

СРЕДНЕЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ

Е.В. Сергеева
А.И. Дунев
О.П. Семенец
А.М. Четырина

ДЕЛОВАЯ РИТОРИКА

Под общей редакцией **Е.В. СЕРГЕЕВОЙ**

Рекомендовано
Экспертным советом УМО в системе ВО и СПО
в качестве **учебника** для всех специальностей и профессий
среднего профессионального образования



КНОРУС • МОСКВА • 2024

УДК 808.5(075.32)

ББК 83.7я723

С32

Рецензенты:

Л.В. Балахонская, СПбГУ, канд. филол. наук, доц.,

И.А. Мартыанова, РГПУ им. А.И. Герцена, д-р филол. наук, доц.

Авторы (Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена):

Е.В. Сергеева, А.И. Дунев, О.П. Семенец, А.М. Четырина

Сергеева, Елена Владимировна.

С32 Деловая риторика : учебник / Е.В. Сергеева, А.И. Дунев, О.П. Семенец, А.М. Четырина ; под общ. ред. Е.В. Сергеевой. — Москва : КНОРУС, 2024. — 192 с. — (Среднее профессиональное образование).

ISBN 978-5-406-13101-5

Представлена информация о специфике деловой риторики, особенностях официально-делового стиля в целом и его отдельных, значимых для делового общения жанрах. Рассматривается деловой этикет и проблемы манипулятивного воздействия в деловой сфере.

Содержит теоретический материал и задания как для аудиторных занятий, так и для самостоятельной работы.

Включает список рекомендуемой литературы и краткий словарь основных понятий.

Соответствует ФГОС последнего поколения.

Для обучающихся по всем специальностям.

Ключевые слова: деловая риторика; официально-деловой стиль речи; деловое общение; деловой этикет.

УДК 808.5(075.32)

ББК 83.7я723

Сергеева Елена Владимировна

Дунев Алексей Иванович

Семенец Ольга Павловна

Четырина Анна Михайловна

ДЕЛОВАЯ РИТОРИКА

Изд. № 689854. Подписано в печать 29.01.2024. Формат 60×90/16.

Гарнитура «Newton». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 12,0. Уч.-изд. л. 9,3.

ООО «Издательство «КноРус».

117218, г. Москва, ул. Кедровая, д. 14, корп. 2.

Тел.: +7 (495) 741-46-28.

E-mail: welcome@knorus.ru www.knorus.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных материалов
в ООО «Фотоэксперт». 109316, г. Москва, Волгоградский проспект, д. 42, корп. 5,
эт. 1, пом. I, ком. 6.3-23Н.

© Сергеева Е.В., Дунев А.И.,
Семенец О.П., Четырина А.М., 2024

© ООО «Издательство «КноРус», 2024

ISBN 978-5-406-13101-5

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	4
Глава 1 РИТОРИКА КАК НАУКА И ИСКУССТВО. ДЕЛОВАЯ РИТОРИКА	6
1.1. Возникновение риторики и понятие риторического канона	7
1.2. Особенности деловой риторики	20
1.3. Искусство спора в деловой риторике	32
1.4. Невербальные риторические средства	45
Глава 2 ОСОБЕННОСТИ ОФИЦИАЛЬНО-ДЕЛОВОГО СТИЛЯ	52
2.1. Язык делового общения	52
2.2. Основные разновидности и жанры официально-делового стиля	60
2.3. Деловая переписка: общая характеристика и рекомендации	70
2.4. Публичное деловое выступление и презентация	88
2.5. Деловая беседа как форма делового общения	96
Глава 3 РЕЧЕВОЙ ЭТИКЕТ, КОНФЛИКТ И МАНИПУЛЯЦИЯ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ	123
3.1. Правила поведения оратора и этика делового общения	123
3.2. Онлайн-выступления и цифровой имидж оратора	135
3.3. Риторика конфликтных ситуаций	144
3.4. Защита от манипуляции в деловом общении	161
Словарь терминов	177
Литература	181

ПРЕДИСЛОВИЕ

Слово «коммуникация» в XXI в. становится одним из ключевых слов эпохи. Современный человек существует в процессе коммуникации (т.е. общения с отдельными людьми и с социумом в целом, передачи информации непосредственно или по различным каналам связи) значительную часть своей жизни. Общение становится неотъемлемой частью служебной деятельности человека, причем не только преподавателя, менеджера, политика или чиновника. И водитель, и операционист банка, и медик, и компьютерщик должны уметь написать заявление или деловое письмо, создать резюме, провести деловой телефонный разговор или беседу при поступлении на работу. А для этого необходимы определенные риторические умения.

Риторика традиционно понимается как наука убеждать в чем-то и сообщать что-либо оптимальным образом при помощи слова. Это дисциплина, посвященная публичному и межличностному речевому воздействию. Но ораторское искусство никогда не было однородным. В зависимости от конкретной сферы применения оно исторически подразделялось на различные виды. Можно выделить такие виды красноречия, как судебное, академическое, религиозное, политическое и некоторые другие. Однако авторы пособий по риторике часто не пишут о красноречии деловом. Действительно, деловой документ и выступление не подразумевают того, что можно образно назвать «цветами красноречия». Но риторическое мастерство в деловой сфере необходимо не меньше, чем в каких-либо других.

Деловая риторика — это наука и учебная дисциплина, в рамках которой речевое воздействие осуществляется в деловой, служебной, официальной сфере. Именно это является основным содержанием учебника. В нем раскрываются предмет риторики вообще и деловой риторики в частности, особенности требований, предъявляемых оратору, в том числе в деловом общении, особенности современной риторики в официально-деловой сфере. Он учит (прежде всего в главе 1), как разрабатывать деловое выступление, искусству аргументации в официальной коммуникации, дает объективное представление о невербальных средствах, сопровождающих деловое устное или письменное высказывание. Для всего этого необходимо овладеть нормой официально-делового стиля.

Деловой (официально-деловой) стиль, о котором идет речь в главе 2, — это совокупность языковых средств, которые обслуживают сферу официально-деловых отношений, возникающих между органами государства, между организациями, внутри этих органов и организаций, между организациями и частными лицами в процессе их официальной: хозяйственной, производственной, юридической — деятельности. Следовательно, сфера применения деловой риторики — набор официально-деловых ситуаций и соответствующих жанров документов.

Важная и специфическая черта делового общения — регламентированность. Она включает в себя соблюдение языковых норм, без которого невозможно создать деловое риторическое произведение.

Существуют разнообразные формы делового общения, как письменные, так и устные. Это и система документации (служебная переписка, акты, протоколы, деловые записки, справки, доверенности, резюме и некоторые другие), и различные виды деловых бесед, переговоры, совещания, собрания, телефонные разговоры. О правилах написания и оформления деловых писем, деловых телефонных разговорах, публичных деловых выступлениях и деловой беседе как формах делового общения также пойдет речь в главе 2.

Использование этикетных оборотов и формул в деловой риторике помогает установить контакт, создать благоприятную психологическую обстановку, обеспечить взаимопонимание. Поэтому глава 3 начинается с рассказа о деловом этикете и этике делового общения.

Быстрое развитие электронных средств коммуникации обуславливает необходимость столь же быстро следовать за этим развитием. Поэтому в учебнике описывается специфика интернет-риторики и дается понятие о цифровом имидже оратора.

Наконец, владение риторикой подразумевает умение распознавать нечестное, манипулятивное воздействие и защищаться от него, и последний раздел учебника посвящен тому, чтобы учащиеся овладели этим умением.

Учебник написан коллективом авторов. Глава 1 «Риторика как наука и искусство» написана О.П. Семенец и Е.В. Сергеевой, глава 2 «Особенности официально-делового стиля» — О.П. Семенец, Е.В. Сергеевой и А.М. Четыриной, а глава 3 «Речевой этикет, конфликт и манипуляция в деловом общении» — А.И. Дуневым и Е.В. Сергеевой.

Глава 1

РИТОРИКА КАК НАУКА И ИСКУССТВО. ДЕЛОВАЯ РИТОРИКА

В результате изучения главы обучающийся должен

- **узнать:**

- как зародилась риторика и каковы главные идеи известных античных ораторов,
- что такое риторический канон и в чем особенность каждого из его этапов,
- в чем особенности деловой риторики,
- каковы характеристики делового общения и как они влияют на эффективное общение,
- что такое аргументация и какова её структура,
- какие правила и законы аргументации следует соблюдать в деловом общении,
- что такое невербальные средства общения,
- какие невербальные риторические средства существуют,
- в чем специфика использования этих средств в деловой риторике,
- какие невербальные средства наиболее значимы для деловой коммуникации;

- **научиться:**

- правилам построения речи и технологии её удачного представления аудитории,
- следовать риторическому канону в различных коммуникативных ситуациях,
- строить деловую коммуникацию с учетом её специфики,
- готовиться к деловому выступлению в любой коммуникативной ситуации,
- определять виды аргументации и оценивать степень их эффективности в конкретной коммуникативной ситуации,
- определять виды логических уловок и ошибок и устранять их,
- определять стратегию и тактику применения невербальных риторических средств,
- понимать невербальные риторические сигналы,

- готовиться к деловому выступлению, деловой беседе и переговорам с использованием средств невербального воздействия;
- **овладеть навыками:**
 - создания ярких и убедительных текстов публичных выступлений,
 - представления речи и взаимодействия с аудиторией в процессе публичного выступления,
 - построения деловой коммуникации в зависимости от социальной роли, условий и цели общения,
 - использования в деловой риторике уместных приемов и речевых средств,
 - построения корректной аргументации,
 - использования аргументационных приемов в различных типах деловой коммуникации,
 - понимания невербальных риторических средств,
 - использования невербальных риторических средств в рамках официального выступления, самопрезентации, деловой беседы и делового телефонного разговора.

1.1. Возникновение риторики и понятие риторического канона

Язык был создан человечеством ещё в глубокой древности, как считают ученые, для координирования совместной деятельности и передачи информации. Наличие общего языка как условия взаимопонимания отражено в библейской притче о строительстве Вавилонской башни, где показано, что, когда Бог смешал языки, работа прекратилась, потому что люди лишились возможности договориться. В процессе развития у языка сформировалась сложная система функций. Среди основных следует назвать **коммуникативную** (язык является средством общения), **познавательную** (помогает добывать и хранить информацию), **эмоциональную** (служит для передачи чувств и переживаний), **воздействующую** (дает возможность влиять на мысли и поступки окружающих) и другие.

Люди всегда осознавали важность влияния и воздействия с помощью слова, именно поэтому одной из древнейших наук стала **риторика** (от греческого *rhetorike* — «ораторское искусство»). Этимология слова «оратор» восходит к латинскому глаголу *orare* — «говорить», т.е. оратор — это говорящий, причем не просто произносящий некоторый текст, но с помощью его достигающий своей цели. Под риторикой изначально понимали *искусство создания и произнесения речи*.

Первые дошедшие до нас упоминания о риторике относятся к периоду античности и связаны с демократией Древней Греции. Известный русский критик В.Г. Белинский отмечал, что «республиканская форма правления... сделала красноречие самым важным и необходимым искусством». Действительно, свободным гражданам древнегреческих государств-полисов необходимо было принимать участие в общественно-политической жизни, отстаивать свои интересы в суде, произносить различные речи на празднествах и народных собраниях, поэтому люди были вынуждены самостоятельно овладевать искусством ярко, убедительно и понятно доносить свои мысли или обучаться у более опытных ораторов и преподавателей красноречия.

В трагедии «Гекуба», созданной древнегреческим драматургом Еврипидом около 424 г. до н.э., заглавная героиня произносит такие строки (перевод И. Анненского):

... Зачем,
О смертные, мы всем другим наукам
Стараемся учиться так усердно,
А речь, единую царицу мира,
Мы забываем? Вот кому служить
Должны бы все, за плату дорогую
Учителей сводя, чтоб, **тайну слова**
Познавши, убеждая — побеждать!

Считается, что риторика возникла в V в. до н.э.: в античных памятниках сохранились упоминания о двух сицилийцах, Кораке и Тисии, учителях и ученике, которые открыли риторическую школу и составили руководство по судебным речам. Вскоре потребность в овладении искусством слова настолько возросла, что появляются платные учителя — **софисты** (от греч. *sophistes* — «искусник, мудрец»). «Народ сбегался их слушать: говорили они и вправду завораживающе, а спорить умели на любую тему «за» и «против». Богачи платили им за уроки такие деньги, что софист Горгий пожертвовал в Дельфы золотую статую на доходы с ученья»¹, — пишет М.Л. Гаспаров в книге «Занимательная Греция».

Софисты руководствовались принципом, что доказать можно все, что угодно, главное — выбрать для этого правильные средства, морально-этическая сторона воздействия их не интересовала, они обучали людей «делать слабое мнение сильным», зачастую прибегая к различ-

¹ **Гаспаров, М.Л.** Занимательная Греция: Рассказы о древнегреческой культуре. — Москва: Новое литературное обозрение, 1998. — С. 207.

ным хитростям, уловкам и манипуляциям. Не случайно современное слово «софизм» в «Большом толковом словаре» под редакцией С.А. Кузнецова имеет значение « [греч. *sóphisma* — уловка, головоломка], формально кажущееся правильным, но ложное по существу умозаключение, основанное на преднамеренно неправильном подборе исходных положений; словесное ухищрение, вводящее в заблуждение».

Против софистов выступил древнегреческий философ Сократ (ок. 470—399 гг. до н.э.), а затем и его ученик Платон (ок. 427 — ок. 347 гг. до н.э.). Они считаются создателями теории «подлинного красноречия», основанного на знании истины. По мнению философов, оратор должен хорошо разбираться в предмете, о котором будет говорить, а также «познать души людей», для которых речь предназначена. Задача оратора — воздействовать на разум и чувства слушателей.

Идеи Сократа и Платона развивает Аристотель (384—322 гг. до н.э.), изложив свои взгляды в сочинении «Риторика». Риторике он определяет как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого предмета», а на убедительность, с его точки зрения, влияют три фактора: 1) личность оратора; 2) настрой аудитории; 3) качество речи. Аристотель является основоположником **логики** — науки о правильном мышлении, именно им были открыты три закона логики (*Закон тождества*, *Закон противоречия* и *Закон исключенного третьего*), в честь философа назван «*логический квадрат*» («*Аристотелев квадрат*»), отражающий отношения между различными суждениями. Во многих сочинениях Аристотель уделял внимание не только истинности, но и логике речи, без которой невозможно убедительное воздействие на аудиторию.

Достижения Древней Греции оказали огромное влияние на культуру и науку Древнего Рима. Древнеримские ораторы не только учились по уже ставшим классическими риторическим трактатам и лучшим речам, но и продолжали развивать теорию красноречия. Наиболее значительный вклад был внесен двумя ораторами — Марком Туллем Цицероном (106—43 гг. до н.э.) и Марком Фабием Квинтилианом (35 — ок. 100 гг. н.э.). Цицерон считал, что оратор должен быть разносторонним человеком, т.е. «обладать остроумием диалектика, мыслями философа, словами чуть ли не поэта, памятью законоведа, голосом трагика, игрою такой, как у лучших лицедеев»¹. Современники считали Цицерона одним из величайших ораторов. Квинтилиан написал о нем так: «Небо послало на землю Цицерона <...> для того, чтобы дать в нем при-

¹ Цицерон. Об ораторском искусстве: трактаты / Цицерон; пер. с лат. Ф.А. Петровского, М.Л. Гаспарова. — Москва: АСТ, 2019. — С. 327.

мер, до каких пределов может прийти могущество слова»¹. Цицерон добивался максимального эмоционального воздействия на слушателей, активно используя различные виды повторов, риторические вопросы и восклицания, иронию.

Квинтилиан изучил и обобщил весь опыт своих предшественников и создал труд «Риторические наставления» в 12 книгах, который считается одним из лучших в истории ораторского искусства. Это сочинение представляет собой детально разработанную технологию овладения риторическим мастерством, однако сам автор отмечал, что не стоит очень строго придерживаться правил: оратор должен быть свободным и проявлять творческий подход.

Античность — это важнейший этап развития риторики, поскольку именно в то время были заложены основы этой науки, и идеи, разработанные греческими и римскими ораторами, и по сей день являются той базой, на которой строятся современные теории, методы и приемы успешного публичного выступления. Главной среди таких достижений явилась разработка **риторического канона** — системы правил построения речи на всех её этапах: от замысла до воплощения, то есть выступления перед аудиторией.

Формулу риторического канона наиболее кратко и точно выразил Цицерон в трактате «Оратор»: «Все силы и способности оратора служат выполнению следующих пяти задач: во-первых, он должен **приискать содержание** для своей речи; во-вторых, **расположить найденное по порядку**, взвесив и оценив каждый довод; в-третьих, облечь и **украсить все это словами**; в-четвертых, **укрепить речь в памяти**; в-пятых, **произнести** её с достоинством и приятностью»². Таким образом, классический риторический канон предполагает пять этапов:

- 1) **инвенция** (от лат. *inventio* — «изобретение»), на котором оратор должен определить, о чем он будет говорить;
- 2) **диспозиция** (от лат. *dispositio* — «расположение»), здесь происходит работа над композицией, организацией материала;
- 3) **элокуция** (от лат. *elocution* — «выражение») — этап формулирования мыслей, словесного оформления идей;
- 4) **меморио** (от лат. *memorio* — «запоминание») — на этом этапе оратор разучивал и репетировал свое выступление;
- 5) **акцио** (от лат. *actio* — «действие») — это исполнение речи перед аудиторией.

¹ Цит. по: Русская риторика: Хрестоматия / авт. — сост. Л.К. Граудина. — Москва: Просвещение, 1996. — С. 5.

² **Цицерон**. Об ораторском искусстве: трактаты / Цицерон; пер. с лат. Ф.А. Петровского, М.Л. Гаспарова. — Москва: АСТ, 2019. — С. 403.

Первый этап — **инвенция** — требует от оратора определиться с содержанием своего выступления. Чтобы это сделать, нужно ответить на три вопроса: **что**, **для кого** и **зачем** он будет говорить. Также важно узнать, **где** будет выступление (место) и **когда** (сколько времени на подготовку и на речь есть в распоряжении выступающего). Ещё Аристотель в «Риторике» обращал внимание на то, что при подготовке речи важно уделять внимание, кому она будет произнесена, поэтому выделял разные группы слушателей и показывал, как лучше на них воздействовать. Так, молодая аудитория более эмоциональна, в то время как люди зрелого возраста ценят здравый смысл и более рациональны, а значит воздействовать на первых можно, вызывая к чувствам, а на вторых — к логике. В современной лингвистике ввели даже особое понятие — **фактор адресата**, предполагающее учет типа собеседника или аудитории, особенностей психологии и восприятия, уровня осведомленности, а также их интересов, ценностей и желаний. Чем лучше оратор знает своих слушателей, тем эффективнее его воздействие. Готовясь к публичному выступлению, необходимо знать повод, по которому собралась аудитория, возрастные, интеллектуальные и национально-культурные характеристики, а также приблизительное количество слушателей.

Цель речи — это тот результат, к которому оратор хочет привести аудиторию. Большинство исследователей выделяют четыре основные цели публичного выступления: 1) *сообщить информацию*; 2) *убедить*; 3) *развлечь*; 4) *соблюсти ритуал, этикет*. Эти цели могут быть отнесены к **общим**; **частные** цели, которые также должен ставить перед собой выступающий, всегда представляют собой уточнение общих применительно к конкретной теме и аудитории. Например, «частная цель состоит не просто в том, что необходимо убедить аудиторию, а в том, что аудиторию надо, например, убедить в необходимости голосовать на выборах за кандидата N., или в том, что её надо убедить в том, что следует участвовать в выборах, и т.п.»¹.

Работая над содержанием выступления, оратор должен определиться с **предметом** («фрагментом действительности, с которым соотносится речь») и с **темой** (аспектом, ракурсом предмета, который будет освещен в речи в соответствии со знаниями оратора и интересами публики). Именно на этом этапе формируется **идея** выступления. Многие эксперты советуют не перегружать речь идеями, а найти одну, которая будет красной нитью проходить через все сказанное. Во многих практических руководствах советуют сформулировать её в виде одного пред-

¹ Хазагеров, Г.Г. Риторика / Г.Г. Хазагеров, И.Б. Лобанов. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. — С. 42.

ложения — тезиса, на который должен работать любой фрагмент речи, так как он — «конечная цель наших усилий, <...> как король в шахматной игре. Хороший шахматный игрок всегда должен иметь в виду короля, какой бы ход ни задумывал»¹.

Разрабатывая **диспозицию**, древние ораторы учили выстраивать *композицию* речи: определять размер частей и порядок их следования. Гармония, по мнению античных философов, заключалась в *соразмерности* и *соположении*. «Всякая речь должна быть составлена, словно живое существо, — у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг другу и соответствовать целому»², — говорил Платон.

Структура любой речи предполагает наличие *вступления*, *основной части* и *заключения*. Важно тщательно проработать **начало** речи, потому что, не захватив внимание аудитории, оратор рискует быть не услышанным во все. А.Ф. Кони в «Советах лекторам» писал: «Привлечь (завоевать) внимание слушателей — первый ответственный момент в речи лектора — самое трудное дело. Внимание всех вообще (ребенка, невежды, интеллигента и даже ученого) возбуждается простым интересным (интересующим) и близким к тому, что наверно переживал или испытал каждый. Значит, первые слова лектора должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны (должны отвлечь, зацепить внимание). Этих зацепляющих «крючков»-вступлений может быть очень много: что-нибудь из жизни, что-нибудь неожиданное, какой-нибудь парадокс, какая-нибудь странность, как будто не идущая ни к жесту, ни к делу (но на самом-то деле связанная со всею речью), неожиданный и неглупый вопрос и т.п.»³.

При построении **основной части** можно использовать различные типы речи (*повествование*, *рассуждение*, *описание*), чередование их создает переключение слушателей и способно активизировать их внимание. В заключении речи обычно содержится резюме, вывод из сказанного или призыв к аудитории. Удачным приемом может быть «возвращение к началу». Яркий пример — речь В.О. Ключевского об А.С. Пушкине, вот её первая и последняя фразы: «День памяти Пушкина — день воспоминаний. Я начну с воспоминаний о себе самом»; «Но я слишком долго задержал ваше внимание на личных и исторических воспоминаниях. О Пушкине всегда хочется сказать слишком много, всегда наговоришь много лишнего и никогда не скажешь всего, что следует».

¹ Поварнин, С.И. Искусство спора. — Москва: Рабочий путь, 2018. — С. 4.

² Платон. Полное собрание творений: в XV т. Т. V. — Москва: Academia, 1922. — С. 147.

³ Цит. по: Кони, А.Ф. Советы лекторам // Об ораторском искусстве / автор-сост. А.В. Толмачев. — Москва: Политиздат, 1958. — С. 122.

Третий этап — **элокуция** — предполагает работу над текстом выступления: оттачивание формулировок и использование средств выразительности. В книге «Выступать легко» Макс Аткинсон отмечает: «Пренебрежение различиями между устной и письменной речью, связанными с грамматикой, выбором слов и построением предложения, может отрицательно сказаться на аудитории. Мы можем сделать следующие общие выводы: 1) чем проще во всех отношениях будет ваше выступление, тем больше оно послужит интересам аудитории; 2) использование письменного стиля в устной речи в большинстве случаев ведет к результату, обратному желаемому»¹. Здесь от оратора требуется соблюдать два требования к речи: сделать её *простой*, но в то же время *выразительной*. **«Цветы красноречия»** — разнообразные фигуры речи (анафоры, эпифоры, риторические восклицания и вопросы, параллелизм) и тропы — метафоры, эпитет, сравнения, олицетворения — нужно употреблять, руководствуясь критериями уместности и целесообразности. В классической риторике была разработана теория трех стилей: **высокого, среднего и низкого**. Оратор, как писал Цицерон, должен уметь «говорить о низком просто, о высоком важно и о среднем умеренно». Важно помнить и о культурно-речевой составляющей выступления, так как речь является, по мнению Т.Г. Винокур, нашей «визитной карточкой». Ошибки наносят ущерб имиджу выступающего, поэтому на этапе элокуции нужно обязательно проверять правильность речи с помощью различных словарей и справочных пособий.

На этапе **меморио** — репетиции — можно использовать диктофон: вести запись во время проговаривания своей речи, чтобы потом прослушать её и посмотреть на сказанное глазами будущего слушателя. В.С. Шахиджанян в книге «Учимся говорить публично» дает такие советы: «Не бойтесь во время пересказа импровизировать. Не бойтесь пауз. Можете одновременно, наговаривая текст, как бы вслух рассуждать, что вы в этот момент испытываете и как себя чувствуете. Сначала вам покажется трудным говорить для себя. Слушателей же нет. Можете посадить в качестве собеседника собаку, кошку, куклу — иногда это помогает почувствовать себя как будто бы перед публикой (моделируйте ситуацию), но в то же время у вас преимущество: вы один на один с магнитофоном, вам некого стесняться. А стеснение, если вы не привыкли к подобной работе, может возникнуть. Отнеситесь к этому спокойно: вам же нужно научиться его преодолевать. Сначала вы преодолеете стеснение перед собой, а потом... и перед другими»².

¹ Аткинсон, М. Выступать легко: Все, что вам нужно знать о речах и презентациях / пер. с англ. — 2-е изд. — Москва: Альпина Паблишер, 2011. — С. 64.

² Шахиджанян, В.С. Учимся говорить публично. — Москва: Вагриус, 2006. — С. 202.

Огромная польза репетиций заключается ещё и в том, что они позволяют запомнить текст выступления. Мэри Роуч, популяризатор науки, отмечала: «Я пишу текст своих выступлений не для запоминания. Это позволяет мне репетировать, и я делаю это минимум 25 раз. Я использую десять карточек и таймер. Повторение запускает механизм бессознательного запоминания»¹. Репетиции позволяют также тренировать навык соблюдения регламента. Хороший оратор тот, кто, по остроумному замечанию, может исчерпать тему, но не терпение слушателей. Важно развивать умение укладываться в строго отведенное время.

Крис Андерсон в книге «TED TALKS. Слова меняют мир: первое официальное руководство по публичным выступлениям» использует термин «бессознательное запоминание», утверждая, что «если вы репетируете достаточно долго, то в конце концов поймете, что просто знаете свой текст наилучшим образом»². Некоторые ораторы отрицают необходимость многократного репетирования речи. Однако следует всегда иметь в виду, что во время выступления даже опытные спикеры испытывают волнение, не говоря о новичках, поэтому предварительная отработка выступления помогает чувствовать себя более уверенным на сцене. Есть хороший афоризм: «В критической ситуации вы никогда не подниметесь до уровня своего ожидания, вы упадете до уровня своей подготовки».

Финальный этап риторического канона — **акцию** — это цель, ради которой оратор проходил все предыдущие этапы, и результат, который говорящий должен продемонстрировать слушающим. Если сравнивать риторический канон с айсбергом, то акцию — видимая, незначительная по размеру, надводная часть айсберга, все остальные этапы — огромная, подводная, скрытая от аудитории. От того, насколько качественно работал оратор, каким риторическим багажом и опытом он обладает, зависит в конечном итоге его публичное выступление.

Во время представления речи выступающему надо не только знать материал и уметь справляться с волнением, но и владеть навыками импровизации. Одним из главных секретов делится А. Захарьин в книге «Искусство импровизации. Пособие для будущих артистов и тех, то боится выступать перед аудиторией»: для того чтобы уметь импровизировать, надо быть внимательным и уметь слушать. Внимание к сигналам аудитории (шумам, репликам) и реакция на них очень важны для создания диалога между выступающим и слушающими. Опыт успешных современных спикеров показывает, что диалог с аудиторией (вопросы,

¹ Андерсон, К. TED-TALKS: слова, которые меняют мир. — Москва: Э, 2016. — С. 191.

² Там же.

обращения, формы интерактива) создает эффект максимальной вовлеченности слушателей и редко оставляет их равнодушными.

Современная риторика предполагает дополнительный, шестой шаг — **рефлексию** (от лат. *reflexio* — «отражение»), этап анализа произнесенной речи и выводов, которые делает оратор для улучшения следующих выступлений.

ЗАДАНИЯ

1. Прочитайте афоризмы античных авторов, собранные К. Душенко в книге «Лучшие мысли и изречения древних в одном томе». Какая характеристика речи или качество хорошего оратора подмечены в каждом из афоризмов? Составьте список качеств, необходимых каждому, кто хочет улучшить свои риторические навыки.

Характерным для мудрости является умение найти для каждого свой род мудрости, а невежеству свойственно к разным людям обращаться с однообразной речью.

(Антисфен)

Когда какой-то человек спросил Антисфена, чему надо учить сына, он ответил: «Если он собирается общаться с богами, то философии, если же с людьми, то риторике».

(Стобей. «Эклоги»)

Когда Платон в своей школе о чем-то долго рассуждал, Антисфен заметил: «Не оратор является мерой слушателя, а слушатель — мерой оратора».

(«Ватиканский гномолог»)

Если позорно не уметь владеть своим телом, то не менее позорно не уметь владеть словом.

(Аристотель. «Риторика»)

И забывчивость может вызывать гнев, например, забвение имен, хотя это вещь незначительная. Дело в том, что забывчивость кажется признаком пренебрежения.

(Аристотель. «Риторика»)

Написанное должно быть удобочитаемо и удобопонимаемо, а это — одно и то же.

(Аристотель. «Риторика»)

Стиль речи письменной — самый точный, а речи полемической — самый актерский.

(Аристотель. «Риторика»)

Искусство красноречия — это «...» умение в немногом выразить многое.

(Плутарх. «Фокион»)

Речь в письме должна казаться и более аттической [изысканной], чем обычная речь, и более обычной, чем аттическая. «...» Пусть украшением ей служит отсутствие прикрас.

(Филострат Старший. «Письма»)

Кто умеет говорить, знает и время для этого.

(Плутарх. «Ликург»)

2. Прочитайте фрагмент из книги Е.Н. Орлова «Демосфен. Его жизнь и деятельность» (1898). Перечислите, за счет чего Демосфену удалось стать великим оратором? Опираясь на приведенный пример, составьте список рекомендаций и конкретных упражнений для развития ораторского мастерства.

Первые его попытки выступить перед широкой публикой были довольно плачевны. Нигде, вероятно, красноречие не ценилось так высоко и вместе с тем так тонко и так строго, как в афинских народных собраниях <...> Между тем трудно было бы встретить оратора, более плохо подготовленного природою к своей роли, нежели Демосфен. Хилый и узкогрудый с раннего детства, он совсем не был способен на те усилия, которые требуются от оратора, выступающего в больших и многолюдных собраниях: его тихий и слабый голос, легко переходивший в фальцет, прерывался болезненной одышкой, его речь, и без того невнятная и неровная, уродовалась ещё неприятной картавостью и нечистым произношением, а нервозность и нерешительность часто заставляли его комкать целые фразы, вызывая нечто вроде заиканья.

К тому же его жесты и общая манера держаться на трибуне далеко не отличались величием и красотой: он имел привычку подергивать плечом, нескладно размахивать руками и двигаться взад и вперед с угловатой неловкостью. Неудивительно, что его первое выступление на публичной эстраде было встречено всеобщим хохотом и шиканьем, заставившими его умолкнуть и исчезнуть. Он, однако, не пал духом и с удвоенным рвением принялся за исправление своих недостатков. Древние биографы передают нам в подробности средства и приемы, которые он употреблял с этой целью. <...> Для укрепления легких он будто бы взбирался по несколько раз в день на гору, стараясь как можно реже и глубже дышать; для расширения голосовых связок он произносил длинные декламации, стоя на берегу моря и стараясь звуком своего голоса заглушить шумный прибой волн, а для приучения языка к чистому произношению он набирал мелкие камешки в рот и в таком положении произносил целые тирады. С целью же выработать приличную жестикуляцию он запирался на целые месяцы в подземную хижину, где никто не мог ему мешать, и там с полуобритой головою — дабы не могло быть искушения бросать занятия и выходить на свет Божий — упражнялся перед зеркалом, изучая малейшие свои движения и подвесив над своим плечом заостренный меч. Вероятно, однако, что и этих необычайных усилий было недостаточно, потому что, когда он сделал вторичную попытку выступить перед публикою, он потерпел такое же фиаско, как и в первый раз. Укутав голову плащом и сгорая со стыда и обиды, он пробирался домой с целым адом в душе, терзаемый отчаянием, оскорбленным самолюбием и ненавистью ко всему и вся. <...> Опять начались прежние занятия в пещере и на морском берегу, но на этот раз с большими шансами на успех, нежели прежде. Понятно, однако, что одной внешней стороной ораторского искусства занятия Демосфена не ограничились: с такою же основательностью и терпением трудился он над выработкою языка, стиля и логической формы, которые так высоко ценились в эпоху, жившую традициями софистов. С невероятным прилежанием изучал он лучшие существовавшие тогда сочинения по риторике, вроде знаменитого «Руководства» Исократы <...>, семь раз кряду переписывал он Фукидиду, этого бесподобного мастера выражать целые мысли в одном сжатом и сильном, подобно граненому алмазу, слове, и тщательно заучивал содержание слышанных или читанных им речей, стараясь проникнуть в глубь логического течения аргументов, обдумывая при этом каждый оборот, каждое выражение, каждое слово. Его старания в конце концов увенчались успехом, и после некоторых попыток, носивших следы чужих влияний, он сделался оратором, какого мир не знал ни до, ни после него.

3. Прочитайте фрагменты работы известного русского адвоката А. Ф. Кони «Советы лекторам» (1927). Определите, какой из этапов риторического канона охарактеризован в каждом фрагменте, какие важные характеристики этих этапов отражены? Заполните таблицу цитатами из работы и дополните её вашими идеями и наблюдениями.

Этап риторического канона	Характеристика	Примечание (идеи, наблюдения, рекомендации)

- Необходимо готовиться к лекции; собрать интересное и важное, относящееся к теме — прямо или косвенно, составить сжатый, по возможности, полный план и пройти по нему несколько раз. Ещё лучше — написать речь и, тщательно отделав её в стилистическом отношении, прочитать вслух.
- Письменное изложение предстоящей речи очень полезно начинающим лекторам и не обладающим резко выраженной способностью к свободной и спокойной речи.
- План должен быть подвижным, то есть таким, чтобы его можно было сокращать без нарушения целого.
- Перед каждым выступлением следует мысленно пробежать план речи, так сказать, всякий раз приводить в порядок имеющийся материал. Когда лектор сознает, что хорошо помнит все то, о чем предстоит сказать, то это придает ему бодрость, внушает уверенность и успокаивает.
- Говорить следует громко, ясно, отчетливо (дикция), монотонно, по возможности выразительно и просто. В тоне должна быть уверенность, убежденность, сила. Не должно быть учительского тона, противного и ненужного — взрослым, скучного — молодежи.
- Избегать шаблона речи, он особенно опасен в начале и в конце. Публика подмечает все, и шаблон может быть поводом к какой-нибудь неожиданной выходке, например, шаблонно начатую лектором фразу закончит кто-нибудь в рядах и опередит лектора. Шаблон — совершенно недопустимое зло во всяком творчестве.
- Форма речи — простая, понятная. Иностранный элемент допустим, но его следует тотчас же объяснить, а объяснение должно

быть кратким, начеканенным; оно не должно задерживать надолго движение речи. Лучше не допускать трудно понимаемых ироний, аллегорий и т.п.; все это не усваивается неразвитыми умами, пропадает зря, хорошо действует простое наглядное сравнение, параллель, выразительный эпитет.

4. Познакомьтесь с советами, которые дает известный специалист по риторике Н.А. Зверева в книге «Я говорю — меня слушают». Выделите, какой (какие) из советов особенно важен (важны) именно для вас, и обоснуйте свой выбор.

Если же ваша задача — доложить результат, то первая фраза должна осветить проблему. Чтобы все поняли значение достигнутого вами результата, надо сначала разъяснить суть проблемы. Вы должны показать её глубину и трудноразрешимость. Постарайтесь сделать это коротко, а в финале нужно обязательно вернуться к проблеме и продемонстрировать, как теперь она будет хорошо и быстро решаться.

Если вы хотите поддержать компанию, то хорошо бы начать и закончить свое выступление шуткой или каким-то интересным афоризмом, причем желательно, чтобы это были не избитые, всем известные фразы, а такие, которые пришли в голову только что и оказались к месту. Меня всегда зависть берёт, когда люди замечательно шутят и сами смеются, и я вижу: всё, что они сказали, — экспромт. Им от природы дано умение поддержать компанию. Вокруг них всегда многолюдно, к ним с удовольствием приходят в гости, у них много друзей!

ВЫВОДЫ

- Прежде чем выступать, надо продумать первую и последнюю фразу.
- Публика обычно хорошо воспринимает выступление, где начало и финал связаны друг с другом.
- Выбор первой и последней фразы зависит от цели вашего выступления, от аудитории, от вашего характера. Если не уверены — лучше не рисковать.
- Первая фраза должна быть короткой и сразу обратить на вас внимание аудитории.
- Последняя фраза — шутка, реприза или сильная эмоция, которая позволит аудитории ощутить себя единым коллективом. Главное — не потерять позитивный настрой!

Придумайте первую и последнюю фразы к речам в следующих ситуациях:

- а) вам нужно поблагодарить преподавателей на церемонии вручения диплома;
- б) вы хотите убедить ваших ровесников в том, что риторика необходима любому успешному человеку;
- в) вы собираетесь рассказать о своем хобби, любимой книге, фильме, музыкальном исполнителе и т.д.;
- г) вы собираетесь рассказать забавный или поучительный случай из собственного опыта.

5. Найдите в Интернете выступления различных экспертов на TED-конференциях. Начните смотреть их по порядку, если по какой-то причине вы потеряете интерес (вам слушать сложно или скучно), переходите к другому видеоролику. Найдите тот, который для вас понятен и настолько увлекателен, что захотелось досмотреть его до конца. Проанализируйте удачные моменты в построении по следующему плану:

- 1) текст речи (отбор материала, первая и последняя фразы, план и структура речи, использование наглядного материала, средства выразительности и воздействия — примеры, шутки, образность, афоризмы и т.д.);
- 2) выступление с речью (как оратор держался на сцене: жесты, мимика, голос, движения, взаимодействие со слушателями).

Подготовьте трехминутное выступление, в котором последовательно, кратко и ярко (обязательно с конкретными примерами) изложите удачные приемы, использованные в проанализированном вами видеоролике.

6. Организуйте и проведите сами TED-конференцию. Выберите тему, в которой вы разбираетесь больше ваших слушателей (это может быть сфера ваших интересов и увлечений); следуя риторическому канону, представьте тему остальным участникам.

1.2. Особенности деловой риторики

Риторические законы и правила имеют универсальный характер, однако они нуждаются в уточнениях, ведь сферы человеческой жизни и виды занятий очень разнообразны, и, чтобы достигать успеха именно в конкретной области, надо учитывать её особенности. Поэтому ещё с XVII в. начинается деление риторики на «*общую*» и «*частную*»: если в *общей риторике* красноречие изучалось в целом, выделялись общие