

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ПЕРВОГО ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ Б. Н. ЕЛЬЦИНА

О. В. Ильина, Е. В. Каблуков,
О. Ф. Автохутдинова

РИТОРИКА

Краткий курс
для журналистов

Рекомендовано методическим советом УрФУ
в качестве учебно-методического пособия для студентов,
обучающихся по программе бакалавриата
по направлению подготовки
031300 «Журналистика»

Екатеринбург
Издательство Уральского университета
2012

ББК Ш7я73-1
И46

Научный редактор Э. В. Чепкина

Рецензенты:

кафедра телерадиожурналистики Гуманитарного университета (заведующий кафедрой кандидат философских наук, доцент С. Д. Балмаева);

А. А. Евтюгина, доктор филологических наук, профессор, заведующий кафедрой русского языка и культуры речи Российского государственного профессионально-педагогического университета;

А. П. Чудинов, доктор филологических наук, профессор, заведующий кафедрой риторики и межкультурной коммуникации Уральского государственного педагогического университета

Ильина, О. В.

И46 Риторика: краткий курс для журналистов : [учеб.-метод. пособие] / О. В. Ильина, Е. В. Каблуков, О. Ф. Автохутдинова ; [науч. ред. Э. В. Чепкина]. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2012. — 68 с.

ISBN 978-5-7996-0740-1

В пособии кратко освещаются основные темы курса риторики. Главное внимание уделено методике, позволяющей студенту самостоятельно освоить теоретический материал, выполнить риторический анализ журналистского выступления и подготовиться к учебным дебатам, которые дают возможность на практике применить полученные знания и навыки.

Для студентов факультета журналистики и всех, кто интересуется теорией и практикой риторики.

ББК Ш7я73-1

ISBN 978-5-7996-0740-1

© Уральский федеральный университет, 2012
© Ильина О. В., Каблуков Е. В.,
Автохутдинова О. Ф., 2012

ОТ АВТОРОВ

Предлагаемое учебно-методическое пособие адресовано студентам факультета журналистики и основано на программе дисциплины «Риторика». Эта дисциплина развивает общие коммуникативные возможности студентов, поэтому она важна для освоения других дисциплин, требующих осознанного построения устных и письменных текстов, а также для практической деятельности журналиста. В качестве основы курса «Риторика» используются курсы «Современный русский литературный язык», «Практическая стилистика», «Логика».

Данное учебное издание поможет студентам самостоятельно усвоить все теоретические сведения, необходимые для успешной подготовки к основным контрольным точкам курса — риторическому анализу журналистского текста и участию в учебной игре «Дебаты». Этим обусловлена и структура пособия: оно состоит из вводных замечаний и двух глав.

Вводные замечания знакомят студентов с основными понятиями риторики.

Первая глава посвящена работе над текстом (устным или письменным) — приемам обдумывания его содержания, композиционного и словесного оформления. Представленный в ней теоретический материал, снабженный наглядными примерами, поможет овладеть не только методикой создания эффективного журналистского текста, но и методикой риторического анализа чужого произведения с точки зрения формы и содержания.

Задача второй главы — обучить студентов основам устных публичных выступлений и подготовить их к участию в учебной игре «Дебаты», которая позволяет продемонстрировать все полученные риторические знания и навыки. В ходе игры каждый

ее участник готовит и преподносит выступление, нацеленное на убеждение аудитории и соответствующее требованиям, предъявляемым к устной публичной речи, а также участвует в вопросно-ответных блоках, способствующих выявлению слабых мест в позиции оппонентов и усилению собственной позиции.

Авторы учебно-методического пособия — доценты О. В. Ильина (вводные замечания, § 1, 2, 4 первой главы), Е. В. Каблуков (§ 1, 2 второй главы), ассистент О. Ф. Автохутдинова (§ 3 первой главы, § 3 второй главы) — выражают признательность своим студентам, работа с которыми и привела к созданию пособия, а также Л. В. Ениной и А. С. Нелюбиной за конструктивную критику и полезные советы.

ВВОДНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Риторика изучает весь речемыслительный процесс порождения текста — от обдумывания его содержания до окончательно-го речевого воплощения и воспроизведения. Таким образом, **риторика** — это наука о создании и преподнесении эффективного текста. То есть риторика учит создавать и произносить тексты, которые отвечают обстоятельствам общения и позволяют достигать поставленной цели, добиваться успеха в коммуникации.

Риторика включает в себя пять разделов, в каждом из которых рассматривается определенный этап подготовки и реализации речи. Данные разделы составляют **античный риторический канон** — модель порождения ораторского выступления:

- 1) изобретение (*лат. inventio*) — рождение замысла, идей;
- 2) расположение (*лат. dispositio*) — композиционное построение речи;
- 3) словесное выражение (*лат. elocutio*);
- 4) запоминание (*лат. memoria*);
- 5) преподнесение (*лат. actio*) — произнесение речи вместе с соответствующими телодвижениями, жестикуляцией, мимикой.

Изобретение, расположение и словесное выражение — это этапы создания как устного, так и письменного текста. Запоминание и преподнесение — заключительные этапы работы над устным выступлением.

Общая риторика посвящена общим правилам создания и преподнесения текста. Можно также выделить частные риторики, предмет которых — закономерности построения текста в зависимости от сферы красноречия (политическая риторика, риторика в сфере науки и образования, церковное красноречие,

публицистическое красноречие, юридическая риторика, бытовое красноречие и др.).

Каждый текст должен соответствовать требованиям этоса, логоса и пафоса — это так называемые **основания риторики**, выделенные еще в Античности.

Этос — этическая составляющая речи, ее нравственное начало; апелляция к моральным принципам, которые разделяет аудитория. Требования этоса также включают необходимость действовать корректно по отношению к адресату речи и в соответствии со всеми условиями коммуникативного сотрудничества.

Логос — интеллектуальная составляющая речи, ее рациональное начало; апелляция к разуму адресата. Логос охватывает средства убеждения, связанные с логикой, с рациональностью в целом.

Пафос — эмоционально-волевая составляющая речи, апелляция к чувствам аудитории. Это возбуждение эмоций, на основании которых и происходит убеждение.

Образ оратора — естественно складывающееся в сознании адресата представление о говорящем (пишущем): его внешности, характере, нравственных позициях, образовании, эрудиции и пр. На оценку образа оратора влияет отношение его индивидуально-го стиля к представлению общества о риторическом идеале.

Риторический идеал — это система наиболее общих требований к речи, которая отражает систему ценностей конкретной культуры и конкретной эпохи. В основе риторического идеала лежат требования этоса, логоса и пафоса.

Глава 1

РАБОТА НАД ТЕКСТОМ: ОТ ИДЕИ ДО СЛОВЕСНОГО ОФОРМЛЕНИЯ

§ 1. СОДЕРЖАНИЕ ТЕКСТА

В данном параграфе раскрываются термины, которые вам понадобятся для риторического анализа содержания журналистского текста, а также для первого этапа подготовки собственного публичного выступления. На этом этапе происходит **изобретение идей**, то есть рождение замысла, обдумывание содержания текста.

В первую очередь необходимо определить тему, тезис и цель текста.

Тема — это предмет речи, содержательное ядро текста, лежащее в основе авторского замысла.

Тема в тексте обозначается прямыми наименованиями либо их текстовыми заместителями: местоимениями, синонимами, описательными оборотами. Правила выбора темы текста таковы:

- говори о том, что знаешь;
- по возможности говори о том, что тебе интересно;
- говори о том, что интересно аудитории.

Тезис — суждение о теме, на истинности которого настаивает автор, главная мысль текста¹. Как пишет известный российский логик С. И. Поварнин, «тезис в доказательстве — как король в шахматной игре. Хороший шахматный игрок всегда должен иметь в виду короля, какой бы ход он ни задумывал»². Вот почему первая задача при создании текста — обдумать тезис.

¹ См.: *Матвеева Т. В.* Риторический практикум журналиста : учеб. пособие. М., 2007. С. 20.

² *Поварнин С. И.* Спор. О теории и практике спора. М., 2009. С. 4.

По синтаксической структуре тезис представляет собой простое двусоставное предложение, в котором на позицию логического подлежащего встает тема, а на позицию логического сказуемого — суждение о теме. Например: *Смертная казнь в США должна быть отменена*. При этом не стоит для дебатов выбирать тезисы типа *Мы за равноправие полов* или *Мы против смертной казни* в связи с их дефектной, неточной формулировкой.

Требования к тезису

1. **Понятийная точность.** Соблюдая это требование, мы должны ответить на вопрос: все ли слова и выражения тезиса понятны и определены? Например, если мы доказываем тезис *Гражданский брак разрушителен для семьи*, мы должны определить наше основное понятие: гражданский брак — это официально зарегистрированные отношения граждан или совместная жизнь без официальной регистрации? Определить понятие можно либо самостоятельно, либо воспользовавшись авторитетными источниками — словарями, справочниками, специальной литературой. Важно хорошо разбираться в основных понятиях.

2. **Количественная точность.** Согласно этому требованию автору необходимо решить: всегда ли справедливо высказанное суждение? Например, мы доказываем тезис *Аборты должны быть запрещены*. Нам важно сразу решить, на какую территорию распространяется наше суждение: аборты должны быть запрещены везде, или мы говорим только о России, или, может, мы говорим о Китае?

3. **Модальная точность.** При формулировке тезиса отвечаем на вопрос: несомненно или только вероятно наше суждение? Так, тезис *Возможно, на Марсе есть жизнь* представляет собой вероятностное суждение, а тезис *На Марсе есть жизнь* — суждение о бесспорном, несомненном факте.

При формулировке тезиса важно точно понимать: мы говорим о том, что есть (*Права детей в России не нарушаются*), или о том, что должно быть (*Права детей в России не должны нарушаться*), или оцениваем нечто положительно либо отрицательно (*Нарушение прав ребенка — это признак отсталости общества*).

Цель текста

При выборе цели текста нужно соотносить свой замысел с интересами и потребностями адресата. На этом основании выделяют следующие цели:

1. Сообщение (информационная цель).
2. Воздействие (прагматическая цель).
 - 2.1. Убеждение (воздействие на сознание, рациональное мышление).
 - 2.2. Внушение (воздействие на подсознание, на эмоции).
 - 2.3. Агитация (побуждение к действию).
 - 2.4. Развлечение (эмоциональное заражение).
3. Общение ради общения (фатическая цель).

При обдумывании содержания текста мы всегда основываемся на типичных смысловых или логических моделях развития мысли, которые в риторике получили название «топы». Топы принято делить на внешние и внутренние.

Внешние топы (лат. *loci communes* — общие места) это ценностные суждения, свойственные определенному мировоззрению, этически бесспорные в данной культуре. Истинность этих суждений аудитории очевидна, и она принимает их без доказательства. Они содержат нравственные и философские положения, считающиеся общепринятыми. Например:

*Закон должен быть справедливым;
Дети должны уважать своих родителей;
Ум — хорошо, а два — лучше.*

В античной риторике внешние топы служили для эмоционального усиления используемых доводов. «Общих мест насчитывалось около десятка: это были рассуждения о необходимости чтить богов, законы, государство и заветы предков и о том губительном ущербе, который грозит этим оплотам человеческого общества в том случае, если обвиняемый не окажется осужденным (по мнению обвинителя) или оправданным (по мнению защитника). По отвлеченности своего содержания эти мотивы могли одинаково развиваться в речах по любому поводу: отсюда их название»³.

³ *Гаспаров М. Л.* Цицерон и античная риторика // Марк Туллий Цицерон. Три трактата об ораторском искусстве / под ред. М. Л. Гаспарова. М., 1972. С. 20.

Внутренние топы — это общие логические ходы, используемые для развертывания мысли, развития замысла и содержания речи, своеобразные смысловые модели, знание которых подсказывает, как развить предложенный тезис. Любая речь строится на основании тех или иных топов. Ниже приведены примеры использования топов в журналистских текстах.

• Топ «определение»: *Что такое русский колокольный звон? Это уникальное явление, это вообще-то язык России, понятный всему миру* (Гутова Ю. 7 вопросов Игорю Коновалову // Русский репортер. 2011. 21–28 апр.).

• Топ «род и вид»: *Из всех видов посуды для транспортировки на другую планету лучше всего подходит нержавейка, которая не окисляется, не бьется и легче чугуна. Стоит запастись и одноразовой посудой в немалых объемах* (10 главных итогов цивилизации / С. Скарлош [и др.] // Русский репортер. 29 дек. 2011 — 19 янв. 2012).

• Топ «сравнение»: *Ни средний класс, ни олигархи, ни чиновничество не желают изменений настолько сильно, чтобы прояснить волю. А изменения нужны, это всем очевидно. Остается уповать только на волю сконцентрировавшего все рычаги власти. Может получиться — как когда-то у Александра II. Тоже ведь никому особо не нужны были изменения: все свыклись, стерпелись. И только поражение в Крымской войне показало, что реформы перезрели* (Дискуссия. Что делать, если опоры нет, а изменения нужны? // Русский репортер. 2011. 21–28 апр.).

Существуют также следующие топы: имя, целое и части, свойства и качества, противоположность, причина и следствие, условие, уступка, время и место (обстоятельства), пример, свидетельство и др.

Топы являются основой для построения и развития аргументов. **Аргумент** — это довод, который служит для обоснования тезиса. **Аргументация** — совокупность аргументов, используемая для убеждения адресата, а также процесс такого убеждения. Аргументация направлена на то, чтобы аудитория признала обоснованность, правильность тезиса и приняла позицию автора.

При риторическом анализе текста аргументы формулируются кратко, в виде простых предложений и представляются в виде логической схемы текста.

Все аргументы можно разделить на две группы: аргументы к делу и аргументы к человеку.

Аргументы к делу (*лат. ad rem*) — это аргументы по существу, обращенные к рациональной составляющей сознания адресата, связанные с логосом речи. К ним относятся логические и фактологические аргументы.

Аргументы к человеку (*лат. ad hominem*) — это психологические аргументы, связанные с пафосом и этосом речи. Рассмотрим названные типы аргументов подробнее.

Типы аргументов

1. **Логические аргументы** обращены к разуму, к мышлению адресата, основаны на законах логики. К логическим аргументам относятся силлогизмы, аргументы-анalogии, аксиомы и научные законы.

• Силлогизмы — логически правильные умозаключения, состоящие из посылок и вывода. Например: *Если ночью был дождь, то наутро улицы мокрые. — Сегодня утром улицы сухие. — Следовательно, этой ночью не было дождя.*

Рассмотрим пример из выступления Леонида Парфенова на митинге «За честные выборы» (Москва, 2011. 10 дек.). Тезис *Только мы сами можем поменять современную российскую власть* обосновывается логическим аргументом: *Надо исходить из данности: 50 % голосов — у оппонентов сегодняшней власти. И если вам дороги ваши голоса и вас действительно не устраивает телевидение, требуйте от своих депутатов: пусть они добиваются ровно такого же, 50 на 50, присутствия в эфире мнений власти и мнений оппозиции*⁴ (URL: <http://www.youtube.com/watch?v=8IR-k9KQKxY> (дата обращения: 20.12.2011)). Таким образом, сформирован сокращенный силлогизм: если на выборах 50 % голосов было отдано оппозиции, то на телевидении должно быть представлено такое же соотношение мнений оппозиции и действующей власти.

• Аргументы-анalogии — перенесение свойств одного объекта на другой объект того же класса. Вот пример аналогии из

⁴ Здесь и далее при расшифровке аудио- и видеозаписей нами полностью сохранялась стилистика звучащей речи. — *Авт.*

программы «Суд времени»: *Спорт высоких достижений не говорит о здоровье нации. Так и стахановское движение не говорит о здоровье экономики* (ТК «Пятый канал». 2010. 19 нояб.).

- Аксиомы и научные законы. Так, например, доказывая тезис, относящийся к сфере биологии, вы можете опираться на теорию естественного отбора Дарвина или на законы наследственности Менделя.

2. **Фактологические аргументы** подтверждают тезис путем обращения к опыту, к достоверным знаниям. К фактологическим аргументам относятся: ссылки на факты, статистические данные, свидетельские показания, результаты экспериментов, личные наблюдения и др.

- Ссылки на факты. *Михаилу Ходорковскому отказано в условно-досрочном освобождении. Напомним, что по УДО вышел на свободу бывший депутат Законодательного собрания Пермской области единоросс Игорь Пастухов, осужденный за изнасилование подростка* («Неделя». ТК «РЕН-ТВ». 2011. 4 июня). В данном текстовом фрагменте тезис уведен в подтекст: *Решение суда отказать М. Ходорковскому в УДО является несправедливым*. Данный тезис доказывается с помощью фактологического аргумента: на свободу по УДО вышел более опасный преступник, человек, осужденный за изнасилование подростка.

- Статистические данные. Тезис: *Сноуборд-кросс – самый опасный зимний олимпийский вид спорта*. Аргумент: *Всего в этом виде травмы получили 35 % олимпийцев. А самыми безопасными на Олимпиаде-2010 были признаны лыжи, сани, керлинг и могул: в каждом пострадало менее 5 % участников* (Какой зимний олимпийский вид спорта самый опасный? // Вокруг света. 2010. № 12).

- Свидетельские показания. *Многое из того, что связано с делом «ЮКОСа», выглядит абсурдным. Множество вопросов вызывает история, которую рассказал нам бывший сокамерник Михаила Ходорковского в Читинской колонии, по фамилии Кучма, который в колонии ранее напал на Михаила Ходорковского. Теперь, спустя пять лет, Кучма заявляет, что его заставляли убить заключенного № 1: «Меня вызвали в кабинет. Два человека в гражданской одежде дали мне нож, чтобы я воткнул его в глаз Ходорковскому»* («Неделя». ТК «РЕН-ТВ». 2011. 28 мая).

Тезис *Многое из того, что связано с делом «ЮКОСа», выглядит абсурдным* обосновывается с помощью фактологического аргумента — свидетельских показаний сокамерника М. Ходорковского.

Хорошо, если факты и свидетельства поданы детализированно, ярко, образно. Тогда, несмотря на их обращенность к рациональной составляющей сознания адресата, они могут служить и средством психологического воздействия.

3. Психологические аргументы обращены к эмоциям и нравственному чувству адресата.

К психологическим аргументам относятся: аргументы к авторитету, ссылки на общественное мнение, аргументы к обещанию или угрозе, аргументы к вере, к морали, к красоте, прогнозы на будущее и др.

• Аргументы к авторитету. Например: *...Эти рассказы о том, какие безобразия творятся, мне лично надоели. Они почти бесплодны. Я не знаю, что делать в масштабе страны. Не знаю. Как говорил Конфуций, не надо клясть тьму, а надо зажечь свою свечку* (Иванова Л. «У меня была очень тяжелая война» // The New Times. 2011. 25 апр.).

• Ссылки на общественное мнение. К ним относятся ссылки на данные социологических опросов, ссылки на народную мудрость (поговорки, пословицы), ссылки на мнение соседей и др. Например, тезис *Развитые страны Евросоюза, в частности Германия, не хотят бесконечно оплачивать долги «отстающих» стран* обосновывается через обращение к мнению народа, мнению простой жительницы Германии:

Тут мнение политика совпадает с мнением народа. Платить по чужим счетам никто не хочет.

— Да я что могу сказать: греки должны выйти из евро! — кашляет старушка в демократичной берлинской пивной, одном из немногих мест, где можно курить. — Пусть сидят со своими драхмами.

Старушка приходит сюда каждую среду уже пятьдесят лет, помнит послевоенные годы, помнит блокаду Западного Берлина, как тогда выручили американцы, тоже помнит, но вот почему надо давать деньги грекам, она не понимает (Вишневецкая Ю., Тимаков И. План Меркози // Русский репортер. 29 дек. 2011 — 19 янв. 2012).

- Аргументы к обещанию или к угрозе — это обращение к желательному и нежелательному для адресата, к страху физической боли, моральных страданий, бедности, болезней, смерти. Так, сообщение о канцерогенных свойствах табачного дыма может быть использовано как аргумент против курения. Психологические аргументы часто используются в социальной рекламе. Например, рекламный видеоролик против СПИДа содержит такой текст: *Привет! Меня зовут Сергей. Мне 32 года. Это моя жена и дочка. Правда, они замечательные? Я часто ездил за границу. В прошлом году я был в круизе. Красивые города, красивые женщины... В общем, когда я приехал, у меня обнаружили СПИД. Я лечился восемь месяцев. Потом я умер. Очень жаль* (URL: <http://www.youtube.com/watch?v=xinzQ51wv6E> (дата обращения: 12.06.2012)). Последняя фраза сопровождается появлением на экране надгробного креста с фотографией главного героя ролика, что в сочетании с текстом и музыкой призвано оказывать сильное психологическое воздействие на адресата через обращение к страху смерти.

Логические аргументы обычно требуют конкретизации и дополнительного иллюстративного материала. Фактологические и психологические аргументы дополнительных иллюстраций не требуют, так как по сути своей конкретны и наглядны.

Иллюстрация — это факультативный элемент логической схемы текста, наглядное, конкретно-образное представление аргумента. Например, в выступлении Леонида Парфенова на митинге «За честные выборы» в Москве 10 декабря 2011 года логический аргумент *Нам нужен общественный диалог для того, чтобы появилась политическая конкуренция, новые лидеры, новые идеи* иллюстрируется историческим фактом: *Когда в 1989 году Горбачев постановил транслировать Первый съезд народных депутатов, тогда появились и новые лидеры, и новые идеи, в том числе Анатолий Собчак* (URL: <http://www.youtube.com/watch?v=8IR-k9KQKxY> (дата обращения: 20.12.2011)).

Подбирая иллюстрации к аргументам, не забывайте совет Аристотеля: «Есть два вида примеров: один вид примера заключается в том, что приводятся факты, прежде случившиеся,

другой — в том, что [оратор] сам сочиняет таковые. <...> Легче подыскать [примеры] из области вымысла, но полезнее посоветовать что-нибудь, опираясь на факты»⁵.

Общие правила работы с аргументацией

1. Оптимальной считается аргументация, включающая три аргумента, хотя в зависимости от сложности тезиса и объема текста количество аргументов может варьироваться от одного до пяти. Если аргументов больше пяти, то они воспринимаются адресатом как единый массив, не позволяющий осмыслить каждый довод в отдельности. Один аргумент, равно как и два аргумента, менее убедительны.

2. Каждый аргумент должен быть связан с тезисом, должен подтверждать тезис (это выясняется в ходе вертикальной проверки логической схемы текста).

3. Аргументы не должны дублировать друг друга, не должны противоречить друг другу (это выясняется в ходе горизонтальной проверки логической схемы текста).

4. Сила аргумента определяется с точки зрения его воздействия на адресата и трудности выдвижения встречного аргумента. Сильными аргументами считаются апелляции к законам, неоспоримые факты, показания надежных свидетелей. Слабые аргументы — это единичные примеры, мнения анонимных или не известных адресату авторитетов, а также аналогии.

5. Обратите внимание: в публичном выступлении аргументы следует формулировать четко, кратко, в виде простых предложений, причем каждый аргумент желательно обозначить отдельно, пронумеровать.

Виды аргументации по количеству представленных позиций

1. Односторонняя. Оратор излагает или только аргументы «за», или только аргументы «против».

2. Двусторонняя. Оратор излагает противоположные точки зрения, но при этом показывает, какой из них он придерживается и почему.

⁵ *Аристотель*. Риторика // *Античные риторики*. М., 1978. С. 104–105.

§ 2. КОМПОЗИЦИОННОЕ ПОСТРОЕНИЕ ТЕКСТА

Здесь мы поговорим о расположении частей ораторской речи, то есть о композиции.

Композиция — это последовательность содержательных частей текста, с помощью которой автор управляет вниманием аудитории.

В классической риторике для построения убеждающей речи использовалась особая восьмичастная модель — хрия. Она позволяла максимально полно раскрыть тему, развить мысль. Н. Ф. Кошанский, профессор Царскосельского лицея времен А. С. Пушкина, говорил, что в хрие мы имеем не предмет для описания, не происшествие для рассказа, а одну мысль, которую необходимо доказать как справедливую или опровергнуть как ложную.

Перейдем к современным представлениям о композиции текста и сформулируем основные определения.

Композиционная часть — наиболее крупная единица композиционного членения текста, характеризующаяся особой коммуникативной установкой автора и собственным содержательным составом.

Композиционный фрагмент — минимальная единица композиционного членения, соответствующая конкретному аргументу, иллюстрации и др.

Классическая композиция имеет трехчастную структуру и состоит из вступления, основной части и заключения. Рассмотрим эти три части подробнее.

Вступление

Во вступлении автор преследует две цели:

1) психологическая цель — завладеть вниманием аудитории, вызвать интерес слушателей, установить с ними психологический контакт, сформировать тональность общения;

2) организационная цель — показать актуальность темы, сделать первичную презентацию темы и кратко наметить план ее развертывания (можно также изложить предысторию вопроса, определить ключевые понятия, сформулировать тезис).

В зависимости от типа аудитории, ситуации общения, цели речи можно использовать разные виды вступления.

Длительное интеллектуальное общение часто связано со скромным деловым началом текста, содержащим краткое объяснение цели и основной мысли, обозначение плана речи. Такое вступление обычно используется в академических лекциях.

Всегда убедительно и выразительно вступление, построенное на истории, рассказе о каком-либо случае, эпизоде. Рассмотрим в качестве примера статью Алеси Лонской «Голодный образ жизни» («Русский репортер». 29 дек. 2011 — 19 янв. 2012). Она начинается с такого эпизода:

- *Мама, я есть хочу.*
- *Возьми фрукты.*
- *Я не хочу фрукты.*
- *Тогда орехи.*
- *Я не хочу орехи!*
- *Но у нас есть только орехи и фрукты.*

Худенькая девочка лет четырех со светлыми косичками начинает хныкать, потом успокаивается и набирает в кулачок фундук. За орехами она подбегает еще несколько раз — это единственная белковая еда, которую ей дают.

Такое начало удивляет, вызывает у читателей вопросы, формирует интерес к тексту. Затем автор от истории логично переходит к формулировке темы текста: *Концепция сыроедения основана на утверждении некоторых целителей-натуропатов, что сырая растительная пища естественна для человека, поэтому организм сыроеда совершенен, остальное же человечество хворает потому, что варит и жарит, а главное — потому, что ест мясо.* Тезис текста увиден в подтекст и может быть сформулирован так: *Сыроедение — вредное для здоровья экологическое извращение.*

Во вступлении можно задать вопрос аудитории. Например: *Способно ли общество оценить талантливых людей? И как складывается жизнь людей, которые не могут назвать себя талантливыми? И, наконец, как складываются отношения талантливых и неталантливых людей в нашей сегодняшней реальности? Вот обо всем этом мы и поспорим сегодня в нашей «Культурной революции» (Швыдкой М. «Культурная революция». ТК «Культура». 2011. 9 дек.).* Можно сформулировать проблемный вопрос, который заставит аудиторию задуматься,

вызовет интерес. После такого вопроса надо выдержать паузу, чтобы приковать к себе внимание слушателей.

Интерес у адресата вызовет и парадоксальное суждение, цитата. Например: *Никогда не разговаривайте с неизвестными.* Интересен прием «актуализации сообщения», заключающийся в обращении к общеизвестным актуальным событиям или к личному опыту. Например: *Сегодня утром в «Известиях» я прочитал заметку о... Или: Я думаю, все вчера смотрели новости и знают, что...*

Основная часть

Цель основной части — сообщить информацию, изложить свою точку зрения и доказать ее. Основная часть может содержать в себе сумму фактов, представляющих адресату предмет речи, излагающих положение дел (актуальны топы «имя», «определение», «время и место» и др.). Такие фрагменты строятся на основе описания или повествования (возможно их сочетание).

Фрагменты основной части, содержащие аргументацию, строятся на функционально-смысловом типе речи «рассуждение» (актуальны топы «причина — следствие» и др.). При этом важно учитывать, что лучше всего запоминаются аргументы, расположенные в начальном и конечном фрагментах.

Аргументы можно располагать в **нисходящей** последовательности, при которой вначале оратор приводит наиболее сильные аргументы, затем менее сильные. Нисходящая аргументация используется, как правило, в ситуации, когда аудитория вынуждена принимать аргументы без критического обсуждения.

Более выигрышна **восходящая** последовательность аргументов, при которой аргументация усиливается к концу выступления.

Оптимальной же считается так называемая **гомерическая** аргументация. В этом случае сильные доводы даются в начале и в конце, а в середине — слабые. При этом сильные аргументы даются по отдельности, а слабые — в едином комплексе. Такое расположение затрудняет критику аргументации и используется в полемических речах, в том числе в судебных выступлениях.

Заключение

В заключении автор должен решить следующие задачи:

1) подвести логический итог выступления (повтор тезиса и обобщение информации создают впечатление целостности, завершенности текста и способствуют запоминанию тезиса и аргументов автора);

2) обратиться к чувствам адресата, обратиться с призывом к аудитории.

Заключение может состоять из одного или нескольких фрагментов, таких как логический вывод, авторитетное высказывание, призыв, прогнозы, событийный фрагмент, вопрос и др. Приведем пример заключения в виде авторитетного высказывания: *Я закончу фразой Блеза Паскаля, который замечательно когда-то сказал: «В мире достаточно света, если вы хотите видеть, и в мире достаточно тьмы, если вы видеть не хотите»* (Швыдкой М. «Культурная революция». ТК «Культура». 2008. 3 апр.).

Вступление и заключение образуют **композиционную рамку** текста, при этом заключение часто предполагает приращение смысла, обогащение тезиса, высказанного во вступлении.

Общие правила работы с композицией

Рассмотрим некоторые правила работы с композицией, обобщенные Т. В. Матвеевой⁶.

1. Композиционные части должны быть соразмерны задачам замысла: вступление и заключение в среднем составляют примерно одну восьмую общего объема текста. Наиболее короткая композиционная часть — заключение.

2. Границы композиционных частей и фрагментов должны быть четко обозначены. Это можно сделать с помощью «языкового сдвига» — заметного изменения лексико-семантического и грамматического, а также образно-стилистического состава последующего текстового фрагмента по сравнению с предыдущим. Однопорядковые фрагменты композиции могут быть также связаны с помощью анафоры.

⁶ См.: Матвеева Т. В. Риторический практикум журналиста. С. 66–69.

3. Важным средством обозначения границ между композиционными частями и фрагментами являются **композиционные связки** — специальные речевые обороты, обнаруживающие содержательное членение текста. К ним относятся: 1) счетные слова, открывающие однотипные разделы основной части текста, обычно аргументативные (*во-первых, во-вторых; первый аргумент, второй аргумент*); 2) глаголы, актуализирующие динамическое представление о тексте (*начнем с ...; перейдем к ...; закончим рассуждение следующим ...*). Данные структуры позволяют наглядно делить большой объем связной речи на достаточно крупные составляющие.

4. Подчеркнутая логичность и книжный характер многих композиционных связок приводят к тому, что они могут отвергаться в современной публицистике, стремящейся сохранить непринужденность общения и естественность живой речи. Поэтому композиционное членение текста может осуществляться связками *теперь (о), и вот, тут, здесь* или связочной структурой *сначала — потом* и др.

5. Целям композиционного членения текста могут служить вопросно-ответные конструкции (вопрос автора, за которым следует его собственный ответ).

6. В устной речи дополнительным способом обозначения композиционного членения служат темпоритм и паузы. Формулировки тезиса и аргументов подаются более медленно и громко, выделяются заметными паузами; иллюстрации и другие вспомогательные фрагменты преподносятся в беглом темпе.

§ 3. СЛОВЕСНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ТЕКСТА

На этапе словесного оформления текста говорящий отбирает и группирует различные языковые средства в соответствии со своим замыслом.

Выразительность речи

Эмоционально-волевые установки автора, его психологическая позиция по отношению к предмету речи, а также к адресату и ситуации общения формируют тональность текста. Передать ту или иную тональность помогают средства выразительности.

Выразительность — насыщенность текста экспрессивными, в том числе и образными средствами эмоционального воздействия на адресата. К выразительным средствам относят тропы и фигуры речи.

Т р о п ы

Троп — средство выразительности, основанное на переносном употреблении слов и выражений.

Наиболее распространенные тропы — метафора, метонимия, гипербола, перифраза, ирония, каламбур.

- **Метафора:** *Валерий Кипелов — золотой голос России* (Синицын М. Группа «Ария» в гостях у «Комсомолки» // Комсомольская правда. 2010. 9 окт.); в том числе олицетворение: *Промышленность вышла из спячки* (Панченко Ю. Промышленность вышла из спячки // Коммерсантъ-Украина. 2010. 19 апр.).

- **Метонимия:** *Россия готова к диалогу с Японией* (Лукьяница Е. Лавров: «Россия готова к диалогу с Японией по поиску взаимоприемлемого решения по проблеме мирного договора» // Комсомольская правда. 2012. 28 янв.); в том числе синекдоха: *Дефицит рабочих рук в Костромской области восполнят мигранты* («Новости». ГТРК «Кострома». 2011. 1 нояб.).

- **Гипербола:** *Ортопеды тысячи раз предупреждали женщин о вреде высоких каблуков* (Войнаровская Л. Ученые: идеальный каблук составляет 2,5 см // Хочу. 2011. 10 дек.).

- **Перифраза:** *Но свои мысли девушка лёгкого поведения излагает столь складно* (Исповедь проститутки. Что толкнуло на панель учительницу русского и литературы? // АиФ. 2011. 2 нояб.); *Наташа Королёва оказалась в «интересном положении»* (Наташа Королёва оказалась в «интересном положении» // АиФ. 2010. 6 дек.).

- **Ирония:** *...Творчество Юрия Лужкова, вызывающее радость и умиление, что у нас еще есть пишущие губернаторы, и сожаление, что это все-таки не Салтыков-Щедрин, не убеждает меня в том, что экономический кризис — иностранного происхождения* (Заянов О. Кризис. URL: <http://zayanov-o.livejournal.com/3432.html> (дата обращения: 29.04.2012)).

- Каламбур: *Когда умрет «живой журнал»?* (Лонская А. Скорее жив, чем мертв // Русский репортер. 2011. 15–22 сент.).

Фигуры речи

Фигуры речи, или стилистические фигуры, — это необычные речевые обороты, использующиеся для усиления выразительности высказывания. Различают семантические и синтаксические фигуры⁷.

1. **Семантические фигуры** строятся на соположении языковых единиц, связанных между собой идеей смыслового сходства, противоположности либо нарастания / ослабления интенсивности.

К семантическим фигурам относятся сравнение, антитеза, градация, оксюморон.

- Сравнение: *И только художественная литература плетется в хвосте. Ее, как поверженного Гулливера, облепили герои-карлики* (Воронцов А. «Маленькие люди», задушившие большую литературу // Литературная газета. 2009. 18 марта.).

- Антитеза: *Каждый народ по-своему нищенствует, благотворит и гостеприимствует, по-своему предает и героичествует, по-своему строит дома и храмы* (Ильин И. О христианском национализме. URL: <http://orthodoxbrotherhood.com/gu/node/28> (дата обращения: 29.04.2012)).

- Градация: *Ни уныние, ни отчаяние, ни злобное сопротивление не смогут заставить человека измениться к лучшему* (Выступление патриарха Кирилла «О крестоношении». ТК «Первый канал». 2009. 7 марта).

- Оксюморон: *Бесталанные гении* (Мысленков А. Бесталанные гении // Элитный персонал. 2010. 5 авг.); *Консервативная модернизация* (Орлов Д. Консервативная модернизация — 2010: конфигурация власти и новая политическая повестка дня // ИА REGNUM. 2010. 13 янв. URL: <http://www.regnum.ru/news/1241073.html> (дата обращения: 29.04.2012)).

Особо отметим, что следует различать фигуры речи «сравнение» и «антитеза» и аналогичные топы. Топы являются

⁷ Подробнее о фигурах речи см.: Матвеева Т. В. Учебный словарь: русский язык, культура речи, стилистика, риторика. М., 2003.

своеобразными смысловыми (аргументационными) моделями, знание которых подсказывает, как развернуть предложенный тезис. Они реализуются в развернутых (протяженных) фрагментах текста. Фигура речи — это прием выразительности, связанный со стилистическим оформлением небольшого по объему высказывания.

2. **Синтаксические фигуры** речи создаются благодаря семантической связи между словами, а также благодаря закреплённому синтаксическому построению, характерному для каждой из фигур.

К основным синтаксическим фигурам относятся анафора, эпифора, синтаксический параллелизм, бессоюзие, многосоюзие, инверсия, хиазм.

- Анафора: **Вам решать**, что правда, а что — нет! **Вам решать**, как двигаться дальше и с кем! (Михалков Н. Выступление на съезде Союза кинематографистов России. ТК «Россия». 2009. 30 марта).

- Эпифора: *Кто несет ответственность за происходящее в стране? **Власть!** Кто гарантирует обществу стабильность? **Власть!** Но какая она у нас сегодня, эта **власть?*** (Соловьев В. «К барьеру». ТК «НТВ». 2010. 16 нояб.).

- Синтаксический параллелизм: *Я знаю их логику: «Если Михалков продавливает какую-то идею — он узурпатор. Если он отступает от этой идеи — он бездельник»* (Михалков Н. Выступление на съезде Союза кинематографистов России. ТК «Россия». 2009. 30 марта).

- Бессоюзие: *Все сели за стол, мать подала котлеты — тут надо было видеть Высоцкого! Усилием воли он затолкал котлету в рот, жевал ее минут десять. Мать ничего не могла понять, батя отвернулся* (Пушкарев И. Владимир Высоцкий. Как всё начиналось... // АиФ. 2003. 20 янв.).

- Многосоюзие: **И** все планетарные катаклизмы — это только начало. **И** я не волнуюсь о малом: пчелы, улитки, деревья. **И** я не верю в большое: науку, религию, инопланетян. **И** я не сомневаюсь в том, что, когда все исчезнет, планета — останется (Карлин Дж. Монолог «С планетой все в порядке». URL: <http://www.youtube.com/watch?v=MXTBotdauPo> (дата обращения: 29.04.2012)).

- Инверсия: *Не могу этот упрек я принять один* (Михалков Н. Выступление на съезде Союза кинематографистов России. ТК «Россия». 2009. 30 марта).

- Хиазм: *Мы не живем, чтобы есть, но едим, чтобы жить* (Сократ).

Работая над изложением, автор помимо выразительности должен обращать внимание и на доступность восприятия своей речи (популяризацию). Излишняя книжность и выразительность могут утомить адресата или затруднить для него понимание смысла текста, особенно если текст воспринимается на слух.

Популяризация

Популяризация — представление сложной информации в простой, доступной, ясной форме. В зависимости от подготовленности адресата, от цели текста и формы общения (устной или письменной) автор отбирает средства популяризации⁸. Рассмотрим их подробнее.

1. **Устность речи** основывается на неофициальной тональности текста и проявляется на различных уровнях языковой системы: фонетическом, лексическом, морфологическом, синтаксическом. Устность речи придают общеупотребительная и разговорная лексика, окказионализмы, неофициальные собственные имена.

- Общеупотребительная лексика: *обсудил по телефону* вместо *имел телефонный разговор*; *высказал замечания* вместо *указал на узкие места*.

- Разговорная лексика: *Коммунисты сильно отстали от жизни, проклиная богатых буржуев. Наша крупная бюрократия сегодня в среднем имеет больше. Рублевка на ¾ заселена номенклатурой. Просто ее доходы целиком теневые* (Орешкин Д. Скелеты — в шкафы! // Огонек. 2011. 8 авг.).

- Окказионализмы: *гомо ельцинус, путинисты, чубайсята*.

- Неофициальные собственные имена: *С Володей Высоцким мы учились на параллельных курсах: он на первом в студии МХАТ, и я на первом, но в Щепкинском* (Пушкарев И. Владимир Высоцкий. Как всё начиналось... // АиФ. 2003. 20 янв.).

⁸ Подробнее см.: *Матвеева Т. В.* Риторический практикум журналиста. С. 87–132.

Отметим, что привлечение в текст просторечных, жаргонных и диалектных речевых средств — неоднозначный способ популяризации, так как данные средства могут негативно повлиять на образ оратора и подорвать доверие к нему.

Доступности восприятия также способствует разговорный синтаксис: сегментация, парцелляция, бессоюзные предложения и сравнительно короткие неосложненные простые предложения. Например: *Нас предали. Продали с потрохами вместе с баррелями нефти. Потому и законы царят предательские. Но я тебе так скажу: не сдавайся! Держись! Борисы! Говори сердцем. Не дают по телевизору высказаться — на площадях говори* (Маркова Р. Родненский // Житель. 2011. 10 нояб.).

Кроме того, в тексте можно умеренно использовать юмор, шутки. Выстраивая текст, не стоит злоупотреблять книжными словами, терминами, заимствованиями. Чем проще речь, тем яснее мысль. Кратко перечислим составляющие текста, которые затрудняют его восприятие, особенно на слух.

- Цепочки родительных падежей: *организация селекторного совещания губернатора и руководителей сельскохозяйственных предприятий области — обязанность аппарата губернатора.*

- Абстрактные существительные: **введение** объекта отложено; **осуществление** нацпроекта в регионе поставлено под **сомнение**; **состоялось принятие решения.**

- Перегруженность высказывания аббревиатурами без пояснений: *ИГУП УрФУ объявляет о дне открытых дверей; Создан пояс МИПов УрФУ.*

- Производные предлоги: **в течение** последующих двух суток; *спасательная операция затруднялась вследствие* плохой погоды.

- Причастные и деепричастные обороты: *Люди, радостно идущие на службу в МВД и ФСБ, с удовольствием хотят быть чиновниками и, работая в структурах, принадлежащих государству, надеются влиться в коррупционные схемы, чтобы получать стабильный, хоть и незаконный доход* (Жириновский В. Выступление в Государственной думе РФ. ТК «Россия 24». 2010. 12 марта).

- Сложные синтаксические конструкции большого объема: *Этот жест доведенного до отчаяния человека вызвал крайне*

неприятную реакцию в обществе, потому что, к сожалению, и любой психолог вам это подтвердит, такого рода явления имеют возможность стать настоящей эпидемией, которая поражит нижние социальные слои («Пусть говорят». ТК «Первый канал». 2010. 16 нояб.).

2. **Конкретность изложения** обеспечивает словесную наглядность и достигается путем использования в тексте конкретных существительных, имен собственных, числительных, а также повествовательных и описательных элементов. Например: *Идея гигантского, высотой 400 м, памятника Октябрьской революции (потом Коминтерну) в Петербурге возникла у Татлина в начале 1919 года. ...Татлин с помощниками начали строить модель в мастерской бывшей Академии художеств в Петрограде. Материалом служили дерево, фанера, штагат, жест и металлический крепеж* (Яшанина Е. Невзятая высота // Вокруг света. 2010. Дек.).

Подчеркнем, что при использовании для конкретизации текста статистических данных лучше давать их в сравнении или пропорции; следует также точно указывать источник приводимых данных. Кроме того, цифр в тексте не должно быть много, иначе они теряют свою убедительность для адресата.

Для большей наглядности рекомендуется также использовать визуальные средства: картинки, фотографии, инфографику и др.

3. **Диалогичность монологической речи** — это выражение взаимодействия автора и адресата с помощью специальных языковых средств. Диалогичность способствует реализации контактоустанавливающей функции журналистского текста.

Ниже указаны основные средства передачи диалогичности.

- Местоимения и глаголы первого лица единственного числа (*я, мой, я считаю* и др.), обеспечивающие самопрезентацию автора. Например: *Я не думаю, что интернет-язык уничтожит русский книжный. По-моему, это надуманная проблема* («Культурная революция». ТК «Культура». 2010. 21 окт.).

- Местоимения и глаголы второго лица, передающие адресованность, обращенность текста к адресату: *Жители общежитий, поддержите КПРФ и Фамиева. Партии Власти мы с Вами не нужны* (За Фамиева! // За Фамиева. 2011. Окт.).

- Местоимения и глаголы первого лица множественного числа, объединяющие автора и адресата: *Мы явно не готовы к тому, чтобы принять реформу образования в ее нынешнем виде* («Большие». ТК «Культура». 2008. 8 февр.).

- Риторические вопросы, вопросы к аудитории, вопросно-ответные единства: *И мы имеем наглость думать, что люди — реальная угроза для этого прекрасного маленького синего шарика, который просто крутится вокруг солнца? Планета пережила вещи намного хуже, чем мы. Землетрясения, вулканы, падения метеоритов, перемена полюсов. И мы думаем, что какие-то алюминиевые банки и пластиковые мешки разрушат планету?* (Карлин Дж. Монолог «С планетой все в порядке». URL: <http://www.youtube.com/watch?v=MXTBotdauPo> (дата обращения: 29.04.2012)).

- Использование «чужого голоса» посредством цитирования или имитации диалога персонажей. *Вы везде трубите: «Социальная направленность! Социальная направленность!» Только все это — обман* (Жириновский В. Выступление в Государственной думе РФ. ТК «Россия 24». 2010. 12 марта).

Итак, для наиболее эффективной передачи своего замысла автору необходимо найти компромисс между книжностью и разговорностью, не забывать о выразительности, конкретности и диалогичности монологического текста.

§ 4. РИТОРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЖУРНАЛИСТСКОГО ТЕКСТА

Риторический анализ текста — это комментирование текста с точки зрения основных риторических разделов: аргументации, композиции, средств популяризации, средств выразительности и др. Рассмотрим статью из журнала «Русский Newsweek» (приводится с сокращениями).

ТАЯНИЕ СТАНОВИТСЯ ЯВНЫМ

**Глобальное потепление сделает Россию субтропическим раем
или превратит ее в безжизненную пустыню
с разрушенной инфраструктурой?**

Когда партии создавали все кому не лень, политолог Владимир Прибыловский придумал «Субтропическую Россию». Партия

выступала за то, чтобы установить в стране постоянную температуру $+25\text{ }^{\circ}\text{C}$ и чтобы солнечных дней в году было триста, как на Кипре. В каждой шутке есть доля чего-то еще. В этой — доля градуса, на которую каждое десятилетие повышается средняя температура повсюду в мире, например в Москве. По сравнению с застойными 1970-ми она повысилась в перестроечные 1980-е на скромные $0,2\text{ }^{\circ}\text{C}$. Но лихие 1990-е сделали Москву теплее на целых $0,7\text{ }^{\circ}\text{C}$, а тучные нулевые — еще на $0,6\text{ }^{\circ}\text{C}$. <...> Если тренд увеличения темпов роста сохранится, то программа партии Прибыловского будет выполнена лет за сто. Только вряд ли от этого станет лучше. <...>

Географы, геологи и почвоведы видят все совсем не в радужном свете: их сценарии варьируют от осторожных — «ничего страшного пока не предвидится» — до катастрофических. Последние в основном связаны с таянием вечной мерзлоты, которая покрывает две трети территории страны, и как раз те территории, за счет ресурсов которых страна выживает. Если Россия потеряет инфраструктуру севера, она из категории климатических счастливиц попадет в группу наиболее пострадавших. <...>

Предел прочности

В кабинете мерзлотоведа, профессора кафедры геокриологии МГУ Льва Хрусталева очень холодно. Старые батареи прогревают помещение с высокими потолками до 15°C . Вокруг — застывшие 1950-е: покрытые депрессивной коричневой краской стены, стершаяся кожаная обивка на дверях, массивные деревянные шкафы.

Хрусталев показывает таблицу температурных трендов по всем метеорологическим станциям Якутии. Температура растет везде: от $0,02\text{ }^{\circ}\text{C}$ в год на Крайнем Севере до $0,07\text{ }^{\circ}\text{C}$ в Якутске. Это данные фактических наблюдений. Если экстраполировать их на будущее, то Якутск попадает в зону, где средняя температура через сто лет повысится более чем на $7\text{ }^{\circ}\text{C}$.

Якутск стоит на 300-метровом слое мерзлоты, то есть на грунте, жилы и поры которого заполнены льдом. Все местные здания построены исходя из этого факта. Мерзлота — крепкий и надежный фундамент, пока не начнет таять. У воды есть известное физическое свойство: замерзая, она расширяется в объеме. Поэтому и лопаются шампанское в морозильнике. И наоборот: когда тают ледяные жилки в грунте, он проседает, и все, что на нем стоит, разрушается.

Коллега Хрусталева доцент Станислав Пармузин кладет на таблицу график. Это прогноз состояния мерзлоты в Якутске. Из него следует, что в районе 2025 года температура грунта станет положительной, и мерзлота начнет таять. «Но развалится все пораньше, —

полагает доцент. — Когда температура грунта близка к нулю, повышение на один градус снижает несущую способность в два-три раза».

Несущая способность — это прочность грунта. Ее учитывают при строительстве здания. Когда она снижается, здание начинает рушиться. «Это караул, потеря всей инфраструктуры», — говорит Хрусталеv. На мерзлоте находится почти вся российская экономика, которая приносит стране прибыль, а не убытки. Нефтегазовая отрасль, добыча никеля, алмазов и меди. Если начнут рушиться полярные города, нефтепроводы и дороги, Россия останется с парой металлургических заводов и АвтоВАЗом.

Процент деформаций зданий на севере уже очень большой и все время растет, констатирует Хрусталеv. В какой степени это связано с развалом хозяйства в 1990-е, а в какой — с глобальным потеплением, сказать сложно. Но ученый уверен: глобальный кризис, связанный с изменением климата, начнется не с затопления городов на берегах морей. «Первым ударом станет потеря инфраструктуры на севере. Это — передовая линия фронта», — заявляет Хрусталеv.

Есть другая проблема, о которой робко говорят российские ученые и гораздо громче — иностранные. Замерзшие сибирские болота содержат метан — газ, вызывающий несравнимо больший парниковый эффект, чем CO_2 , за сокращение выбросов которого борются в Копенгагене. Если метан при таянии мерзлоты будет выпускаться в атмосферу, маховик глобального потепления раскрутится так, что планета станет пригодной только для тараканов и бактерий. Главный научный советник британского правительства Джон Беддингтон говорил в интервью Newsweek, что этот вопрос вызывает едва ли не самое большое беспокойство в мире. «Среди ученых распространен термин “точка невозврата” — момент, когда изменение климата начнет воспроизводить само себя», — объясняет он. Массированный выброс метана именно к этому и приведет.

В ноябре Беддингтон представлял в Москве карту катастрофического сценария, при котором средняя температура на планете повышается на 4 °С. Сценарий не столь фантастичен, учитывая, что на саммите в Копенгагене речь шла о том, как ограничить подъем температуры двумя градусами к 2050 году. И почти все уверены, что цель недостижима. Карта Беддингтона показывает, как неравномерно распределяется повышение температуры по планете: в тропиках — ненамного, в арктических районах — на очень большие величины. Граница зоны, где потеплеет больше чем на 8 °С, идет ровной линией по северу европейской части России, но в Западной Сибири уходит резко на юг, захватывая всю зону, где расположены

главные нефтяные месторождения России и те самые метановые болота, которые грозят планете катастрофой. <...>

Неравновесие

За пределами вечной мерзлоты картина глобального потепления тоже пестрая и непонятная. Урожайность повышается, это да. <...> По оценке заведующего лабораторией ВНИИ сельскохозяйственной метеорологии Олега Сиротенко, при повышении средней температуры на 1,3 °С площадь пригодных для земледелия территорий в России может увеличиться в полтора раза. «В Ижевске можно будет выращивать сахарную свеклу, — рассуждает ученый, — а на Северном Кавказе — хлопок и арахис, как в Узбекистане». Тут, правда, есть одна тонкость. Вместе с сельскохозяйственными культурами на север двинутся и вредители. В южных регионах Сибири, Омской и Читинской областях и даже в Республике Саха вполне может появиться саранча.

Двигаются на север и совсем мелкие организмы, например вирусы. Работающие в Волгоградской области врачи до сих пор вспоминают 1999 год. В разгар лета в регионе разразилась эпидемия — люди обращались к медикам с жалобами на высокую температуру, тошноту и головную боль. Эта инфекция не была похожа на обычный грипп. Возникали нехарактерные симптомы: например, воспаление мозговых оболочек. Диагноз оказался экзотическим — лихорадка Западного Нила. За год от нее пострадали примерно 400 человек, а 38 из них — умерли.

По своим масштабам эпидемия уступала лишь двум вспышкам этого заболевания. Одна из них произошла в ЮАР в 1974 году, а другая через 30 лет разразилась уже в США. Эта болезнь была зарегистрирована в регионе впервые. Ранее случаи лихорадки отмечались южнее — в Астраханской области. Эпидемиологи винят во всем изменение климата.

1999 год в регионе выдался самым жарким за XX век. Такая погода оказалась благоприятной для вируса и распространяющих его комаров. «Мягкая зима способствует выживанию этих насекомых, а жаркое лето сокращает цикл их развития и делает размножение вируса более эффективным», — объясняет Александр Платонов из ЦНИИ эпидемиологии. В 2007 году в соседней Волгоградской области произошла еще одна вспышка болезни. По словам Платонова, с повышением температуры лихорадка двинется дальше на север. <...>

Изменение климата вообще создает эффект домино. Оно запускает сотни природных процессов, а каждый из них — сотни других, которые еще и взаимодействуют друг с другом. Александр Коршу-

нов из ВНИИ гидрометеорологической информации собрал статистику по стихийным бедствиям в России с 1991 по 2008 годы. В списке — ураганы, продолжительные ливни, град, наводнения и оползни.

Метеорологи утверждают, что за 17 лет количество таких явлений заметно выросло — повышение температуры идет слишком быстро. А это выводит природу из привычного равновесия. Если в 1991 году такие события происходили в среднем каждые три дня, то сейчас их регистрируют почти каждый день. Чаще всего опасные явления фиксируют на Северном Кавказе, Алтае, Сахалине и в Забайкалье.

«Рост числа опасных явлений приходится исключительно на летний сезон, — говорит Коршунов. — Зимой ситуация за все время наблюдений была относительно стабильная». Но продолжительность зимы сокращается, а значит, бедствий будет только больше.

*Никита Максимов, Леонид Рагозин.
Русский Newsweek. 2009.
14–20 дек.*

1. Определите авторскую целеустановку текста. Сформулируйте основной тезис (главную мысль) текста. Есть ли в тексте открытая формулировка основного тезиса?

Цель данного текста — рассказать и доказать читателю, что глобальное потепление — это серьезная проблема. Открытая формулировка основного тезиса дана уже в подзаголовке текста: *Глобальное потепление превратит Россию в безжизненную пустыню с разрушенной инфраструктурой*. Но лучше сформулируем тезис своими словами: *Глобальное потепление принесет России больше вреда, чем пользы*.

2. Каковы аргументы авторов? Найдите их в тексте и сформулируйте каждый аргумент в виде предложения. Определите типы аргументов (логические, фактологические, психологические). Составьте логическую схему текста, включающую тезис, аргументы, иллюстрации.

Логическую схему текста можно представить следующим образом.

Тезис: *Глобальное потепление принесет России больше вреда, чем пользы*.

Аргумент № 1: *Потепление приведет к таянию вечной мерзлоты и, следовательно, к разрушению всей инфраструктуры севера России* (логический аргумент).

Иллюстрация: рассказ о профессоре Л. Хрусталеве и результатах его научного исследования.

Аргумент № 2: *Потепление приведет к таянию сибирских метановых болот и усилению парникового эффекта* (логический аргумент).

Иллюстрация: слова главного научного советника британского правительства Джона Беддингтона.

Аргумент № 3: *Вместе с потеплением двигаются на север вирусы* (логический или фактологический аргумент).

Иллюстрация 1: эпидемия в Волгоградской области в 1999 г.

Иллюстрация 2: слова Александра Платонова из ЦНИИ эпидемиологии.

Аргумент № 4: *Согласно статистике ВНИИ гидрометеорологической информации в России с 1991 года по 2008 год количество стихийных бедствий заметно выросло — всему виной быстрое повышение температуры* (фактологический аргумент).

3. Какая модель аргументации использована в тексте (односторонняя или двусторонняя)? Ответ обоснуйте.

В тексте использована двусторонняя модель аргументации: авторы формулируют в подзаголовке не только тезис, но и контр-тезис, а в тексте выдвигают контраргумент и опровергают его.

4. Найдите в тексте изложение контраргумента и его опровержение.

Контраргумент: *Глобальное потепление приведет к повышению урожайности*. Опровержение контраргумента: *...Но вместе с сельскохозяйственными культурами на север двинутся и вредители, снижающие урожайность*.

5. Оцените силу аргументов, авторитетность и надежность источников информации.

Аргументация является сильной, так как авторы излагают разные точки зрения на проблему и при этом показывают слабость контраргументов. Сила аргументов обусловлена тем, что они основаны на большом количестве фактических данных. Надежность источников информации, на которые ссылаются авторы, высокая, так как источники названы точно и являются авторитетными: это научно-исследовательские институты, советник британского правительства, профессор МГУ.

6. Разделите текст на композиционные части (вступление, основную часть и заключение). Чем примечательна композиционная рамка текста (вступление и заключение)? Укажите, какие средства авторы используют для обозначения границ между композиционными частями и фрагментами.

Данный текст имеет классическую трехчастную композицию, состоит из вступления (первый абзац), основной части и заключения (последний абзац). Во вступлении авторы подводят к теме с помощью занимательной истории; обосновывают актуальность темы, говоря о фактах повышения среднегодовой температуры; формулируют собственную позицию, тезис (*Только вряд ли от этого станет лучше*). Заключение содержит прогноз, предостережение. Для обозначения границ между композиционными частями и фрагментами в тексте используются композиционные связи (*Есть другая проблема...*), подзаголовки. Также границы обозначены с помощью заметного изменения лексико-семантического и образно-стилистического состава фрагментов. Например, рассказ о профессоре Хрусталева носит репортажный характер: мы встречаем глаголы в форме настоящего репортажного времени (*показывает, кладет, говорит*), безличное предложение в настоящем времени (*В кабинете холодно*), эллиптические предложения (*Вокруг — застывшие 1950-е...*), обилие средств детализации и конкретизации изложения (*старые батареи, стершаяся кожаная обивка на дверях* и др.). Этим фрагмент заметно отличается от последующего и предыдущего, которые носят более книжный и аналитический характер.

7. Как соотносятся компоненты разговорности и книжности в данном тексте? Рассчитан ли текст для восприятия на слух?

В целом в тексте преобладает книжная лексика: *инфраструктура, экстраполировать, тренд, массивированный*. Частотны сложноподчиненные предложения, что характерно для книжной речи. Например: *Якутск стоит на 300-метровом слое мерзлоты, то есть на грунте, жилы и поры которого заполнены льдом; Если тренд увеличения темпов роста сохранится, то программа партии Прибыловского будет выполнена лет за сто*. Встречаются причастные и деепричастные обороты: *газ, вызывающий несравнимо больший парниковый эффект; работающие*

в Волгоградской области врачи; сценарий не столь фантастичен, учитывая, что... Все эти языковые средства сложно воспринимаются на слух, они характерны для книжных стилей, для письменной речи.

8. Выпишите средства диалогизации текста. Какую функцию данные языковые средства выполняют в тексте?

В данном тексте средства диалогизации практически не используются: отсутствуют вопросно-ответные единства, вопросы к читателю, местоимения и глаголы второго лица и др., нет самопрезентации автора. Активно используется только «чужой голос», который внедряется в авторский текст в форме цитат: «Но развалится все пораньше, — полагает доцент. — Когда температура грунта близка к нулю, повышение на один градус снижает несущую способность в два-три раза»; «Это караул, потеря всей инфраструктуры», — говорит Хрусталев.

Данные цитаты создают эффект диалога, привлекают и активизируют внимание читателя.

9. Каким образом достигается конкретность изложения? Выделите группы средств создания конкретности.

Конкретность, наглядность изложения достигаются благодаря следующим средствам:

- собственным именам (*Владимир Прибыловский, МГУ, Лев Хрусталев, Якутск, Джон Беддингтон и др.*);
- датам и другим цифровым данным (*1999 год, в 2007 году, до 15°С, на 300-метровом слое, за 17 лет и др.*);
- названиям конкретных предметов и явлений (*старые батареи; покрытые депрессивной коричневой краской стены; стершаяся кожаная обивка на дверях; массивные деревянные шкафы и др.*).

10. Сделайте вывод об образе оратора по трем его составляющим: логосу, пафосу, этосу.

Логос. Перед нами журналистский текст-рассуждение, авторы используют разные типы аргументов. Убеждающую силу данного текста повышает использование надежных, авторитетных источников информации.

Пафос. Текст выстроен так, чтобы наилучшим образом привлечь и удержать внимание адресата: для этого используются выразительное вступление, вызывающее интерес у читателя,

композиционные связки, убедительное заключение, рассчитанное на психологическое воздействие. Воздействие текста усиливается благодаря привлечению средств диалогизации и конкретизации изложения.

Этос. Авторы действуют корректно по отношению к адресату, излагая разные точки зрения на актуальную социально значимую проблему и предоставляя тем самым возможность выбора.

Глава 2

УСТНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ: МОНОЛОГ И ДИАЛОГ

§ 1. СПЕЦИФИКА УСТНОГО ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

В некоторых учебниках последний пункт риторического кано́на называют *pronunciatio* (лат. *произнесение*). Однако это не всегда справедливо. Ведущий радиопрограммы действительно лишь произносит текст, в то время как телевизионный ведущий уже преподносит свое выступление: он общается с аудиторией не только посредством звучащей речи, но и с помощью мимики, жестов, позы и движения, то есть невербальных средств коммуникации. Вот почему мы называем последний этап работы оратора *actio*, или *преподнесение*. Итак, в данной главе мы поговорим о преподнесении выступления, в том числе на учебных дебатах: о способах контроля речи и поведения, особенностях произношения, невербальных средствах общения и др.

Как справиться с ораторским страхом?

Чем опасен ораторский страх? Он препятствует успешному выступлению, так как вызывает:

- потерю концентрации, рассеянность, невнимательность и, как следствие, забывание текста;
- дрожь рук и ног, что особенно опасно, если оратор говорит без трибуны, на которую можно опереться и положить бумаги — последние в таком случае придется держать в трясущихся руках;
- произвольные сокращения лицевой мускулатуры, затрудняющие артикуляцию;
- сухость во рту, с которой приходится постоянно бороться, что негативно сказывается на ритме речи;

– учащенное дыхание, также сбивающее ритм речи;
– произвольные движения – так называемые «манеризмы», отвлекающие слушателей от восприятия речи (чаще всего говорящий поправляет галстук, прическу или теребит в руках какой-либо предмет – ручку, очки и т. п.).

Что нужно, чтобы справиться со страхом? Самое главное здесь – сформировать позитивную установку и хорошо подготовиться к выступлению.

Позитивная установка. Не следует ожидать от выступления слишком много: нереалистичные ожидания часто становятся причиной риторических неудач. Но избегать следует и другой крайности – пораженческого настроения. Установка должна быть положительной: будьте уверены в том, что все у вас получится.

Хорошая подготовка. Одной веры мало – к выступлению следует тщательно подготовиться. Рекомендуется провести своеобразную репетицию, смоделировав ситуацию предстоящего выступления, учесть все возможные помехи, предусмотреть реакцию аудитории и т. д.

Есть и **частные рекомендации**, которые помогут справиться с ораторским страхом:

1) накануне произнесения речи полезно позволить себе немного праздности: найти время для какого-либо приятного занятия (если оно не связано с получением адреналина), прогуляться на свежем воздухе и обязательно выспаться;

2) перед выступлением не следует объедаться: волнение затруднит пищеварительный процесс, что негативно скажется на самочувствии;

3) непосредственно перед выступлением говорите подчеркнуто медленно и спокойно, можно также сделать несколько глубоких вдохов и медленных выдохов;

4) если предстоит выступать в большой и незнакомой аудитории, попросите пару хороших друзей сесть в первые ряды (когда видишь перед собой людей, которым доверяешь, то чувствуешь себя уверенно) или найдите в ней несколько дружелюбных лиц и взаимодействуйте преимущественно с ними, будто они и есть ваши хорошие знакомые;

5) перед выступлением и непосредственно во время него сконцентрируйтесь на содержании речи, а не на своих переживаниях;

6) при произнесении речи — если чувствуете сильное волнение -- старайтесь говорить медленно, а дышать ртом и носом одновременно;

7) во время выступления отвлеките себя от негативных переживаний каким-либо делом: можно занять мелкую моторику, зажав в кулак монетку, можно взять в руки указку или, если есть возможность, написать что-нибудь на доске.

Нужно ли учить текст наизусть?

Публичное выступление, произносимое исключительно по бумажке, производит на аудиторию негативное впечатление. В таком случае говорящий, а точнее, читающий может полностью потерять контакт со слушателями и не добиться поставленных целей. Значит ли это, что речь следует заучивать?

Знать текст наизусть, конечно, хорошо. Но часто его заучивание представляется невозможным или нецелесообразным в связи с большим объемом или отсутствием времени. В таком случае следует подготовить план-конспект своего выступления, распечатать его на небольших листочках, с которых удобно читать, и во время выступления в эти листочки заглядывать (обязательно учитывайте при этом возможности вашего зрения!).

Однако наличие шпаргалки не освобождает от подготовки к произнесению речи. Текст необходимо прочитать несколько раз и по возможности запомнить некоторые его фрагменты, чтобы произнести их не по бумажке. Проще всего так поступить с иллюстрациями к тезисам. Часто это истории, которые следует именно рассказывать (а не читать), создавая доверительную тональность. Но даже при чтении фрагментов текста с листа необходимо активизировать мимику, по возможности использовать жестикуляцию и периодически поднимать глаза, чтобы поддерживать зрительный контакт и контролировать аудиторию.

Итак, в любом случае текст выступления следует хотя бы частично запомнить. У каждого существуют свои методы запоминания, но есть и общие, наиболее часто используемые рекомендации:

— заучивание наизусть с повторением про себя и/или вслух написанного текста (при этом в заучиваемые фразы следует

вдумываться, а не просто механически проговаривать их раз за разом);

– неоднократное прописывание, редактирование текста, невольно приводящее к его запоминанию;

– репетиция выступления без письменного текста – самостоятельная или перед кем-то (можно также репетировать речь «про себя», идя по улице);

– запись текста на диктофон с последующим анализом собственной речи.

Эти приемы очень помогают тренировать память благодаря постоянному возвращению к предмету речи, повторению, размышлению и напряженной умственной работе. Кроме того, при подготовке всегда важно собрать больше материала, чем вам понадобится для данного выступления. Хорошее владение предметом придаст вам уверенность и поможет справиться с любой неожиданной ситуацией.

Работа над голосом

Хорошо звучащий голос и умение правильно произносить отдельные звуки и целые фразы являются одним из важнейших качеств хорошего оратора. Поэтому перед любым публичным выступлением рекомендуется провести речевую разминку.

Пример речевой разминки

Произнесите ясно и четко основные гласные звуки:

И – Ы – Э – А – О – У.

Произнесите ясно и четко сочетания гласных и согласных звуков:

МЫ – МЭ – МА – МО – МУ;

МИ – МЕ – МЯ – МЕ – МЮ;

БДЫ – БДЭ – БДА – БДО – БДУ;

БДИ – БДЕ – БДЯ – БДЕ – БДЮ.

Используйте и другие согласные звуки.

Во время выступления обращайтесь внимание на качество звучащей речи, в частности на дикцию и интонацию.

Дикция характеризует особенности произношения звуков и слов. Она обеспечивается правильной и отчетливой артикуляцией и зависит от темпа речи, о котором будет сказано ниже. Правильность артикуляции обеспечивается движением органов

артикуляции, «которое соответствует нужному месту и способу образования звука»⁹. Неправильная артикуляция может возникнуть по двум причинам: во-первых, из-за органических изменений органов артикуляции, во-вторых, из-за усвоения неверных движений органов артикуляции (обычно дефекты, вызванные этой причиной, — картавость, шепелявость и др. — могут быть устранены). Отчетливость артикуляции предполагает точность произношения звуков, которая сказывается на разборчивости речи. Для того чтобы артикуляция была отчетливой, следует тренировать органы артикуляции, а также бороться с артикуляционной небрежностью, которая обычно усугубляется быстрым темпом речи (приводит к тому, что *человек превращается в чек, будем в бум, здравствуйте в драсьте*).

Интонация — это комплекс характеристик звучащей речи, а именно: мелодика, ритм, темп речи, сила голоса, его тембр, паузы и логические ударения. Остановимся подробнее на особенно важных для успешной коммуникации свойствах речи.

1. **Темп речи** определяется коммуникативной ситуацией. Очевидно, что ведущий радионовостей говорит быстрее, чем учитель младших классов на уроке. Но и в рамках одной речи темп следует менять: важное произносить медленно, а второстепенное и общеизвестное — быстро.

2. **Сила голоса** определяется, с одной стороны, возможностями говорящего, а с другой — ситуацией общения и содержанием речи. Здесь следует учитывать количество собеседников (в большой аудитории необходимо говорить громче) и наличие внешних помех (в шумном месте нужно говорить громче, чем в тихом). Силой голоса, как и темпом речи, следует «играть»: произносить тихо те фрагменты, которые предполагают создание доверительной тональности, и громко те, которые должны привлечь дополнительное внимание аудитории.

3. **Паузы и логические ударения.** Паузы способствуют логическому членению речи. Вместе с усилением голоса и снижением темпа речи паузы участвуют в создании логического ударения, позволяющего выделить смысловой центр фразы. В русском языке логическое ударение автоматизировано и отнесено на конец

⁹ Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Речевая коммуникация. М., 2006. С. 162.

фразы, однако по усмотрению говорящего из этого правила могут быть сделаны исключения. Отметим также, что говорящему следует делать паузы для того, чтобы собеседники имели возможность реагировать на услышанное, например посмеяться над шуткой или осмыслить сложную информацию.

Интонация вносит вклад в разграничение коммуникативных типов высказываний — дает возможность отличить повествовательную конструкцию от вопросительной или побудительной, причем в некоторых случаях в устной речи интонация является единственным средством такого разграничения (*Рузвельт будет участвовать в выборах? / Рузвельт будет участвовать в выборах!*). Кроме того, интонация позволяет придать высказыванию определенный эмоциональный оттенок — радости, грусти, раздражения и проч. Отсюда и наиболее популярное упражнение для правильного интонирования: произносить одну и ту же фразу (например, предложенную выше) с повествовательной, вопросительной и побудительной интонацией, а также с разными эмоциональными оттенками (с нежностью, с ненавистью и т. д.).

Использование языка тела

Особую роль во взаимодействии с аудиторией играет так называемый язык тела — система невербальных знаков, включающая взгляд, мимику, жестикуляцию, движения и позы. Главными принципами использования языка тела являются:

- 1) динамичность, а не статичность;
- 2) открытость, а не закрытость;
- 3) доброжелательность, а не агрессивность;
- 4) умеренность, а не чрезмерность;
- 5) уместность (соответствие ситуации общения) и конгруэнтность (непротиворечивость сигналов, транслируемых телом, и их соответствие тому, что вы говорите).

Мимика и взгляд

Мимика и взгляд играют в коммуникации важную роль. Именно по выражению лица человека окружающие понимают, какое у него настроение. Вот почему важно следить за выражением лица собеседника, чтобы адекватно интерпретировать ту

информацию, которую он стремится нам сообщить. Кроме того, надо следить за тем, какие эмоции выражает наше лицо.

Человек с детства усваивает мимические знаки. Приподнятые уголки губ (улыбка) являются свидетельством положительных эмоций; нахмуренные брови и стиснутые зубы выдают эмоции отрицательные, в том числе гнев; высоко поднятые брови, широко открытые глаза, а порой и открытый рот — признаки удивления. Однако одного лишь умения «читать» мимические знаки недостаточно. Необходимо научиться ими эффективно пользоваться, то есть в нужное время транслировать нужные эмоции. Этому способствует тренировка перед зеркалом: каждому человеку следует внимательно изучить особенности своей мимики, понять, какое положение мимических мышц отвечает за доброжелательную улыбку, а какое — за презрительную. В противном случае можно потерпеть коммуникативную неудачу: человек, плохо знающий свою мимику или небрежно к ней относящийся, может передать собеседнику вовсе не те эмоции, которые хотел бы.

В качестве тренировки мимики можно использовать следующие упражнения:

1) произносите перед зеркалом одну и ту же фразу с разными эмоциональными оттенками, изменяя при этом выражение лица в соответствии с транслируемой эмоцией;

2) выразительно читайте перед зеркалом стихотворение или прозаическое произведение, стараясь при этом переживать те эмоции, которые конструируются в тексте, и следите за тем, как меняется выражение вашего лица, соответствует ли оно эмоциональной палитре произведения.

Характер взгляда (как смотреть?). Смотреть на собеседника следует дружелюбно (если, конечно, вы не стремитесь перейти к конфликтному общению). При этом надо учитывать, что наши зрачки помимо нашей воли передают эмоции. Если мы испытываем положительные эмоции (заинтересованность и симпатию, например), они будут слегка расширены, если же мы переживаем негативные эмоции (раздражение, обиду) — зрачки сузятся, что может быть прочитано нашими собеседниками.

Направление взгляда (куда смотреть?). При личном общении стоит смотреть в глаза и пространство рядом с ними.

Если вы общаетесь с несколькими собеседниками, следует время от времени переводить взгляд с одного на другого, уделяя каждому равное количество внимания. Если перед вами большая аудитория, важно сделать так, чтобы каждый присутствующий чувствовал ваш взгляд. Для этого разделите аудиторию на секторы и попеременно смотрите в каждый из них, но не переводите взгляд слишком быстро, поскольку это создаст ощущение бегающих глаз. Лучше всего подчинить этот процесс ритму речи и переводить взгляд в следующий сектор, начиная новую фразу.

Негативно оценивается блуждающий взгляд, взгляд в пол или в сторону. Все это является признаками неуверенности в себе или нечестности.

Продолжительность взгляда (как долго смотреть?). От длительности зрительного контакта зависит то, как нас воспринимает собеседник. Считается, что человек, который что-то скрывает или кривит душой, смотрит на собеседника меньше одной трети времени общения. Для выстраивания же успешной коммуникации необходимо смотреть в глаза собеседнику примерно две трети времени общения. Следует также учитывать, что, демонстрируя враждебность, человек также смотрит в глаза собеседнику большую часть времени, однако его взгляд и мимика выражают негативные эмоции (зрачок сужен, брови нахмурены и проч.).

Таким образом, при публичном выступлении по возможности не следует злоупотреблять чтением с листа. Периодически обращайтесь к бумагам, зачитывайте некоторые тезисы, но две трети времени общения поддерживайте зрительный контакт с аудиторией.

Поза и движения

Какую позу выбрать в условиях публичной коммуникации? Рекомендации просты: поза должна соответствовать тому эффекту, который вы хотите получить. Если стремитесь наладить эффективную коммуникацию, выбирайте открытую позу: руки не должны быть сцеплены в замок, ноги не должны быть скрещены, тело должно быть расслабленным, но не разболтанным; руки не следует опускать ниже пояса, прятать их под стол, за которым сидите, или опускать ниже трибуны, за которой выступаете.

О трибуне следует сказать отдельно. С одной стороны, это очень полезный предмет, который, во-первых, позволяет разместить все необходимые для выступления бумаги, а во-вторых, формирует пространство оратора, как бы защищает его от аудитории, обеспечивая тем самым дополнительный психологический комфорт. С другой стороны, трибуна таит ряд опасностей. Она сковывает движения и жестикуляцию, вот почему не стоит держаться за трибуну в течение всего выступления и тем более постоянно опираться на нее локтями. Кроме того, трибуна может быть слишком высокой. В таком случае оратор из-за нее практически не виден, что препятствует установлению контакта со слушателями. И последний недостаток трибуны состоит в том, что она, формируя пространство говорящего, отделяет его от аудитории, разобщает адресата и адресанта, что порой недопустимо. Поэтому в некоторых случаях рекомендуется ненадолго выйти из-за трибуны или выбрать место для выступления рядом с ней, например справа или слева.

Следует отметить, что поза не должна быть абсолютно статичной. Оратор должен двигаться, сообщая своему выступлению динамику. Однако не стоит переминаясь с ноги на ногу и пританцовывать, а также поворачиваться к слушателям спиной без особой необходимости. В некоторых случаях уместным является передвижение по аудитории, хотя это и не относится к учебным дебатам. Есть два варианта такого передвижения: вглубь аудитории и параллельно первому ряду слушателей. Использовать можно оба варианта, однако далеко не углубляйтесь: это заставит сидящих в первых рядах поворачиваться вслед за вами, что весьма неудобно. Кроме того, будьте внимательны, если пятитесь назад: в незнакомом помещении легко запнуться или натолкнуться на какой-либо предмет, что всегда не очень приятно. Следует также иметь в виду, что психологически комфортнее говорить, когда сзади вас не очень много свободного пространства, например в полутора-двух метрах расположена стена.

При общении, в том числе в рамках перекрестного допроса на дебатах, следует учитывать, что комфорт собеседника, а значит, и качество общения с ним зависят в том числе и от того, на каком расстоянии друг от друга вы находитесь.

Как правило, человеку неприятно, если собеседник подходит слишком близко, вторгаясь тем самым в личное пространство. Помните, что пространство вокруг человека принято делить на три зоны.

1. Социальная зона (радиус около 1,5 м). На таком расстоянии вы смело можете разговаривать с человеком. Скорее всего, ваш собеседник не будет испытывать дискомфорта.

2. Личная зона (радиус около 1 м). На такое расстояние могут подходить знакомые люди. Прежде чем сократить дистанцию и войти в личную зону собеседника, убедитесь в том, что он к этому готов. В противном случае проведите предварительную работу (познакомьтесь, поговорите — словом, «сломайте лед»).

3. Интимная зона (радиус менее 0,5 м) открыта лишь для очень близких людей. Как правило, это люди, которых человек готов обнять, то есть в некоторых случаях сократить дистанцию до нуля. Не следует без особой необходимости так сокращать дистанцию с собеседником, чтобы не причинить ему неудобства.

Жестикация

Жестом называется движение рукой или — в широком смысле — телодвижение вообще. Особое внимание при публичном выступлении следует уделить именно рукам. Они передают значительную часть невербальной информации и принимают активное участие в установлении и поддержании контакта с аудиторией. Вот почему хороший оратор обязательно использует жесты. И если нижняя часть корпуса может быть статичной на протяжении всего выступления (особенно если оратор стоит за трибуной), то руки должны быть динамичными: поддерживать ритм выступления, передавать эмоции и т. д.

Описанные в приведенной ниже таблице типы жестов помогут вам разобраться в том, когда и какие из них следует использовать.

Жесты и их применение

Тип жестов	Назначение	Описание	Рекомендации
Ритмические	Способствуют выразительному интонированию: задают ритм речи, подчеркивают логическое ударение	Плавные движения рукой (руками) при размеренной, спокойной речи; резкие, рубящие движения рукой (руками) при напряженной, резкой речи и др.	Речь непременно следует сопровождать ритмическими жестами, однако следует избегать постоянной и при этом однообразной (усыпляет адресата), а также чрезмерно активной (отвлекает адресата) ритмической жестикуляции
Указательные	Используются для того, чтобы обратить внимание адресата на кого-либо или что-либо. Эффективны при необходимости выделения объекта из ряда однородных	Указание открытой ладонью на предмет при упоминании о нем либо на кресло, которое вы предлагаете занять собеседнику; указание кистью руки маршрута, по которому следует двигаться собеседнику, и др.	Обычно такие жесты используются редко. Одна из их функций – указать на другого участника общения. При этом, конечно же, следует избегать указательного жеста пальцем!
Изобразительные	Обеспечение наглядности описания в условиях отсутствия его предмета; изображение предмета, который сложно описать словами или представить в результате словесного описания	Любое рисование в воздухе с помощью рук: вот так выглядит спираль, вот так – окружность, вот так – чья-то новая прическа	Используйте эти жесты, если одних слов недостаточно, если необходимо повысить выразительность речи, но ни в коем случае не подменяйте ими слова!

Окончание таблицы

Тип жестов	Назначение	Описание	Рекомендации
Эмоциональные	Демонстрация эмоций, сообщение речи дополнительной экспрессии	Наиболее типичные жесты легко описать с помощью фразеологизмов: всплеснуть руками, бить себя в грудь, стукнуть кулаком по столу, развести руками и т. п.	При использовании таких жестов следует остерегаться неестественности, наигранности, театральности
Символические	Выражение закрепленного за данным жестом в данной культуре условного, символического значения	Чаще всего это жесты, соответствующие знакам речевого этикета: рукопожатие, взмах рукой при встрече или прощании. Другие примеры: демонстрация сжатого кулака, сомкнутых в кольцо указательного и большого пальцев, разведенные буквой V указательный и средний пальцы, а также всем известные неприличные жесты	Следует учитывать, что содержание этих жестов культурно детерминировано. Следовательно, жест, принятый в одной культуре, может быть непонятен в другой или иметь в ней совершенно иное значение. Так, в знак приветствия иранцы после рукопожатия прижимают правую руку к сердцу, индусы складывают ладони рук пальцами вверх, а масаи перед рукопожатием плещут себе на руку. Словом, будьте внимательны при общении с представителями других культур!

Итак, мы сформулировали основные рекомендации, которые помогут вам справиться с волнением, правильно использовать язык тела и эффективно преподнести свое выступление, в том числе на учебных дебатах.

§ 2. УЧЕБНАЯ ИГРА «ДЕБАТЫ»

Дебаты -- это публичный спор по правилам на заранее определенную актуальную, проблемную тему, допускающую «да-решение» и «нет-решение», с экспертной и /или судейской оценкой. В игре участвуют две команды (команда утверждения и команда опровержения), занимающие по выбранной теме противоположные позиции. Команды состоят из двух /трех игроков, каждый из которых готовит свое целостное и связанное убеждающее выступление в соответствии с выбранной ролью и отстаиваемой позицией. Соотношение заранее подготовленных и импровизационных фрагментов в выступлении определяется ролью игрока в рамках данных дебатов. Игра предусматривает раунды вопросов и ответов, так называемые перекрестные допросы, в ходе которых стороны уточняют позицию оппонентов и стараются подорвать ее.

Цель дебатов — убедить аудиторию в превосходстве своей позиции.

Принципы дебатов — честность и уважение.

Обратите внимание на то, что это УЧЕБНЫЕ дебаты, в ходе которых вам предстоит продемонстрировать риторические умения и навыки. В связи с этим в рамках дебатов вы можете отстаивать позицию, по поводу которой не сформировали свое личное мнение или с которой вообще не согласны.

Приблизительный список тем для дебатов

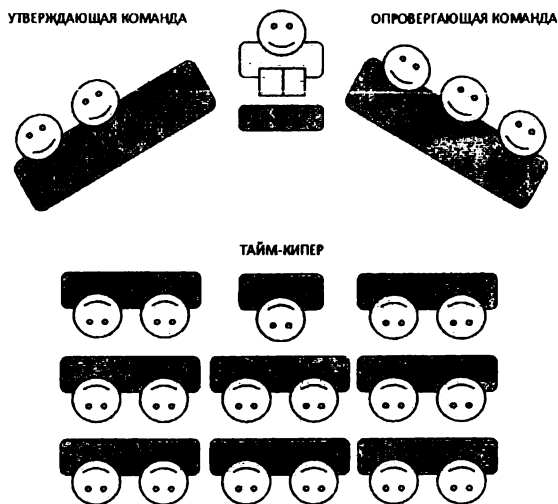
1. Цензура допустима (недопустима).
2. Основы православной культуры должны (не должны) преподаваться в школах.
3. Мигранты наносят вред (приносят пользу) России.
4. Религия препятствует (способствует) развитию современного общества.
5. Высшее образование должно быть (не должно быть) бесплатным.

6. Эвтаназия должна быть (не должна быть) легализована.
7. Генетически модифицированные продукты полезны (вредны) для здоровья человека.
8. Телевидение наносит вред (приносит пользу) обществу.
9. Смертная казнь должна быть (не должна быть) разрешена.
10. Клонирование человека допустимо (недопустимо).

Организационные требования к игре

Для проведения игры «Дебаты» необходимо:

- 1) сформировать две команды (из двух или трех человек), ознакомить их с регламентом и дать время для подготовки к игре;
- 2) непосредственно перед игрой разместить участников и зрителей так, как показано на помещенном ниже рисунке;



- 3) назначить тайм-кипера, который будет следить за соблюдением регламента;
- 4) назначить экспертов, которые после дебатов выступят со своеобразной рецензией — оценят тот или иной аспект игры;
- 5) раздать всем зрителям протоколы для оценки выступлений участников игры (см. далее образец протокола);
- 6) после выступлений экспертов провести открытое голосование, в ходе которого и определится команда-победитель.

Обязанности тайм-кипера

В целях соблюдения регламента игры тайм-кипер должен:

- 1) информировать игрока об оставшемся времени выступления (как правило, с помощью жестов показывать, что осталось 3 минуты, 2 минуты, 1 минута, 10 и 5 секунд);
- 2) сообщать игроку о завершении времени выступления (как правило, с помощью жеста), при необходимости — прервать игрока;
- 3) вести учет времени, отведенного для подготовки команд;
- 4) предоставлять командам время для подготовки по их требованию;
- 5) извещать команду о завершении времени для подготовки.

Распределение обязанностей между экспертами

Эксперт 1 — оценка аргументации команд (соответствие аргументов тезису, отсутствие повторов в аргументации, сила аргументов).

Эксперт 2 — оценка композиции выступлений (наличие сигналов композиционного членения выступлений, а также экспрессивных зачинов, особенно у первых игроков, и сильных концовок, особенно у последних игроков).

Эксперт 3 — оценка перекрестных допросов (качество задаваемых вопросов и ответов, использование результатов перекрестных допросов в дальнейшем).

Образец протокола

Критерий оценки игрока	Баллы					
	Игроки команды утверждения			Игроки команды опровержения		
	У1	У2	У3	О1	О2	О3
Логическое содержание (0–5)						
Композиция (0–2)						
Пафос выступления (0–2)						
Этос выступления (0–2)						
Невербальные средства общения (0–2)						
Работа с вопросами (0–2)						
Качество исполнения роли (0–5)						
Общий балл игрока						
Общий балл команды						

Регламент игры «Дебаты»

Дебаты 2 × 2

Команды: У (утверждение), О (опровержение).

Каждая команда имеет право в ходе дебатов взять до 4 минут на подготовку (перед выступлениями игроков или вопросно-ответными раундами).

Игрок	Длительность выступления, мин.	Функции
У1	5	Знакомит аудиторию с темой дебатов. Формулирует тезис утверждения. Поясняет ключевые слова. Представляет и раскрывает все аргументы команды. Аргументы формулируются эксплицитно и лаконично. Каждый аргумент оформляется в виде отдельного композиционного фрагмента. Для удобства адресата каждый аргумент обозначается фразами типа «наш первый аргумент» и др. Делает заключение, вновь повторяя главный тезис.
О2 × У1	3	О2 задает вопросы У1 с целью выявить недостатки в определении, тезисе и аргументах команды утверждения, а также в доказательствах, представленных в выступлении У1.
О1	5	Формулирует тезис опровержения. Принимает или отрицает определения ключевых слов. Представляет и раскрывает все аргументы команды. Аргументы формулируются эксплицитно и лаконично. Каждый аргумент оформляется в виде отдельного композиционного фрагмента. Для удобства адресата каждый аргумент обозначается фразами типа «наш первый аргумент» и др. Делает заключение, вновь повторяя главный тезис.
У2 × О1	3	У2 задает вопросы О1 с целью выявить недостатки в определении, тезисе и аргументах команды опровержения, а также в доказательствах, представленных в выступлении О1.
У2	5	Оспаривает позицию оппонентов, представленную в выступлении О1, с учетом его ответов на вопросы.

Игрок	Длительность выступления, мин.	Функции
О2	5	<p>При необходимости обращает внимание на определения ключевых слов и формулировку тезиса. По возможности опровергает все аргументы оппонентов (оспаривает связь с тезисом, выявляет повторы в системе аргументации, указывает на слабость аргументов и доказательств, демонстрирует отсутствие связи между доказательствами и аргументами и т. д.). Обращает внимание на уловки и другие некорректные приемы ведения спора, использованные оппонентами. Критикует оппонентов за некорректные, в том числе интолерантные, высказывания, если таковые были допущены.</p> <p>Объясняет, почему позиция утверждения более убедительна. Не приводит новых аргументов. В завершение четко формулирует позицию команды и призывает зрителей с ней согласиться.</p> <p>Оспаривает позицию оппонентов, представленную в выступлении У1, с учетом его ответов на вопросы. При необходимости обращает внимание на определения ключевых слов и формулировку тезиса. По возможности опровергает все аргументы оппонентов (оспаривает связь с тезисом, выявляет повторы в системе аргументации, указывает на слабость аргументов и доказательств, демонстрирует отсутствие связи между доказательствами и аргументами и т. д.). Обращает внимание на уловки и другие некорректные приемы ведения спора, использованные оппонентами. Критикует оппонентов за некорректные, в том числе интолерантные, высказывания, если таковые были допущены.</p> <p>Объясняет, почему позиция опровержения более убедительна. Не приводит новых аргументов. В завершение четко формулирует позицию команды и призывает зрителей с ней согласиться.</p>

Дебаты 3 × 3

Команды: У (утверждение), О (опровержение).

Каждая команда имеет право в ходе дебатов взять до 6 минут на подготовку (перед выступлениями игроков или вопросно-ответными раундами).

Игрок	Длительность выступления, мин.	Функции
У1	5	<p>Знакомит аудиторию с темой дебатов. Формулирует тезис утверждения. Поясняет ключевые слова. Представляет и раскрывает все аргументы команды. Аргументы формулируются эксплицитно и лаконично. Каждый аргумент оформляется в виде отдельного композиционного фрагмента. Для удобства адресата каждый аргумент обозначается фразами типа «наш первый аргумент» и др. Делает заключение, вновь повторяя главный тезис.</p>
ОЗ × У1	3	<p>ОЗ задает вопросы У1 с целью выявить недостатки в определении, тезисе и аргументах команды утверждения, а также в доказательствах, представленных в выступлении У1.</p>
О1	5	<p>Формулирует тезис опровержения. Принимает или отрицает определения ключевых слов. Представляет и раскрывает все аргументы команды. Аргументы формулируются эксплицитно и лаконично. Каждый аргумент оформляется в виде отдельного композиционного фрагмента. Для удобства адресата каждый аргумент обозначается фразами типа «наш первый аргумент» и др. Делает заключение, вновь повторяя главный тезис.</p>
УЗ × О1	3	<p>УЗ задает вопросы О1 с целью выявить недостатки в определении, тезисе и аргументах команды опровержения, а также в доказательствах, представленных в выступлении О1.</p>
У2	5	<p>Оспаривает позицию оппонентов, представленную в выступлении О1, с учетом его ответов на вопросы. При необходимости обращает внимание на определения ключевых слов и формулировку тезиса.</p>

Игрок	Длительность выступления, мин.	Функции
		<p>По возможности опровергает все аргументы оппонентов (оспаривает связь с тезисом, выявляет повторы в системе аргументации, указывает на слабость аргументов и доказательств, демонстрирует отсутствие связи между доказательствами и аргументами и т. д.). Обращает внимание на уловки и другие некорректные приемы ведения спора, использованные оппонентами. Критикует оппонентов за некорректные, в том числе интолерантные, высказывания, если таковые были допущены.</p> <p>Не приводит новых аргументов. Делает заключение, вновь повторяя главный тезис.</p>
O1 × U2	3	<p>O1 задает вопросы U2 с целью выявить недостатки в определении, тезисе и аргументах команды утверждения, а также в опровержении, представленном в выступлении U2.</p>
O2	5	<p>Оспаривает позицию оппонентов, представленную в выступлении U1, с учетом его ответов на вопросы. При необходимости обращает внимание на определения ключевых слов и формулировку тезиса.</p> <p>По возможности опровергает все аргументы оппонентов (оспаривает связь с тезисом, выявляет повторы в системе аргументации, указывает на слабость аргументов и доказательств, демонстрирует отсутствие связи между доказательствами и аргументами и т. д.). Обращает внимание на уловки и другие некорректные приемы ведения спора, использованные оппонентами. Критикует оппонентов за некорректные, в том числе интолерантные, высказывания, если таковые были допущены.</p> <p>Не приводит новых аргументов. Делает заключение, вновь повторяя главный тезис.</p>
U1 × O2	3	<p>U1 задает вопросы O2 с целью выявить недостатки в определении, тезисе и аргументах команды опровержения, а также в опровержении, представленном в выступлении O2.</p>
U3	5	<p>Акцентирует внимание на основных спорных моментах дебатов, выявляя сильные стороны своей команды и слабые стороны оппонентов.</p>

Игрок	Длительность выступления, мин.	Функции
ОЗ	5	<p>Использует результаты вопросно-ответных раундов для проблематизации линии оппонентов. Выборочно восстанавливает проблематизированные определения, аргументы и доказательства своей команды. Выборочно оспаривает определения, аргументы и доказательства оппонентов. Объясняет, почему позиция утверждения более убедительна. Не приводит новых аргументов. В завершение четко формулирует позицию команды и призывает зрителей с ней согласиться.</p> <p>Акцентирует внимание на основных спорных моментах дебатов, выявляя сильные стороны своей команды и слабые стороны оппонентов. Использует результаты вопросно-ответных раундов для проблематизации линии оппонентов. Выборочно восстанавливает проблематизированные определения, аргументы и доказательства своей команды. Выборочно оспаривает определения, аргументы и доказательства оппонентов. Объясняет, почему позиция опровержения более убедительна. Не приводит новых аргументов. В завершение четко формулирует позицию команды и призывает зрителей с ней согласиться.</p>

§ 3. ВОПРОСЫ И УЛОВКИ В СПОРЕ

Поскольку дебаты — это особая разновидность спора, нам необходимо обратиться к теории спора и к некоторым правилам его ведения.

Спор — это обсуждение противоречий, в котором каждый стремится отстоять свое мнение. В споре необходимо точно определить основные понятия и таким образом убедиться, что вы с оппонентом спорите об одном и том же. Важно аргументировать

свою позицию и требовать того же от оппонентов, внимательно слушать последних и стараться понять их тезис и аргументы.

В любом споре, в том числе в дебатах, уточнение позиции оппонента и накопление информации для собственной аргументации осуществляется с помощью вопросов.

Вопросы

Существует несколько классификаций вопросов. Перечислим основные типы вопросов по форме и цели.

Типы вопросов по форме

1. **Закрытые вопросы**, на которые ожидается ответ *да* или *нет*. Злоупотребление закрытыми вопросами создает в беседе напряженную атмосферу, так как они ведут мысли собеседника в одном, установленном нами направлении и нацелены непосредственно на принятие решения. Поэтому такие вопросы можно применять со строго определенной целью.

Е. Енин. *Женя, наркосодержащие соли для ванн — это те порошки, рекламой которых увешаны все стены в городе? Мы сейчас об этом говорим?*

Е. Ройзман. *Да, именно об этом («Стенд». ТК «Четвертый канал». 2010. 5 февр.).*

2. **Открытые вопросы** требуют какого-то объяснения, на них нельзя ответить *да* или *нет*. При их построении используются слова *что, кто, как, сколько, почему*. Вопросы такого типа позволяют получать развернутые ответы. Но будьте внимательны, чтобы не потерять в такой ситуации контроль над ходом беседы.

Е. Енин. *Что ты имеешь в виду под открытым доступом?*

Е. Ройзман. *Это когда начинают торговать наркотиками в ларьках, подземных переходах... В Екатеринбурге этого нет и не будет, потому что общими усилиями мы просто не дадим этого делать. Поэтому распространители уходят в интернет или сетевой маркетинг (Там же).*

3. **Альтернативные вопросы** предоставляют собеседнику возможность выбора, при этом союз *или* чаще всего является их основным компонентом. Число возможных вариантов, однако, не должно превышать трех.

Е. Енин. *Где же принято нынче у молодежи проводить досуг: в клубе или в интернете?* («Стенд». ТК «Четвертый канал». 2010. 5 февр.).

4. **Зеркальные вопросы** состоят в повторении с вопросительной интонацией части утверждения, только что произнесенного собеседником, чтобы заставить его увидеть свое утверждение с другой точки зрения.

В. Жириновский. *У нас низкие пенсии!*

В. Соловьев. *У нас низкие пенсии? И у вас тоже?* («Поединок». ТК «Россия 1». 2011. 4 нояб.).

Отдельно надо сказать о **риторических вопросах**, которые являются вопросами по форме, но утверждениями по сути. Риторический вопрос — это утверждение, оформленное как вопрос. На эти вопросы не требуется прямого ответа, так как их цель — вызвать новые вопросы и указать на нерешенные проблемы или обеспечить поддержку нашей позиции со стороны участников беседы путем молчаливого одобрения.

Е. Енин (о проблеме создания хосписов в России). *Почему смертельно больной человек должен мучиться? Почему он не может уйти из жизни без страданий?* («Стенд». ТК «Четвертый канал». 2010. 4 апр.).

Типы вопросов по цели

1. **Контрольные вопросы** важно задавать во время любого разговора, чтобы выяснить, слушает ли вас собеседник, понимает ли он вас или просто поддакивает: *Что вы об этом думаете? А что вы можете сказать по этому поводу?*

2. **Подтверждающие вопросы** задают, чтобы найти взаимопонимание. Как говорится, если ваш собеседник пять раз согласится с вами, то на решающий шестой вопрос он не станет возражать.

Д. Смирнова. *В одном из интервью вы как-то сказали, что по своим политическим взглядам вы консерватор, почему?*

К. Собчак. *Вы знаете, я далека от политики, это не то, чем я занимаюсь и на сегодняшний день хочу заниматься.*

Т. Толстая. *Но тем не менее вы по образованию политолог?*

К. Собчак. *Да. Я специалист-международник.*

Д. Смирнова. *И вы обладаете определенным темпераментом, вы создали свое общественное движение, так?*

К. Собчак. *Да, это верно.*

Д. Смирнова. *И после этого вы все-таки далеки от политики?*

К. Собчак. *Ну, в каком-то смысле любого человека, и особенно обладающего определенным статусом человека, которым я являюсь, политика не может не волновать («Школа злословия». ТК «НТВ». 2008. 5 февр.).*

3. Ознакомительные вопросы позволяют составить представление о мнении собеседника. Это открытые вопросы, на которые невозможно ответить односложно.

В. Познер. *Десять лет тому назад мы с вами встречались в программе «Времена». И, я думаю, ни вы, ни я тогда не понимали, что начинается какая-то новая эпоха. Эпоха, которую сам премьер назвал «эпоха Путина». И я вот хотел вас спросить: как вы думаете, что изменилось за эти последние десять лет в стране и в головах людей?*

Т. Толстая. *Знаете, я как человек, заставший советскую власть, вижу, что возвращается то состояние, которое мы называли «совок». <...>*

В. Познер. *Если бы вас спросил человек, плохо понимающий реалии русского языка: «Все-таки, что такое “совок”?» — что бы вы ответили?*

Т. Толстая. *Это такая система мысли, при которой огромная масса населения не умеет и не знает, как чувствовать себя свободным гражданином своей страны. И вообще личностью, обладающей чувством собственного достоинства («Познер». ТК «Первый канал». 2011. 19 дек.).*

4. Встречные вопросы являются искусным психологическим приемом и ведут к постепенному сужению разговора.

— *Сколько пациентов может принять ваша клиника?*

— *А какую сумму может выделить клинике бюджет? («Новости». ТК «Студия 41». 2011. 3 июня).*

5. Провокационные вопросы нужны, чтобы создать для собеседника психологически дискомфортную ситуацию, показав таким образом слабость его позиции, или просто привести его в замешательство.

Д. Смирнова. *Николай, а у вас противный характер?*

Н. Цискаридзе. *Ну-у-у...* (пауза). *Для кого-то — да, конечно. А для себя я — ангел!* («Школа злословия». ТК «НТВ». 2003. 17 марта).

6. Переломные вопросы поднимают целый комплекс новых проблем, если необходимо сменить тему, или, наоборот, удерживают беседу в строго установленном направлении, «ломая» переход к новой теме.

Т. Толстая. *А книжки какие-нибудь вам в детстве читали?*

Н. Цискаридзе. *Да, но получилось так: в детстве я очень плохо ел. И няня придумала способ: она читала мне книги, а я открывал рот, видимо, пытаясь проговорить то, что слышал. У нас на полках стоял весь Шекспир, Пушкин, Лермонтов. А так как кормить меня нужно было три раза в день, мне достаточно рано прочитали все эти вещи. И потом мне уже было неинтересно читать — я полюбил слушать. А вот языкам меня, к сожалению, не учили. Хотя в детстве я знал четыре языка. Первый у меня был украинский, потому что мы жили на Украине, потом — русский, потому что дома все говорили на русском. Во дворе многие дети говорили на армянском. И, естественно, грузинский, так как я грузин, и какое-то время семья жила в Тбилиси.*

Д. Смирнова. *То есть чтение, целая часть культуры, у вас шла вместе с едой?*

Н. Цискаридзе. *Да. Я до сих пор люблю слушать, когда ем. Без этого мне как-то неинтересно* (Там же).

Уловки

В споре говорящий может прибегать к **уловкам** — хитростям, применяемым для того, чтобы облегчить свое положение и затруднить положение противника. Их использование является этически спорным. Такие уловки, как оттягивание возражений и усиленное нападение на самый слабый аргумент противника, считаются допустимыми. Большинство же уловок относят к грубой манере ведения спора. Несмотря на то, что уловки могут помочь спорящему одержать победу, они не являются аргументами.

Охарактеризуем некоторые уловки¹⁰.

¹⁰ Подробнее см.: *Поварнин С. И.* О теории и практике спора. С. 52–110.

1. Оттягивание возражения применяется в случаях, когда противник привел довод, на который трудно быстро найти достойное опровержение. В такой ситуации спорящий может начать собственный ответ издали, с чего-нибудь, не имеющего прямого отношения к обсуждаемой теме, или прибегнуть к уточняющим вопросам.

А. Богданов. Буквально перед приездом сюда мне был звонок из Ивановской области. Учитель истории меня спросил... Я хотел передать этот вопрос: как можно учителю истории прожить на пять тысяч рублей, которые он получает в школе при полной загрузке?

А. Хинштейн. Вы задаете совершенно справедливый вопрос. И, наверное, вам мог позвонить не только учитель, если бы дозволился, вам мог позвонить и врач, вам мог позвонить военный, вам мог, в конце концов, позвонить пенсионер. Ну, дозволился учитель, чему я, честно говоря, рад. И вот почему. Со следующего, 2012, года в России будет реализован совершенно иной подход к заработной плате учителей. Мы выполняем то обязательство, которое было взято государством на себя еще 20 лет назад. Потому что первый Президент России, Борис Николаевич Ельцин, указом № 1 установил, что заработная плата учителей должна составлять не ниже среднего уровня по регионам. С 1 января следующего года будет ровно так. Соответствующие документы уже подписаны и приняты (Выборы-2011. Дебаты А. Хинштейна и А. Богданова. ТК «Россия 1». 2011. 17 нояб.).

Кроме того, оттягивая возражение, говорящий может начать **опровергать второстепенные аргументы**, а затем, собрав силы, разбить главные доводы противника. Оттягивание возражения применяется и в том случае, когда говорящий вдруг растерялся, занервничал. Чтобы не показать противнику свое состояние, нужно говорить о чем-то постороннем твердым, уверенным голосом.

2. Довод «к городovому» появляется, когда спорящий, чтобы укрепить свою позицию, обращается к авторитету власти или указывает на опасность тезиса для государства или общества и т. д.

— В ситуации с вашей пенсией по инвалидности мы сами можем разобраться!

– Но, может, для того, чтобы вы быстрее начали разбираться, мне в прокуратуру обратиться? («Свобода и справедливость». ТК «Первый канал». 2012. 21 дек.).

3. Перебивание собеседника используется для того, чтобы не дать оппоненту привести свои аргументы, а также для привлечения к себе внимания аудитории. Спорщик постоянно перебивает противника, старается перекричать (что довольно часто можно увидеть на телевидении в политических дебатах, а также в ток-шоу типа «Пусть говорят» или «Прямой эфир»).

А. Хреков. *На днях президент России подписал указ о назначении выборов в Госдуму на 4 декабря и о старте избирательной кампании. И сегодня в эфире НТВ то, чего не было на нашем канале, наверное, лет десять: лидеры крупнейших зарегистрированных партий встретятся на одной площадке в открытой политической дискусс...*

В. Жириновский (кричит). *Сразу поправка! Лидеров – трое!* («НТВшники». ТК «НТВ». 2001. 4 сент.).

4. Переход на личности как уловка сводится к тому, что говорящий стремится подорвать у зрителей доверие к своему противнику и к его доводам, используя для этой цели в том числе и необоснованные намеки. Например, намек на то, что оппонент не полностью разделяет позицию, которую защищает.

– *Вы грудью стоите за совместное обучение больных и здоровых детей. А вы отпустите своего ребенка в класс, зная, что кто-то из детей болен ВИЧ?* («Пусть говорят». ТК «Первый канал». 2008. 14 окт.).

5. Лесть, «подмазывание» аргумента. Говорящий, положительно характеризуя оппонента, манипулирует им (*как умный человек, вы не будете отрицать; такой специалист, как вы, не может не видеть очевидного и не согласиться с тем, что я прав*). Трудно оспаривать то, что ты умный, талантливый и т. п. В результате собеседник приходит в замешательство и теряет инициативу в споре.

В. Кашин. *Я думаю, что вы, очень умные, толковые ребята, талантливые журналисты, понимаете разницу между 1917 годом и сегодняшней цивилизацией* («НТВшники». ТК «НТВ». 2011. 4 сент.).

6. Использование отрицательно-оценочных ярлыков для создания у наблюдающих за спором негативного образа оппонента как человека, чье мнение и доводы не заслуживают доверия.

*С. Митрохин. Вот перед нами — человек, мультимиллиардер¹¹. За счет чего он стал мультимиллиардером? За счет того, что **ограбил** страну во время залоговых аукционов! А вы предлагаете нам вместе с ним объединиться, мы на это никогда не пойдем!* («НТВшники». ТК «НТВ». 2011. 4 сент.).

7. Подмена или сдвиг темы основаны на том, что основная тема подменяется на другую, в которой говорящий лучше ориентируется.

В. Жириновский. Бюджет должен способствовать тому, чтобы функционировала нормально своя экономика. То есть министр финансов должен прийти и сказать: смотрите, в стране уменьшилось количество самоубийств. А оно разве уменьшилось? В одной только Москве количество самоубийств возросло почти в два раза за последний год (Жириновский В. Выступление в Государственной думе РФ. ТК «Россия 24». 2010. 12 марта).

8. «Дамский» аргумент заключается в том, что говорящий, защищая свое мнение, делает нелогичный (или даже нелепый) вывод из аргументов собеседника, формулирует самую абсурдную, крайнюю точку зрения и противопоставляет ее своей точке зрения.

В студии.

Ведущая. А как вы обычно проводите свой досуг?

«Жених». Мы собираемся с друзьями у меня или у них или в ресторане, разговариваем. Иногда ходим на футбол. Телевизор смотрю.

Группа поддержки «невесты» вне студии. Понятно, почему у него девушки нет: ему друзья и телевизор дороже девушки («Давай поженимся». ТК «Первый канал». 2012. 1 марта).

9. Лживый аргумент появляется, когда говорящий выдает за истину ложный факт, ложную цитату, ложное обобщение и т. п. или приводит голословное утверждение (утверждение без дока-

¹¹ Речь идет о М. Прохорове, который на момент записи программы возглавлял политическую партию «Правое дело».

зательств, аргументов). При этом он пользуется доверчивостью собеседника, заставляя принять такой довод своим авторитетом, внушением или другими уловками.

В. Жириновский. Урал, Урал, Урал! Там вообще тупое население. Почему? Там огромное количество залежей под землей. Это кладовая страны. Там огромное магнитное поле. От Перми до Екатеринбурга — это население тупое. Оно, может быть, здоровое, но если взять его по интеллекту — он глупый до упора. Пермь стоит и так на тебя иступленно смотрит! Это не Ленинград, не Саратов. Я же объехал всю страну. Я сорок лет езжу по стране (ТК «Совершенно секретно». 2011. URL: http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=Iv2pyYirTzo (дата обращения: 29.04.2012)).

Уловка «лживый аргумент» может привлекаться и для того, чтобы сосредоточить внимание оппонента и аудитории не на тезисе или аргументах, а на деталях, напрямую к теме не относящихся, но способных повлиять на эмоциональное отношение слушателей к теме. То есть у аудитории создается ложное впечатление, что говорящий приводит аргументы к тезису, а это не так. Причем говорящим выбираются детали, выгодные для него, а остальные замалчиваются.

Вы обвиняете этого человека во врачебной ошибке. Но посмотрите на его биографию. Он — отличный семьянин, у него трое детей и пятеро внуков, о которых он постоянно заботится. Иван Борисович за почти 30 лет работы врачом не имел никаких нареканий («Прямой эфир». ТК «Россия 1». 2011. 24 авг.).

Еще раз подчеркнем, что уловки — это этически спорный риторический прием. Их необходимо знать и вычленять из речи оппонента для того, чтобы уметь противостоять им в споре, не поддаваться попыткам соперника манипулировать вами и слушателями. В связи с этим перечислим способы борьбы с уловками.

1. Открыто указывайте собеседнику на использование уловок.

— Вы обвиняете этого человека во врачебной ошибке. Но посмотрите на его биографию. Он — отличный семьянин, у него трое детей и пятеро внуков, о которых он постоянно заботится. Иван Борисович за почти 30 лет работы врачом не имел никаких нареканий.

– Я соглашусь, что Иван Борисович – отличный семьянин. Но это не относится к теме разговора. Давайте вернемся к теме.

2. Сохраняйте спокойствие.

– Вы пытаетесь меня перебить. Я дал вам право высказаться. Дайте и мне выступить. Мне есть что вам возразить.

3. Тщательно выясняйте детали, задавая уточняющие вопросы.

– На днях британские ученые обнародовали исследование, в котором утверждают, что идеальных мужчин не существует.

– Вы можете перечислить имена этих ученых? Когда проводилось исследование и где опубликованы результаты?

Или:

– Как умный человек вы не будете отрицать, что Путин честно победит на выборах.

– Почему вы решили, что как умный человек я не буду этого отрицать?

В зависимости от цели спора его участники могут избирать ту или иную стратегию общения, применять те или иные средства аргументации. Однако каковы бы ни были цели, важно сохранять уважение к собеседнику и использовать честные методы ведения диалога.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

Гойхман О. Я. Речевая коммуникация / О. Я. Гойхман, Т. М. Наденна. — М. : ИНФРА-М, 2006. — 272 с.

Матвеева Т. В. Риторический практикум журналиста : учеб. пособие / Т. В. Матвеева. — М. : Флинта ; Наука, 2007. — 312 с.

Хаззагеров Г. Г. Риторика / Г. Г. Хаззагеров, И. Б. Лобанов. — Ростов н/Д : Феникс, 2008. — 379 с.

Дополнительная

Аннушкин В. И. Риторика. Экспресс-курс / В. И. Аннушкин. — М. : Флинта ; Наука, 2008. — 224 с.

Аристотель. Риторика / Аристотель ; пер. Н. Платоновой // Античные риторика / собрание текстов, ст., коммент. и общ. ред. А. А. Тахо-Годи. — М. : Изд-во Моск. ун-та, 1978. — С. 15–164.

Введенская Л. А. Риторика и культура речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. — Ростов н/Д : Феникс, 2008. — 537 с.

Волков А. А. Основы риторики / А. А. Волков. — М. : Академический проект, 2003. — 304 с.

Гаспаров М. Л. Цицерон и античная риторика / М. Л. Гаспаров // Марк Туллий Цицерон. Три трактата об ораторском искусстве / под ред. М. Л. Гаспарова. — М. : Наука, 1972. — С. 4–73.

Зарецкая Е. Н. Риторика: теория и практика речевой коммуникации / Е. Н. Зарецкая. — М. : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ ; Дело, 2002. — 480 с.

Матвеева Т. В. Учебный словарь: русский язык, культура речи, стилистика, риторика / Т. В. Матвеева. — М. : Флинта ; Наука, 2003. — 432 с.

Мицыч П. Как проводить деловые беседы / П. Мицыч. — М. : Интерэксперт, 1987. — 214 с.

Пиз А. Язык телодвижений: как читать мысли окружающих по их жестам / Аллан Пиз. — М. : ЭКСМО-Пресс, 2000. — 272 с.

Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора / С. И. Поварнин. – М. : Флинта ; Наука, 2009. – 120 с.

Стернин И. А. Практическая риторика / И. А. Стернин. – М. : Академия, 2010. – 278 с.

Энкельманн Н. Преуспевать с радостью. Молитвенник для шефа / Н. Энкельманн. – М. : Интерэксперт, 1993. – 395 с.

ОГЛАВЛЕНИЕ

От авторов	3
Вводные замечания	5
Глава 1. Работа над текстом: от идеи до словесного оформления	
§ 1. Содержание текста	7
§ 2. Композиционное построение текста	16
§ 3. Словесное оформление текста	20
§ 4. Риторический анализ журналистского текста	27
Глава 2. Устное выступление: монолог и диалог	
§ 1. Специфика устного публичного выступления	36
§ 2. Учебная игра «Дебаты»	48
§ 3. Вопросы и уловки в споре	55
Рекомендуемая литература	65

Учебное издание

Ильина Ольга Владимировна
Каблуков Евгений Викторович
Автохутдинова Ольга Федоровна

РИТОРИКА

Краткий курс для журналистов

Учебно-методическое пособие

Заведующий редакцией	<i>М. А. Овечкина</i>
Редактор	<i>Е. И. Маркина</i>
Корректор	<i>Е. И. Маркина</i>
Оригинал-макет	<i>Л. А. Хухарева</i>

План выпуска 2012 г. Подписано в печать 26.09.2012.
Формат 60 × 84^{1/8}. Бумага офсетная. Гарнитура Times.
Уч.-изд. л. 3,8. Усл. печ. л. 3,95. Тираж 150 экз.
Издательство Уральского университета.
620000, г. Екатеринбург, ул. Тургенева, 4

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре УрФУ.
620000, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4
Тел.: + (343) 350-56-64, 350-90-13
Факс: +7 (343) 358-93-06
E-mail: press.info@usu.ru