действиям *(*парламентские выступления, выступления на митинге, предвыборная речь кандидата, агитационные и рекламные выступления).

**Правила подготовки публичной речи**

1. Определите *объем информации,* которую вы хотите донести до аудитории, и временные рамки. Для этого полезно составить *план выступления.* Не рекомендуется писать текст вашей речи полностью: он будет сковывать вас при его произнесении. Текст пишется целиком в случае официального и ответственного выступления. Начинающему докладчику также рекомендуется написать весь текст выступления.

Если вы не сумели написать текст своей речи заранее, обязательно составьте план-конспект выступления (то же относится и к важным разговорам). Не заучивание текста наизусть, опирайтесь на план. Такие выступления выглядят естественнее и лучше воспринимаются.

2. Познакомьтесь с образцами жанра речи, сообразно которым вы собираетесь ее построить. Например, слово на защите дипломной работы.

3. Следует проанализировать ситуацию, в которой будет произнесена речь (собрание, на котором председатель дает выступающим слово, застолье, которым управляет тамада). Большое значение имеет внешний вид оратора.

4. Оратор должен учитывать ожидания аудитории применять различные способы воздействия на нее в соответствии с ее характеристиками (возрастом, полом, профессией, уровнем образования, эмоциональным состоянием, национальным составом, ценностями).

Как и любое произведение, **публичное выступление имеет трехчастную композицию**: вступление, основную часть и заключение. *На разных этапах произнесения речи задачи оратора меняются, в конце — добиться от аудитории понимания основной мысли и осознания цели речи.*

**Вступление** — *очень важная часть выступления*. В начале речи необходимо привлечь внимание и завоевать доверие аудитории. В нем устанавливается эмоциональный контакт с аудиторией. Этой цели в первую очередь служит *обращение.* Оно задает тип отношений (официальный/неофициальный), характер отношений (горизонтальный/вертикальный), дистанцию общения, социальные роли говорящего и слушающих (ср. «Дорогие друзья! Позвольте мне на правах самого близкого друга семьи охарактеризовать невесту». «Уважаемые граждане! Разрешите мне от лица администрации района поздравить вас с наступлением весны!»).

Во вступлении обозначаются тема и проблема выступления и сообщается основная мысль *(тезис).*

В **основной части необходимо** *удержать внимание* аудитории. Оратор приводит аргументы и доказательства, их выбор и расположение зависят от характеристики аудитории.

*Аргументы —* это высказывания, приводимые в подтверждение тезиса и свидетельствующие о его истинности, справедливости.

*Тезис* — это главное утверждение оратора, которое он старается обосновать или доказать.

Аргументы могут быть *сильными и слабыми.* К сильным аргументам обычно относят научные аксиомы, ссылки на закон, заключения экспертов, ссылки на авторитеты, свидетельства очевидцев, статистические данные.

В выступлении должно быть не менее трех аргументов. Различают *нисходящую* аргументацию (расположение аргументов от сильных к слабым) и аргументацию *восходящую (*расположение аргументов от слабых к сильным). Использование восходящей аргументации эффективно в подготовленной, заинтересованной, благожелательной аудитории, нисходящей — в малоподготовленной аудитории.

Доказывая свой основной тезис, оратор может приводить аргументы только в защиту своей точки зрения. Такая аргументация будет считаться односторонней. Ее целесообразно использовать для убеждения людей, окончательно не укрепившихся в точке зрения или плохо разбирающихся в проблеме (малообразованных). Но для подготовленной аудитории, хорошо понимающей суть вопроса, а также в том случае, если оратор хочет аудиторию переубедить, подобная аргументация непригодна. В такой ситуации эффективна двусторонняя аргументация, когда слушателям излагаются различные (не обязательно противоположные) точки зрения, которые они могут сопоставить.

Двусторонняя аргументация может быть опровергающей, когда оратор строит свою речь, опираясь на реальные или возможные аргументы противников, или поддерживающей, когда цель выступающего — поддержать чью-либо точку зрения. Опровергающая аргументация обычно предназначается для аудитории, на которую в дальнейшем

Задача оратора на основном этапе выступления — удерживать внимание аудитории. Это особенно важно, если вы выступаете с лекцией или докладом. Внимание слушателей, по наблюдениям психологов, снижается на 15-й, 30-й и 45-й мин. Период внимания, таким образом, равен 10—15 мин. Поэтому, если ваше выступление длится дольше 10 мин, следует учитывать периодичность падения внимания и делить свою речь на логически законченные части, укладывающиеся в эти 10 мин.

В **заключении** подводятся итоги, повторяется основная мысль. В зависимости от жанра выступления концовка может включать в себя призыв к аудитории, благодарность, предложение и т.д. Повторим, что заключение — очень важная часть выступления, потому что именно она лучше всего запоминается*. Именно поэтому не рекомендуется заканчивать выступление извинением «Извините, если утомил(а) вас!», «Простите за сумбурность, времени было мало, я не успел(а) все рассказать». Не стоит ничего дополнять после того, как вы уже сделали вывод, это разрушает впечатление законченности вашего выступления.*

Для установления и поддержания контакта с аудиторией необходимо использовать специальные **контактоустанавливающие** средства. К ним относятся:

а) этикетные формулы приветствия, прощания, благодарности и т.д. *(Уважаемые коллеги! Разрешите мне..., Благодарю за внимание..., Позвольте мне на этом закончить);*

б) апелляция к предварительным знаниям слушателей *(Ну, вы прекрасно знаете..., Вы помните, что..., Вероятно, вам известно, что...);*

в) прямые призывы к сомышлению *(Вслушайтесь..., Представьте себе..., Давайте предположим..., Давайте вместе подумаем...);*

г) прямые вопросы аудитории *(Вы согласны* ***со*** *мной!).* Для облегчения восприятия выступления используют специальные **метакоммуникативные** (комментирующие собственную речь) средства, которые служат для аудитории ориентирами восприятия речи. Метакоммуникативные средства выполняют следующие функции:

• членение выступления на части *(Я начну* ***с...,*** *Моей сегодняшней задачей является..?);*

• переход к новой теме *(Я перехожу ко второму вопросу);*

• введение цитаты, иллюстрации *(Я приведу конкрет****ный*** *пример...);*

• характеристика речи *(Я кратко остановлюсь на...).*

Существуют и специальные риторические приемы, повышающие выразительность выступления. Во-первых, приемы, придающие речи определенный ритм: повтор начала фразы *(анафора),* повтор конца фразы *(эпифора),* Использование одинаковых синтаксических конструкций (*лексико-синтаксический параллелизм),* противопоставление *(антитеза).* Во-вторых, это синонимический повтор: нисходящая и восходящая градация.

Готовя выступление, следует учитывать основные логические законы.

1. **Закон тождества**. Всякая мысль в процессе рассуждения должна быть тождественна самой себе. Этот закон требует, чтобы в выступлении данная мысль о каком-либо предмете, событии должна иметь определенное устойчивое содержание, сколько бы раз и в какой бы форме к ней ни возвращались.

2. **Закон непротиворечия**. Два несовместимых друг с другом суждения не могут быть одновременно истинными: по крайней мере одно из них необходимо ложно.

3. **3акон исключенного третьего**. Утверждение и его отрицание не могут быть одновременно ни истинными, ни ложными, одно из них необходимо истинно, другое — необходимо ложно. Если в выступлении сформулировано какое-то положение в виде высказывания, а затем — его отрицание, то одно из этих высказываний будет истинным, а другое — ложным.

4. **Закон достаточного основания**. Всякая мысль признается истинной, если она имеет достаточное основание. Поскольку наши суждения, высказывания могут быть истинными или ложными, то, утверждая истинность высказывания следует дать обоснование этой истинности.

На основе логических законов, которые носят формальный характер, фиксируют формальную правильность различных интеллектуальных операций в чистом виде, складываются конкретные правила, рекомендации, инструкции, предусматривающие достижение вполне определенного необходимого результата в практической, деятельности. Так, на основе закона непротиворечия может быть сформулировано правило: не использовать противоречивые высказывания. Поэтому говорят не просто о законах логики, а о законах и правилах логики.

**3. Полемика как один из видов спора**

*Полемикой* (от греч. *polemikos* — «враждебный», «воинствующий») называется один из видов спора, приводящего к конфронтации и борьбе принципиально противоположных мнений в решении проблемы. Человек, который выдвигает и отстаивает некоторый тезис, называется *пропонентом.* Человек, оспаривающий тезис, называется *оппонентом.*

В полемике допускаются достаточно жесткие тактики речевого поведения, однако, существуют границы нарушения принципа вежливости. Однако никогда должны переходить границ личной сферы. Вести полемику и соблюдать принцип вежливости означает обсуждать проблему, а не личные качества оппонента.

Типичными стратегиями ведения полемики (особенно в политической сфере) являются наступательная стратегия и оборонительная стратегия.

К *наступательным* видам стратегии относятся следующие.

Стратегия *дискредитации* положений, высказанных собеседником, реализуется через тактики обвинения, компрометации, гиперболизации. Цель применения данной стратегии — подорвать доверие аудитории к позиции, защищаемой оппонентом.

Стратегия *нападения* является вспомогательной, она направлена непосредственно на эмоциональную сферу противника. Цель использования данной стратегии — с помощью провокационных вопросов вывести собеседника из психологического равновесия.

К *оборонительному* типу стратегии относится стратегия *самозащиты.* Тактиками этой стратегии являются тактики оправдания, оспаривания, критики, дистанцирования, упрека. *К запрещенным стратегиям ведения полемики относится стратегия дискредитации личности собеседника. Запрещается оказывать психологическое давление на оппонента, ставить под сомнение его компетентность, беспристрастность, честность, надежность и т.д.*

К **логическим уловкам в споре** относят случаи намеренного использования ложной аргументации, т.е. аргументации, построенной с нарушением логических законов. В случаях непреднамеренного нарушения логических законов говорят об ошибках в споре.

Следующий тип уловок связан с нарушением закона достаточного основания. В этом случае образуется *порочный круг в доказательстве,* когда истинность тезиса подтверждается аргументами, а истинность аргументов — тезисом.

С нарушением этого же логического закона связаны уловки, построенные на мнимой логической связи между аргументами и тезисом.

 *Ошибки, связанные с демонстрацией,* состоят в наличии логических противоречий в рассуждении (нарушение закона противоречия и закона исключения третьего). Видеть логические уловки или ошибки в доказательствах при ведении спора вам поможет знание законов логики.