Раздел I. Риторика как наука убеждения, ее историческое развитие

*Риторика как наука и учебный предмет*

*Задание 1*. Перед вами изречения, имеющие отношение к красноречию, риторике, общению, культуре речи. Подберите сами 5-6 подобных афоризмов, запишите их в тетрадь и в дальнейшем продолжайте пополнять эту коллекцию.

**Афоризмы: мастерство речи.**

1. Конечная цель красноречия - убеждать людей.

*(Честерфилд Филипп Дормер Стенхон, английский писатель, ХVIII в)*

1. Оратор есть тот, кто любой вопрос изложит со знанием дела, стройно, с достоинством при исполнении.

*(Цицерон Марк Туллий, римский оратор, философ, государственный деятель, 1 в. до н.э.)*

1. Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению.

*(Ломоносов Михаил Васильевич, русский ученый-универсал, ХУIII в.)*

1. Чтение - вот лучшее учение. Следить за мыслью великого человека есть наука самая занимательная.

*(Пушкин Александр Сергеевич, великий русский поэт, XIX в.)*

1. Зачем ты выучил свой текст наизусть! Нам нужна свободно льющаяся речь, живая, эмоциональная... Говори свободно, коротко, остроумно.

*(Андроников Ираклий Луарсабович, русский литературовед, писатель, импрови­затор).*

1. Слышу умолкнувший звук божественной эллинской речи, Старца великого тень чую смущенной душой. *(Пушкин А.С.)*
2. Красноречие есть дар потрясать души, переливать в них свои страсти и сообщать им образ понятий.

*(Сперанский Михаил Михайлович, русский государственный деятель, XVIII-XIX в.в.)*

1. Обдумать надо мысль, а лишь потом писать!

Пока неясно вам, что вы сказать хотите,

Простых и ясных слов напрасно не ищите;

Но если замысел у вас в уме готов,

Вам нужные слова идут на первый зов.

*(Буало Никола. Французский теоретик литературы, поэт, ХУП в.)*

1. Развивая мысль в речи, надо сперва схему ее вложить в ум слушателя, потом в наглядном сравнении предъявить ее воображению и, наконец, на мягкой лирической подкладке осторожно положить ее на слушающее сердце.

*(Ключевский Василий Осипович, русский историк, XIX в.)*

1. Только разработка предмета делает речь восхитительной... Привлечь слушателя, возбудить его внимание и подготовить его к своим поучениям, изложить дело кратко и ясно, чтобы все в нем было понятно; обосновать свою точку зрения и опровергнуть противную и, наконец, замкнуть все это воспламеняющим или успокаивающим заключением. *(Цицерон)*
2. Если сердце человека преисполнено недовольства и недоброжелательства к вам, то никакая логика, известная в подлунном мире, не сможет склонить его к вашей точке зрения.

*(Карнеги Дейл, философ, психолог, ритор, США, ХХ в.)*

1. Логика не признает половинчатости точно так же, как солнце не признает огонька свечи. *(Гюго Виктор, французский писатель, XIX в.)*
2. Стихи повсюду были первыми детьми гения и первыми учителями красноречия.

*(Вольтер Мари Франсуа Аруэ, французский писатель, философ, просветитель, ХVIII в.)*

1. Стих, как монету, чекань

Строго, отчетливо, честно.

Правилу следуй упорно:

Чтобы словам было тесно,

Мыслям - просторно.

*(Некрасов Николай Алексеевич, русский поэт, XIX в., «Из Шиллера»)*

1. Не пишите риторики, а подберите речи известных ораторов всех народов и веков, снабдите их подробной биографией каждого оратора, необходимыми историческими примечаниями - и вы окажете этой книгой великую услугу ораторам и неораторам.

*(Белинский Виссарион Григорьевич, русский литературный критик, XIX в.)*

1. Всякая речь должна быть составлена словно живое существо: у нее должно быть тело с головой и ногами, а туловище и конечности должны подходить друг к другу и соответствовать целому.

*(Платон, древнегреческий мыслитель, философ, ритор, V-IV вв. до н.э.)*

1. Слово - одно из величайших орудий человека. Бессильное само по себе, оно становится могучим и неотразимым, сказанное умело, искренне и вовремя. Оно способно увлекать за собой и самого говорящего и ослеплять его и окружающих своим блеском.

*(Кони Анатолий Федорович, русский юрист, общественный деятель, XIX­-ХХ вв.)*

1. Сила мысли - творческая сила. Во вселенной нет другой такой творческой силы, и если бы люди знали и пользовались ею, их эволюция была бы гораздо более быстрой, чем она есть на самом деле... Чтобы хорошо жить, надо хорошо мыслить.

*(Рерих Николай Константинович, русский художник, археолог, мыслитель, XIX- XX в.в.)*

1. Мысль изреченная есть ложь.

*(Тютчев Федор Иванович, русский поэт, XIX в.)*

1. Свободным человек может быть только в мыслях.

*(Хайдеггер Мартин, немецкий философ, ХХ в.)*

1. Речь удивительное средство, но нужно иметь много ума, чтобы пользоваться ею.

*(Гегель Георг Вильгельм Фридрих, великий немецкий философ, XVIII-XIX в.в.)*

1. В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово было Бог. Оно было вначале у Бога. Все через него начало быть, что начало быть. В нем была жизнь, и жизнь была свет человеков. *(Евангелие от Иоанна)*
2. Ржавеет золото и истлевает сталь.

Крошится мрамор. К смерти все готово.

Всего сильнее на земле печаль,

И долговечней царственное слово.

*(Ахматова Анна Андреевна, поэт, ХХ в.)*

1. Для уразумения глубочайших и сокровеннейших истин нам не дано иных средств, кроме образов и сравнений.

*(Шопенгауэр Артур, немецкий фило­соф, XIX в.)*

1. Ложь - это наиболее современная и актуальная форма зла. Феноменология лжи. Чрезвычайное разнообразие и тонкость ее форм.

*(Бахтин Михаил Михайлович, русский философ, ХХ в.)*

1. Дело риторики не убеждать, а в каждом данном случае находить способы убеждения.

*(Аристотель, древнегреческий мыслитель, универсальный ученый, IV в. до н. э*)

1. При подготовке некоторых тем рекомендуется кое-что прочитать, выяснить, что делали и говорили другие по тому же вопросу. Но не начинайте читать, прежде чем вы не исчерпали собственных мыслей. Это важно, очень важно. Подлинная подготовка состоит в том, чтобы извлечь что-то из себя, подобрать и скомпоновать собственные мысли, оформить собственные убеждения. *(Карнеги Д.)*
2. Высказывание формируется в сложном процессе, который начинается с общего замысла, проходит стадию внутренней речи (или свернутой схемы предложения) и кодируется (реализуется) в развернутом речевом высказывании. Доходя до слушающего, это высказывание проделывает обратный путь, начинающийся с восприятия сообщения, продолжающийся в его декодировании - выделении его информативных узлов - и кончающийся общей смысловой схемой, переживаемой как понимание услышанного сообщения.

*( Лурия Александр Романович, русский психолог, ХХ в.)*

1. Лошадь узнают в езде, человека - в его речах.

Глухой слушает, как немой речи говорит.

Лиса знает сто сказок, и все про курицу.

Слово - не воробей, вылетит - не поймаешь.

Нелюбо - не слушай, а врать не мешай.

Слушать его можно, а верить нельзя.

*(Даль В. И. Пословицы русского народа)*

*Задание 2*. Выберите 2-3 афоризма (из приведенных выше) и подготовьтесь обосновать свой выбор: 1) предельно кратко; 2) развернуто, с тезисами; 3) письменно, в виде связного текста (небольшого сочинения).

*Задание 3*. Распределите приведенные выше изречения по следующим тематическим рубрикам: 1) мастерство говорящего; 2) содержание речи; 3) требования к форме, языковое мастерство; 4) фактор адресата, направленность на слушающего; 5) весомость мысли, лежащей в основе высказывания; 6) главное в риторике, в мастерстве говорящего; 7) логика; 8) эстетика; 9) механизмы речи; 10) результат общения; 11) парадоксы; 12) изречения, с авторами которых вы хотели бы поспорить.

*Задание 4*. Из 3-4 словарей выпишите определения (толкование) терминов *красноречие, риторика, оратор, общение.* Обратите внимание на расхождения в толковании. Попытайтесь сформулировать свое мнение (письменно).

*Задание 5*. Подготовьте выступление на одну из тем:

1. Отношение к риторике софистов, Платона, Аристотеля.
2. Знаменитые ораторы Древней Греции и Древнего Рима.
3. История опубликования учебника по риторике М. В. Ломоносова.
4. Авторы русских риторик 19 века.

При этом необходимо, чтобы ваше выступление соответствовало следующим требованиям:

- вы знаете о теме больше, чем слушатели;

- тема и изложенный материал интересны вашей аудитории;

- вы излагаете материал кратко и доступно.

*Ораторская речь: роды и виды красноречия*

*Задание 6.* Прочитайте главу из книги А. Максимова «Как разговорить собеседника, или Ремесло общения». Представьте, что вы услышали ее в качестве устного выступления автора. Что изменилось бы в речи? Выделите во фрагменте основные мысли, перескажите его. К какому бы роду и виду вы отнесли эту речь?

**Несвобода по Карнеги. Почему, общаясь по системе Карнеги, невозможно получить информацию? Кто такие манипуляторы и актуализаторы?**

Дейла Карнеги критикуют много, часто и с удовольствием. И тут опять же возникает вопрос: «За что его критиковать?» Нередко американскому психологу попадает за то, что его выводы - неконкретны, что это не выводы даже, а просто – призывы.

«Представьте себе, - пишет, например, американский психолог Лейл Лаундес, - что некий мудрец сказал вам: «Находясь в Китае, говори по-китайски», - но не преподал вам ни одного урока китайского языка. Дейл Карнеги и многие специалисты по психологии коммуникаций похожи на такого мудреца. Они говорят нам, *что* делать, но не говорят, как это делать».

Сказано красиво. Но, на мой взгляд, неверно. Если бы Карнеги былвсего лишь теоретиком, если бы он ограничился всего лишь призывами - его работы не выходили бы такими огромными тиражами и не были бы столь востребованы.

Критика Карнеги, как и любая другая, конструктивна только в том случае, если вы критикуете его по принципиальным позициям.

На мой взгляд, рекомендации Дейла Карнеги настолько конкретны, понятны и убедительны, что многие не задумываются над тем: а ради чего, собственно, эти рекомендации выполнять? Куда летит стрела, пушенная Карнеги? Где мишень?

Это вообще проблема тех докторов, которые лечат больных, а не изучают здоровых. Вы разрушаете болезнь? Понимаю. А что будем строить на ее месте? Дар стрелы в том, чтобы разрушить, а дальше как пойдет? Так, что ли?

Теория Карнеги - это теория о том, как сделать так, чтобы мир в тебя влюбился.

И потому в основе этой теории лежит *человек несвободный,* очень зависящий от собеседника, от обстоятельств и т.п.

Согласен: с помощью теории Карнеги можно решить некоторые проблемы общения, можно «вылечиться». Но - в кого? В несвободного человека.

Карнеги верен себе: главное - собеседника не раздражать, понравиться ему, и тогда он полюбит Вас. Вопроса: «А зачем, собственно, вам добиваться любви собеседника?» - у Карнеги не возникает. «Как зачем? Чтобы жить с легкостью и приятностью».

«Искренне старайтесь смотреть на вещи с точки зрения вашего собеседника».

«Говорите о том, что интересует вашего собеседника»»

«Проявляйте уважение к мнению вашего собеседника. Никогда не говорите, что он не прав».

«Единственный способ на земле повлиять на другого человека - это говорить о том, чего он хочет, и научить его, как получить желаемое».

И так далее, и далее, и далее…

Абсолютно прав протоиерей Михаил Дронов, который называет человека, общающегося по Карнеги, *подозрительным.* Оно и верно: общаясь по Карнеги, ты как бы все время подозреваешь своего собеседника, что он отлынивает от общения с тобой, не хочет его. А «подозрительный человек вообще перестает замечать самого себя, поскольку все его внимание, все его интересы сосредоточились не на собственной душе, не на том, что реально составляет его жизнь, а на других».

И в этом - несвобода! Ты все время подчинен, а значит, несвободен.

В своей книге Kapнеги выделяет восемь основных желаний нормального человека:

1. здоровья и сохранения жизни;
2. пищи;
3. сна;
4. денег и вещей, которые можно приобрести за деньги;
5. жизни в загробном мире;
6. сексуального удовлетворения;
7. благополучия своих детей;
8. сознания собственной значимости.

Характерно, что тут нет двух желаний, которые, например, во многом двигают мной, и, возможно, Вами или Вами не двигают?

Это ЖЕЛАНИЕ ЛЮБВИ - не сексуального удовле­творения, а именно любви - духовного родства, той самой любви, которую русский философ Иван Ильин называл «первым и глубочайшим источником духовного опыта».

И это ЖАЖДА ЗНАНИЙ, которая многих людей заставляет отказываться и от денег, и от пищи, и от сна.

Есть ли люди, у которых вовсе отсутствуют желание любви и жажда знаний? Ну, наверное, встречаются. Равно как встречаются и те, кто совершенно не желает жизни в загробном мире или может прекрасно обходиться без еды.

Например, в моей телевизионной программе «Ночной полет» была в гостях писательница Лидия Либединская. На мой вопрос: «Верит ли она в то, что после смерти что-то будет? Загробная жизнь, например?» - эта, весьма пожилая и очень мудрая женщина воскликнула: «Да вы что! Этого бы ужасно не хотелось! Что ж получается: мне и после смерти придется переживать за своих внуков, с ума из-за них сходить? Не хочу!»

Но это так - к слову. Мне кажется характерным то, что Карнеги не замечает именно тех желаний, которые помогают человеку остаться человеком, которые делают его личностью.

Это, что называется, «оговорка по Фрейду».

Теории Карнеги самостоятельные личности не нужны.

Правила, по которым Карнеги предлагает строить общение, - это антиправила для тех, кто хочет научиться брать интервью.

Вспомним о законе стрелы... Если строить беседу «по Карнеги», то можно добиться того, что человек вас полюбит (точнее, сделает вид, что полюбил), но добиться того, чтобы человек поделился с вами информацией, невозможно.

Точнее всего сказано об этом у Михаила Дронова:

«Задавайте вопросы, на которые другому человеку приятно будет отвечать, - продолжает он. (Д. Карнеги *А. М.)* Поощряйте его к тому, чтобы он рассказывало себе и о своих достижениях». А эта корректировка беседы, которую учит делать Кар неги, чтобы «понравиться ЛЮДЯМ», - уже прямая манипуляция! Да это никакая не беседа! Это подзадориваемый манипулятором монолог лишь ее одного участника, который упоен собой и слышит одного себя. А сам манипулятор в глубине души может потирать руки от удовольствия и потихоньку над ним посмеиваться. Ведь не для того он «разогрел» своего собеседника, чтобы действительно слушать его самовлюбленный бред, - он просто завоевывает своего очередного «друга», который ему может пригодиться».

Можно и не ставить слово «друг» В кавычки. Можно ли с помощью Карнеги получить настоящего друга или нельзя - другая проблема для нас важно вот что. Если вы хотите получить от человека информацию, вы должны забыть о том, что хотите ему понравиться, что должны быть ему симпатичны. Не то что вам необходимо непременно быть противным и отвратительным для своего собеседника - просто вы должны действовать в иной системе координат. Не думать о своей приятности - неприятности. Ваша стрела должна поразить другую цель.

Короче говоря: **приступая к беседе, вы должны думать не о том, понравитесь вы собеседнику или нет, но о том, как получить от него информацию.**

В некоторых случаях (мы еще, разумеется, поговорим о них) необходимо собеседнику понравиться. О'кей! Но даже в этих случаях желание понравиться, желание соответствовать не должно быть самоцелью.

|  |
| --- |
| Человек, который хочет получить ответ на свой вопрос, всегда должен быть ведущим.  Хоть на телевидении, хоть в магазине, хоть на улице, хоть в беседе с любимой девушкой, - ведущим.  Вести беседу должен он. |

**Ведущий интервью - человек, который ставит целью получение информации от своего собеседника и выстраивает беседу так, чтобы добиться этой цели.**

Мы еще поговорим о том, как стать ведущим и как сделать это так, чтобы не раздражать собеседника. Пока же ограничимся выводом: беседу должны вести вы и разговор должен проистекать так, как вам кажется правильным.

Карнеги же предлагает вариант, как стать ведомым. Ведомый человек - человек несвободный. Несвободный человек, как мы уже говорили, тоже может получать информацию. Но эта самая несвобода будет ему очень мешать.

И последнее, что касается Карнеги. Последнее, но очень важное и имеющее к теме нашего разговора непосредственное отношение.

Критики Карнеги ругают его за то, что он превращает людей в манипуляторов. Возьмите любую книгу, посвященную проблемам общения, и вы непременно найдете размышления о том, что все люди делятся на манипуляторов и актуализаторов.

Это настолько важные понятия в теории межличностных отношений, что вовсе проигнорировать разговор об этом невозможно. А вдруг придется в какой-нибудь компании обсуждать проблемы общения, а Вы - да-да, я к Вам обращаюсь - и знать ничего не знаете про актуализаторов и манипуляторов. Нехорошо.

Поэтому попробуем быстро в этом разобраться.

Если верить психологам, актуализаторы - люди чрезвычайно хорошие.

Ссылаясь на психолога Абрахама Маслоу, Эверетт Шостром восторгается активизаторами! Теми, «кто живет полной жизнью; более полной, чем средний индивид. Речь идет не о судьбе, не о везении, а об умении использовать свой внутренний потенциал».

Чудо что за человек актуализатор! Его основные характеристики: честность... жизненаполненность... свобода... Они - хозяева жизни, субъекты... Доверие... Глубоко верят в других и в себя…

Ну просто не люди, а подарок судьбы! Немедленно хочется стать актуализатором, тем более что у манипуляторов (слово-то какое мерзкое!) характеристики просто-таки отвратительные: ложь... Ломают комедию... Не осознают действительного значения жизни... Закрытость... Цинизм... Не доверяют человеческой природе вообще.

В общем, кошмарный ужас и ужасный кошмар. Читаем дальше: «Актуализатор ищет в себе самобытность и уникальность. Манипулятор, наоборот, загоняет свою самобытность вглубь и повторяет, копирует, тиражирует чьи-то поведенческие модели. Он старается, пыхтит, карабкается вверх, но по уже освоенным горам».

Красиво... Правда, возникает одно «но». Все это имеет довольно опосредованное отношение к общению и вовсе никакого - к умению брать интервью.

**Лживый человек или честный, живет ли он полной жизнью или пустой, ощущает он себя хозяином жизни или нет - все это не имеет никакого отношения к тому, научится ли он брать интервью или нет.**

Потому что умение брать интервью, как мы уже говорили, - это ремесло, такое же, как, к примеру, сколачивать табуретки или водить машину. Никого ведь не волнует, хороший человек Шумахер или плохой, однако машину он водит как Бог…

Вообще, общение ради удовольствия и общение, которое ведется для достижения какой-либо цели, - столь же похожи друг на друга, как футболист и шахматист. И тот и другой - спортсмены, а вот поди ж ты…

То, что ужасно для общения, может быть сносно и даже прекрасно для тех, кто берет интервью.

Например, протоиерей Михаил Дронов пишет, критикуя Карнеги: «Новый образ жизни», к которому призывает Карнеги, - это жизнь, лишенная глубокого личностного общения людей, жизнь, наполненная бесконечным рассчитыванием каждого своего шага для того, чтобы скрыть свои подлинные цели и незаметно для окружающих превратить их в послушных исполнителей своей воли».

Ужасная картина! «Превратить их в послушных исполнителей своей воли». Просто фашизм какой-то!

Но разве автор любой книги, тот же Михаил Дронов, не хочет заставить людей думать так, как думает? Если нет такой цели, зачем писать книги? Разве любой лектор не хочет заставить слушателей подчиниться себе? Разве любой из нас, желая получить от другого что-то - хоть информацию, хоть деньги в долг, хоть какое-то признание, - не хочет заставить его исполнить свою волю? И если общение с человеком имеет для нас некую цель, разве не хотим мы заставить его добиться этой цели?

Возражения типа: «Нет, не хотим заставить, хотим научить, помочь сделать осознанный выбор и так далее» от лукавого. Это спор о терминах.

Я счел необходимым заговорить об актуализаторах и манипуляторах еще и для того, чтобы сами эти термины вас не пугали. Чтобы, читая, скажем, Карнеги - споря с ним или соглашаясь: это Ваш - лично Ваш - выбор, Вы точно понимали бы, о чем идет речь, и отдавали бы себе твердый отчет в том, что каждый из нас и манипулятор, и актуализатор одновременно.

**Любой человек, вступающий в общение, имеющее конкретную цель, - МАНИПУЛЯТОР в том смысле, что он хочет добиться от своего собеседника определенной цели.**

**Любой человек, вступающий в общение, имеющее конкретную цель, - АКТУAJIИ3АТОР в том смысле, что он добивается этого путем активизации собственных сил, умений, разума и проч., и проч.**

Ошибка Карнеги - на мой субъективный взгляд не в том, что он превращает человека в манипулятора, а в том, что эти манипуляции направлены не на то.

Мне кажется, не стоит бояться того очевидного факта, что каждый из нас манипулирует другими людьми. Это факт, часть нашей жизни. Без этого современному человеку прожить невозможно.

Задача состоит в том, чтобы делать это правильно, то есть иметь возможность получить от человека то, что вам необходимо, таким образом, чтобы не задеть человеческого достоинства вашего собеседника.

Цель - получить информацию.

Способы достижения цели должны быть таковы, чтобы, с одной стороны, не унизить себя, не уронить собственного достоинства, не потерять своей свободы. А с другой - не унизить своего собеседника, постараться не расстаться с ним врагами.

Задание 7. Подготовьте сообщение на тему: *Яркая, интересная речь, которую мне довелось услышать (ее тема, род, вид, особенности). (Или: Речь, до глубины души возмутившая меня. Или: Речь, оставившая меня равнодушным).*

*Задание 8.* Прочитайте фрагмент речи. Как в содержании речи проявляется ее отношение к определенному роду и виду? Какие характерные языковые особенности вы заметили?

*Человек был поставлен венцом природы, чтобы одухотворить и преобразить ее. А вместо этого он сам соблазнился своеволием, внял голосу Змия-Сатаны. Люди хотели жить по собственному произволу, пожелали «стать, как боги». Возгордившись, они отпали от своего Господа и, вместо того, чтобы исполнить вселенское дело, возложенное на них, попали под власть демонических сил.*

*Вместе с человеком на землю пришел грех. Грех – это сознательное нарушение воли Божией. На первых же страницах Библии мы видим людей, восстающих против небесной правды во имя своего хотения.*

*Самообразование и красноречие*

*Задание 9.* Прочитайте внимательно фрагмент из «Риторики» Аристотеля. Какие способы убеждения выделял в ораторской речи Аристотель? Сформулируйте и запишите несколько правил убедительной речи.

*Задание 10*. Подготовьте доклад на тему «Правила делового общения менеджера» по книге Ли Якокка «Карьера менеджера».

*Задание 11*. Прочитайте главу из книги А. Максимова «Как разговорить собеседника, или Ремесло общения». Составьте резюме по прочитанному тексту.

**ПРОБЛЕМЫ СУЩНОСТНЫЕ И НАСУЩНЫЕ. ЧТО ЗНАЧИТ – МЫСЛИТЬ?**

Итак, существует четыре этапа освоения любого ремесла. Подчеркну: *любого.* И какому бы ремеслу вы ни учились - готовить суп, водить машину или брать интервью в повседневной жизни - для вас очень важно понять, на каком из этапов вы находитесь.

Как это сделать?

Казалось бы, чего проще. Для примера, чтобы далеко не удаляться от темы нашего разговора, возьмем ремесло получения информации.

Мы уже говорили, что все мы буквально каждый день берем огромное количество интервью, то есть нами накоплен тут огромный опыт. Казалось бы, чего проще: сесть однажды вечерком, проанализировать, какие интервью вы брали в течение дня (у начальника; у подчиненного; у продавца в магазине; в метро; у случайных прохожих, спрашивая дорогу, и т. д.), и понять, что получилось, а что - нет. И все станет ясно.

Но не тут-то было. Проблема, скорее всего, упрется в отсутствие привычки анализировать, да и вообще... размышлять.

Подчеркну: я говорю именно об умении размышлять, об умении приводить в порядок свои мысли, а не о раздумьях, как решать некие практические проблемы.

**Современный человек не любит, не умеет, не хочет приводить в порядок свои мысли.**

Попробуйте проделать элементарный опыт.

Предположим, каждый день вы идете от дома до метро, потом едете в вагоне метро, потом идете до работы.

Или садитесь в машину и едете на работу.

Когда приедете, не поленитесь потратить семь минут рабочего времени на то, чтобы вспомнить *и обязательно записать в блокнот,* о чем вы думали в это время.

Разумеется, эти записи должны быть предельно честными: нет никакого смысла перед самим собой казаться лучше, чем ты есть на самом деле.

Так можно делать в течение нескольких дней.

Прочитав эти записи, вы убедитесь, что львиную долю своих размышлений вы тратите именно на раздумья, посвященные решению текущих проблем, ближайшим делам и так далее.

Есть проблемы **сущностные**, то есть те, размышления над которыми позволяют нам понять собственную сущность и сущность нашего существования в этом мире.

А есть проблемы **насущные**, то есть практические проблемы сегодняшнего дня.

Современный человек в основном думает о насущном. и чем старше он становится, тем все менее и менее интересно ему размышлять над сущностными вопросами насущные отнимают все время.

Об этом замечательно сказал священник Александр Мень в одной из своих Пасхальных проповедей: «Кто ИЗ нас не знает, как бывает человек рассеян и слаб, как бесконечные житейские дела нас отвлекают, рассеивают наши мысли, наши чувства. Смешно подумать, что это те самые дела, о которых мы послезавтра и не вспомним, а этот мусор наполняет нашу жизнь, столь короткую, которую, казалось, мы должны ценить бесконечно».

Признайтесь, что слова Александра Меня имеют к Вам - да-да, вот именно, что - к Вам - самое непо­средственное отношение. К тому, что наша жизнь - суетна, мы привыкли. Но при этом почему-то мы не отдаем себе отчета в том, что суетны и наши мысли. Эта суета в голове очень серьезно влияет на нас самих, на наши взгляды на самих себя, на окружающих.

Эта суета в голове во многом формирует нас. Печально, но это – так.

Как известно, русские люди очень любят страдать. Нам всерьез кажется, что страдания, как и одиночество, обязательная составляющая достойной жизни.

Однажды в одной актерской компании я позволил себе сказать, что спектакли надо ставить быстро и весело. Присутствующая там известная театральная актриса, народная артистка нашей страны начала кричать на меня и почти буквально с пеной у рта доказывать, что только через страдания, слезы и кровь можно сделать настоящую роль. На мой вопрос: «Почему бы не попробовать по-другому? А вдруг получится без всего этого ужаса?» - актриса ответила: «Без ужаса не бывает».

Так вот о *сущностных* проблемах мы если и размышляем, то лишь в минуты страданий. Только страдания вырывают нас вместе с нашими мыслями из суеты, заставляют полюбить себя и задуматься над главными вопросами человеческого бытия.

Если человек, шагая к метро, размышляет о смысле жизни и о своем предназначении - это означает, что конкретные жизненные проблемы, что называется, «достали» его до такой степени, что он уходит в абстрактные размышления как в спасение.

Но разве это правильно, что человек задумывается, скажем, над вопросом о смысле жизни только в те минуты, когда жизнь не задалась?

В связи с этим **мы, как правило, оцениваем не жизнь, как таковую, а жизнь в негативе, в ее тяжелые, иногда трагические моменты**.

Конфуций, однако, предлагал работать над очищением своих мыслей, справедливо полагая, что если не будет дурных мыслей, то не будет и дурных поступков.

Но что это за слово такое - «мыслить»? Что это за действие такое - мыслить? Что мы имеем в виду, когда называем человека мыслящим?

Сократ определял мысль как диалектику сомнений.

Голландский философ Биби Стратман считает: «Мыслить - это проходить определенный путь, пускаться в дорогу... Это также и в особенности идти по собственному пути».

Соединив оба этих замечательных определения, мы поймем, что ***мыслить* - *значит идти путем сомнений.***

Очевидно, что этот образ - не единственно верный. Но почему для нашего дела важно именно такое определение?

А зачем идти этим путем? **Потому что только путем сомнений можно прийти к самостоятельным выводам.**

|  |
| --- |
| *Мыслящий человек* -  *это тот, кто умеет делать самостоятельные,*  *свободные выводы* о *самом себе,*  об *окружающих его людях*  *и* о *жизни вообще* |

Если ваши размышления - это поиски решений того, например, куда лучше вложить деньги; менять работу или нет; в какую школу отдавать ребенка и так далее, - то есть они лежат в области *насущных* вопросов, - то такие раздумья не формируют вас. Другими словами: они ничему вас не учат. И значит, не могут помочь вам освоить то или иное ремесло.

**Размышления над сущностными проблемами - это не абстрактные раздумья о судьбах мира и о своем месте в этом мире. Это конкретный анализ того, как ты прожил в этом мире сегодня**.

Замечательно и очень образно говорит об этом Далай-лама: «Когда река течет быстро, ее русло трудно рассмотреть. Если же Вам каким-то образом удается остановить течение воды в обоих направлениях, Вы отчетливо увидите дно реки. Точно так же, когда Вы остановите погоню ума за внешними объектами, мысли о прошлом и будущем и т. д., но в то же время не отключите его совсем, вы увидите то, что находится на глубине, ниже обычного потока мыслей».

Останавливать реки для нас дело непривычное. Производить некий анализ собственного существования немногие из нас умеют.

Почему так происходит? Почему размышления о насущном всегда преобладают в наших головах?

**То, что мы позволяем Жизни обходиться с нами так, как ей, Жизни, заблагорассудиться, и не хотим программировать себя на те или иные поступки, - одна из самых главных наших ошибок**.

Мы ли сами в этом виноваты?

Отчасти. Но виновато и общество, в котором мы живем, и которое диктует нам свои законы.

Абсолютно прав Уилсон, утверждая, что *«в каждом обществе поведение людей максимально приближено к* *ожидаемому в этом обществе поведению"*

О чем говорит Уилсон? В сущности, о том, что быть свободным - трудно, если даже не вовсе не возможно. А чтобы понять поведение граждан, надо не граждан изучать, а ожидания общества.

Чего же ожидает общество сегодня от своих граждан? Умения решать практические проблемы. Мудрецы, философы сегодня никого особенно не интересуют.

Даже произведения искусства, которые, казалось бы, должны обращать человека к размышлениям о самых сущностных, самых важных проблемах человеческой жизни, сегодня в основном занимаются другим: нынче основная задача искусства - развлекать. И кино, и эстрада, и даже театр сегодня в большинстве своем озабочены тем, чтобы предоставить человеку возможность передохнуть от суетного бега, чтобы с новыми силами броситься бежать дальше.

Мы возвращаемся к тому, о чем уже говорили: обществу и государству выгодны бегающие граждане - люди, которым кажется, будто они размышляют над важными проблемами, хотя на самом деле это, как правило, размышления в суете.

Значит,

|  |
| --- |
| *умение размышлять* - то *есть идти путем*:  *сомнений* - *это* еще и *путь* к тому,  *чтобы быть свободным.* |

Оно и понятно: сомневающиеся люди не могут объединиться в толпу. Толпа - пристанище людей, уверенных в чем-то - что надо куда-то за чем-то бежать, или стоять за чем-то в очереди, или что-то громко декларировать, или против чего-то громко" протестовать.

Ну хорошо. Предположим, Вы поверили мне в том, что размышления над сущностными вопросами - процесс полезный в принципе и просто необходимый для тех, кто хочет научиться брать интервью.

Что дальше?

Можно ли научиться останавливать течение рек? Можно ли научиться размышлять?

Обо всем об этом расскажу позже.

*Задание 12*. Студенты обычно пишут конспекты лекций, это один из традиционных учебных жанров. Попытайтесь проанализировать и оценить структуру этого жанра и механизм работы над ним. При этом ответьте на вопросы: а) насколько конспектирование отстает от течения лекции? Б) удается ли выделить для конспекта действительно важнейшее в содержании лекции? В) повторяете ли вы в конспекте синтаксические конструкции лектора? Г) каковы синтаксические особенности конспекта, преобладающие типы предложений; насколько вы осваиваете терминологическую лексику, как вам удается делать сокращения? Есть ли в ваших записях собственные индивидуальные знаки, облегчающие сокращение?

Как вы считаете, содержит ли сам процесс конспектирования творческий элемент или это работа механическая? Может ли другое лицо пользоваться вашим конспектом или он слишком индивидуален?

Раздел II. Структура и свойства ораторской речи

*Культура речи оратора*

*Задание 1.* Попытайтесь в течение недели тщательно вести самоанализ (используйте записную книжку) с целью систематики своих наиболее типичных ошибок в словах и речевых оборотах (штампы, канцеляризмы, вульгаризмы, жаргонизмы, слова-паразиты).

*Задание 2.* Разграничьте слова, смешиваемые по оттенкам значения: это могут быть синонимы, но не во всех случаях.

*Пустословие – многословие – словоблудие – красноречие.*

*Говорливый – словоохотливый – многоречивый – болтливый.*

*Родина – отчизна – отечество.*

*Сверкает – сияет – блещет.*

*Рабство – неволя – несвобода – угнетение – гнет – плен.*

*Ложь – неправда – клевета – поклеп – лжесвидетельство.*

*Вестибюль – передняя – фойе – рекреация – предбанник.*

*Сравнение – сопоставление – параллель – аналогия – ассоциация.*

*Образец – стандарт – модель – парадигма.*

*Клиника – поликлиника – амбулатория – лечебница.*

*Мелодика – мелодия – мелодичность – меломания.*

*Образ – изображение – образность – изобразительность.*

*Звук – звучность – звучание.*

*Изменник – предатель – перебежчик.*

*Коммуникация - коммуникативность – коммуникатор.*

*Компетенция – осведомленность – знание – образованность – ученость.*

*Роман – романтизм – романтичность.*

*Талант – талантливость – одаренность.*

*Интеллигент – интеллигенция – интеллектуал – интеллект.*

*Задание 3.* Раскройте многозначность слов по следующим их способностям:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| слово | его 2-е, 3-е и другие значения по нормативным словарям | переносные значения | фразеологические единицы |

Золото, среда, печать, земля, рука, ручка, звено, летать, ползать, молчание, рыба, рык, рак, дом, кровь, стоять, мысль, воображение, рынок, стареть, тайна, время, влево, начерно, направо, подниматься, белый, единица, перевести, взор.

*Задание 4.* Укажите источники и объясните значение следующих крылатых слов.

В тени пирамид, падший ангел, горе от ума, Мафусаиловы веки, я умываю руки; и ты, Брут!; кесарю – кесарево; добрый молодец; не сотвори себе кумира; что станет говорить княгиня Марья Алексеевна; китайская грамота; лебедь, рак да щука; применительно к подлости; карету мне, карету; Давид и Голиаф; лисица видит сыр; эзопов язык; нести свой крест; хлеб наш насущный.

*Задание 5.* Составьте текст и употребите в нем данные ниже выражения:

Спящая красавица, принцесса на горошине, гадкий утенок, скупой рыцарь, леди Макбет, Дон Кихот Ламанчский, застывшая музыка, не хлебом единым, живой труп, за что арапа своего младая любит Дездемона?

*Задание 6*. Просклоняйте в единственном и множественном числах следующие имена существительные.

*Одеяло, юноша, полведра, спрос, спутник (одушевл.), манжета, полгода, трудность, ястреб, погон, пόдать, робот, растеряха, низина (низкое место).*

Запишите не менее десяти существительных, в склонении киторых вы встречаете трудности.

*Задание 7*.

1) Просклоняйте словосочетания «причастие+существительное», отчетливо выговаривая слова.

*Разволновавшееся море, кочующее племя, всем надоевшее поучение, неприемлемое предложение.*

2) Составьте текст. Введите в него следующие пары слов.

*Взволновано – взволнованно, напряжено – напряженно, осмыслено – осмысленно, сковано, расковано – скованно, раскованно, осознано – осознанно.*

Объясните значение и образование как первых, так и вторых.

*Задание 8*. Постройте схему сочетаемости слов:

А) глагола *описывать* и отглагольного существительного *описание*; *разговаривать* и *разговор*, *родиться* и *рождение*;

Б) существительного *внимание* и образованного от него прилагательного *внимательный*; *грязь* и *грязный*; *студент* и *студенческий*.

Образец схематического изображения сочетаемости

→ на чем?

→ куда?

**Ехать →** откуда?

*→* с какой целью?

*→* где?

*→* как?

*Этапы подготовки выступления*

*Задание 9.* Составьте рабочий план выступления на одну из предложенных ниже тем, подберите материал к ней, напишите свое выступление (минуты на 2-3), запомните и произнесите его.

1. Хочу и могу ли я стать лидером? (Каким я представляю себе лидера?)
2. Чему я хотел бы научиться?
3. Хорошая и плохая реклама по телевидению.
4. Книги, которые я перерос.
5. Мое отношение к детективной литературе.

*Задание 10*. Прослушайте любое публичное выступление. Составьте устный рассказ о нем. Укажите, что вам известно об ораторе (занятия, взгляды, авторитетность и т. д.), о его слушателях. Опишите позу, жесты, выражение лица оратора. Сделайте вывод об их выразительности и уместности.

*Задание 11*. Прочитайте названия лекций, предложенных слушателям центрального лектория города N. Используя материалы таблицы, оцените эти названия. Объясните, почему одни из них являются удачными, а другие неудачными.

*В этом году наш лекторий предлагает вам посетить следующие лекции.*

* *Участие российской команды в европейском и мировом чемпионатах по футболу роботов: проблемы и перспективы.*
* *Мы снова вместе.*
* *Петербургская математическая школа в период реформ XIX века.*
* *В. А. Петрицкий – ученый, библиофил, организатор библиофильства.*
* *Применение нового операционного исчисления.*
* *Современное православие и интеллигенция.*
* *Осенняя подготовка почвы.*
* *Загадка Шекспира.*
* *С Пушкиным навек.*

*Лекции читают ведущие специалисты города!*

*Время проведения лекций: последний вторник каждого месяца, 18.00.*

*Мы ждем вас в нашем лектории!*

|  |  |
| --- | --- |
| название должно | название не должно |
| быть ясным, четким, кратким;  отражать содержание выступления (по названию выступления можно предположить, о чем пойдет речь);  привлекать внимание слушателей | содержать общих формулировок;  быть длинным и наукообразным |

*Задание 12.* Перечислите, какие вопросы могут рассматриваться в вашем сообщении, если оно называется:

1. Что значит сейчас быть хорошим менеджером?
2. Преимущества и недостатки использования материалов Интернета для написания рефератов.
3. Платное обучение – прогресс или регресс российского образования?
4. Каждому студенту – достойную стипендию!
5. Наш факультет – лучший в университете!

*Задание 13*. Прочитайте тексты кратких выступлений. Определите, соответствуют ли им предложенные названия. Будут ли изменяться их названия в зависимости от характера аудитории (читателей или слушателей)? Предложите вариант названия этих текстов, если ваши слушатели: а) студенты, б) пенсионеры, в) спасатели МЧС, г) бизнесмены, д) противники движения Гринпис.

1. ***Светится… лестница***

*При стихийных бедствиях нередко повреждается электросеть, и в темноте людям трудно покидать здания. В подобных случаях обычно включается дорогостоящее аварийное освещение от аккумуляторов. Английские ученые предложили люминесцентное покрытие, наносимое на перила, ступени и стены. Оно светится в течение часа после того, как в доме погаснет свет. Благодаря этому люди легко сумеют найти дорогу к выходу.*

1. ***За борт!***

*Английские экологи решили пронаблюдать, как загрязняют море современные суда. Для эксперимента выбрали небольшое грузовое судно* *с экипажем 46 человек. Результат оказался таким: за полтора месяца плавания за борт было выброшено 5000 пустых консервных банок, з20 картонных коробок, 5 бочек и не поддающаяся никакому подсчету масса пищевых и других отходов. И все это не считая выливаемых в воду масла и топлива.*

1. ***«Бюрократическая» живопись***

*Эта уникальная коллекция живописи находится в итальянском городе Сиене. В залах музея всегда много посетителей, хотя экспозиция состоит лишь из обложек и корешков счетоводных и делопроизводственных книг из области Тоскана. А интересны они тем, что это первые образцы «бюрократической» живописи ХIV столетия, выполненные на дереве или коже. Миниатюры – не что иное как прекрасные произведения живописи раннего Возрождения. Многие знаменитые художники расписывали деревянные корешки книг и считали эти заказы особенно почетными.*

*Задание 14.* Подготовьте краткое устное сообщение, рассказывающее о преимуществах и недостатках различных источников сбора материала при подготовке к выступлению (личный архив, библиотека, передачи радио и телевидения, Интернет, консультации со специалистами).

*Логика и композиция ораторского выступления*

*Задание 15.* Попробуйте, используя доводы к этосу, построить свою речь в следующей ситуации: вы рекомендуете начальнику взять на работу нового сотрудника.

*Подсказка*. Опишите несомненные достоинства рекомендуемого сотрудника, его моральные и профессиональные качества. Укажите на выгоды от привлечения такого человека к работе в компании.

*Задание 16.* Постройте логическое рассуждение с дефиницией. Рассмотрите для этого следующую ситуацию. Ваш оппонент убежден, что посредничество – это всегда жульничество. Опровергните его убеждение.

*Подсказка*. Начните рассуждение с вопроса о сущности посредничества. Затем дайте ответ в виде ложной дефиниции. *Посредничество – это такой способ обогащения, когда не создав ничего ценного, вы получаете незаслуженную прибыль.* Подвергните это определение сомнению. В заключении приведите свое определение посредничества.

*Задание 17.* Опираясь на эвристическое предписание «Как описать событие», опишите как можно короче и образнее одно из последних событий, которое вызвало у вас интерес:

а) наиболее сенсационное событие, произошедшее в вашем вузе (в группе) в последний месяц;

б) наиболее яркое событие в вашей жизни.

*Задание 18.* Постройте логические определения пяти понятий по выбору из следующего списка: «речь» («речевая деятельность»), «текст», «культура речи», «коммуникабельность» («общительность»), «артистизм», «поэт», «деловая риторика», «приказ», «университетская лекция», «заикание», «переводчик», «Телеканал «Культура»», «консультация».

*Образец:*

ближайший род: свойство личности

Определяемое понятие:

«коммуникабельность»

отличительные признаки:

доброжелательное отношение к людям;

раскованность и сдержанность, умение владеть собой;

свободное владение языком и механизмами речи;

владение риторическими умениями, культурой речи.

*Языковые средства изобразительности и выразительности речи*

*Задание 19.* Рекламный текст об электронных словарях назван «Переводчик, который всегда с тобой» Оцените логику такого названия с точки зрения его изобразительности и выразительности. Приведите заведомо более слабые варианты названия, уступающие в изобразительности и выразительности. Ранжируйте их с точки зрения изобразительности и выразительности.

*Задание 20*. Вы хотите доказать своему товарищу, что занятия деловой риторикой принесут ему практическую пользу. Приготовьте убеждающий текст из нескольких предложений, стараясь сделать его максимально изобразительным. Затем попытайтесь усилить выразительность сообщения, варьируя композицией и новыми заголовками. Подберите к своему сообщению эпиграф, нацеленный на то, чтобы облегчить понимание вашего сообщения.

*Задание 21*. Создайте наиболее выразительную композицию и подберите графическое оформление (используя разные шрифты) следующего текста: «На работу в фирму «Донтранс», телефон которой 888888, требуются водители грузового транспорта, семейным предоставляется общежитие».

*Риторические средства*

*Задание 22.* Используя атрибуцию, составьте 2 коротких описания каких-либо строений, демонстрирующие, соответственно, их достоинства и недостатки. Сопоставьте эти тексты с исходным материалом, лишенным атрибуции.

*Задание 23.* Опишите деятельность какого-либо офиса, используя и не используя гипонимизацию. Потренируйтесь на этом описании в умении ослаблять или усиливать степень гипонимизации.

*Задание 24.*Измените следующее высказывание, используя гипонимизацию и синонимию для усиления их выразительности.

*В магазине имеется товар в хорошей упаковке. Малоимущие не в состоянии приобрести товары первой необходимости. Здание находится в плохом состоянии: необходимы стройматериалы.*

*Задание 25.* Измените высказывание, используя атрибуцию:

*Оратор отказался прокомментировать вопрос о задержках зарплаты. Лектор иллюстрировал жизнеспособность экономической модели примерами.*

*Задание 26.* Используйте в следующем высказывании разнообразные изобразительные средства.

*Недавно таможня передала городскому зоопарку партию животных, задержанную при вывозе из России.*

*Задание 27.* Дайте две короткие характеристики учебного заведения (одну заведомо положительную, другую - отрицательную), используя все известные средства усиления изобразительности. Сопоставьте эти характеристики исходной установкой, лишенной изобразительности.

*Задание 28****.*** Вы собрали ваших сотрудников в начале рабочего дня и хотите несколькими убеждающими фразами вселить в них оптимизм, убедить их в том, что работа с самоотдачей даст должный результат. Приготовьте эти несколько фраз, используя анафору. А затем перестройте ваше сообщение, используя фигуру прибавления – стык. Как изменится от этого акцент в вашей аргументации? Наконец, придумайте случай (в рамках заданной ситуации начала рабочего дня), когда анафора будет явно уместнее стыка и когда стык будет явно уместнее анафоры.

*Задание 29.* Еще Гораций уподоблял государство кораблю. Впоследствии эта метафора неоднократно «разворачивалась» разными авторами. Порассуждайте о современном состоянии нашего государства, используя развернутую метафору *государство – корабль.* Цель рассуждения - обосновать ваш выбор в последнюю президентскую компанию.

*Задание 30.* Вы проводите набор на платные компьютерные курсы. Вам представилась возможность выступить перед школьниками и рассказать им об этих курсах. Школа с языковым уклоном, и далеко не все видят для себя пользу в изучении компьютера. Придумайте развернутую метафору (или анаподозис), с кристальной ясностью доказывающую, что вашим слушателям нужны компьютерные курсы.

*Задание 31.* Подберите положительно и отрицательно окрашенные перифразисы к словам и словосочетаниям *спиртные напитки, сигарета, дешевые товары, дорогие товары, высокая зарплата, низкая зарплата.*

*Задание 32.* Вспомните, в чем разница между гипофорой и риторическим вопросом. Подготовьте краткую речь, которая начиналась бы с гипофоры и содержала бы один или несколько риторических вопросов. Тема речи – необходимость повышения квалификации.

*Задание 33.* Найдите в речи защитника Я.С. Кисилева фигуру дистинкции и объясните, в чем смысл ее употребления. Придумайте свой пример с уместным употреблением дистинкции.

*Но в этом повинны не столько мы, сколько само дело. По нему невозможно вынести приговор, который в какой-то степени удовлетворил бы обе стороны, нельзя прийти к выводу: в чем-то право обвинение, а кое в чем права защита. Нет, одно из двух : или подсудимый – человек без совести и чести, он цинично преследовал потерпевшую, а теперь тоже цинично клевещет на нее, или потерпевшая, которая отнюдь не потерпевшая, цинично обманывала честного и порядочного человека, а когда обман должен был раскрыться, она, чтобы помешать этому, возводит ложное обвинение . Или – или! Третьего не дано.*

*Диалоги, их виды. Дискуссионная речь*

*Задание 35.* Познакомьтесь с отрывком из книги Цицерона «Оратор». Что общего, по его мнению, между ораторской речью и искусством спора? Чем они отличаются?

*Итак, я полагаю, что совершенный оратор должен не только владеть свойственным ему искусством широко и пространно говорить, но также обладать познаниями в близкой и как бы смежной с этим науке диалектиков. Хоть и кажется, что одно дело речь, а другое спор, и что держать речь и вести спор вещи разные, - однако суть и в том и в другом случае одна, а именно – рассуждение. Наука о разбирательстве и споре – область диалектиков, наука же о речи и ее украшениях – область ораторов. Знаменитый Зенон, от которого пошло учение стоиков, часто показывал различие между этими науками одним движением руки: сжимая пальцы в кулак, он говорил, что такова диалектика, а, раздвигая пальцы – что такую ладонь напоминает красноречие. А еще до него Аристотель сказал в начале своей риторики, что эта наука представляет как бы параллель в диалектике, и они отличаются друг от друга только тем, что искусство речи требует большей широты, искусство спора – большей сжатости.*

*Задание 36.* Составьте сценарии дискуссионных ситуаций по вашему выбору. Войдите в роль спорящих. Сформулируйте позицию каждого.

Составьте модель дискуссии: ситуация, проблематика, спорящие лица, их позиции, основное противоречие, доводы каждого, наиболее сильные аргументы.

*Задание 37.* Письменно составьте конспект (или тезисы) своего выступления по проблемам «Запад - Восток», или «Традиции - новаторство», или «Кем быть – каким быть», или «Альтруизм - эгоизм» и пр.

*Задание 38.* В любом произведении литературы найдите спор, полемику между персонажами на тему, которая вас трогает. Проанализируйте эти сцены по такой схеме: а) произведение, автор, эпоха; б) ситуация, вызвавшая полемику; в) обсуждаемая проблема; г) участники спора. В чем острота позиции каждого?; д) степень накала страстей; е) на чьей стороне вы?; ж) самые сильные аргументы: 1) логические; 2) мастерство языка и риторики; з) ваша оценка корректности спорящих; и) общая оценка дискуссионной ситуации.

*Риторический анализ текста*

*Задание 39.* Подберите десять разных текстов. Устно потренируйтесь в их риторическом анализе. Затем выберите один из текстов и выполните его полный анализ в письменном виде: получится связное сочинение типа анализа, или аннотации, или рецензии. Возможно, вам удастся озаглавить его, отработать внутренние связи, ввести выразительные средства.

*Задание 40.* Посмотрите по телевизору дискуссионную передачу:

А) какие ораторы-участники передачи вам более всего запомнились и почему?

Б) какие наиболее эффективные примеры усиления убедительности выступления они применяли?

В) какие ошибки в публичных выступлениях отдельных ораторов вы заметили?

*Задание 41*. Попытайтесь в библиотеке разыскать речи Нобелевских лауреатов. Проанализируйте их с точки зрения содержания, приемов ораторского мастерства, стиля выступления.

*Особенности устного выступления*

*Задание 42.* Определите свой темп речи. Для этого возьмите стихотворение или прозаический отрывок, который вы знаете наизусть, отметьте фрагмент, состоящий из 100-120 слов. Если вы прочитали его наизусть за минуту, темп вашей речи нормален; если прочитали быстрее – вам надо следить за собой, чтобы говорить медленнее; если не уложились в минуту – поработайте над тем, чтобы речь была более быстрой*.*

*Задание 43.* Произнесите по-разному этикетную формулу начала речи *Дамы и господа!* (Равнодушно, торжественно, выражая просьбу, иронию, радость и т. д.)

Во время выступления оратор услышал шум в аудитории. Придумайте фразу, с которой он обратится к слушателям, и произнесите ее по-разному: с гневом, с угрозой, с удивлением, порицанием, в виде просьбы, равнодушно, с обидой и т. п.

*Задание 44*. Данные слова произнесите шепотом, но ясно и точно, так, чтобы их слышал человек, сидящий недалеко от вас в той же комнате.

*Взяточничество, корреспонденция, предшествовавший, неистовствовать, обусловливаемый, транспортируемая, катастрофический, переосвидетельствовать, взгромоздившееся, искренность присутствие, усовершенствование, делопроизводство, университет, артиллерия, фельдшер, фельдмаршал, брошюра.*

Эти же слова произнесите немного громче, но так ясно и четко, чтобы их слышал человек, сидящий в другой комнате.

*Задание 45*. Прочитайте отрывок из пособия для менеджеров Ивана Рыбкина «Управляем контактом с клиентом». Выделите характерные особенности письменной речи в данном отрывке. Измените текст так, чтобы он стал устным выступлением. Какие речевые конструкции для этого необходимы? Укажите сначала части текста, которые претерпели значительные изменения, а затем те, которые почти не изменились в ходе подготовки устного выступления. Отрепетируйте получившееся выступление перед зеркалом, наблюдая за своими жестами во время произнесения речи. Какие жесты вы использовали и с какой целью? Производите ли вы механические, лишние жесты, отвлекающие внимание слушателей?

***Личность клиента как объект управления при контакте***

Личность целостна**.** Любое разделение ее условно и отражает только «часть правды» о человеке. Личность является системой. Поэтому подходить к вопросам управления личностными процессами клиента надо также системно. Это означает, что, влияя на один из процессов, мы, неминуемо, изменяем всю систему контакта с клиентом.

Личность любого человека можно условно представить как объект, состоящий из ценностей и внутренних ресурсов.

Ценности и ценностные представления

Под личностными ценностями будем подразумевать осознаваемые/неосознаваемые идеалы и нормы.

Почему я вообще заговорил о ценностях? Дело в том, что метод «решения проблем» основан на том, что человек решает изо всех своих текущих проблем наиболее важные для него.

Если продавец и клиент по-разному оценивают реальную необходимость решения значимой проблемы, то сделка все время находится «под вопросом». Поэтому перед продавцом стоит необходимость знать основные ценности клиента. Их необходимо изучать для того, чтобы прогнозировать реальную возможность совершения сделки сегодня.

Можно ли изменять иерархию ценностей в процессе продажи? Можно. Для этого необходимо уметь осознанно работать с ценностными представлениями клиента и воспитывать в нем (в случае необходимости) требуемую культуру использования нашей продукции.

Личностные «процессы» как разновидность внутренних ресурсов человека

Все процессы сосуществуют одновременно. Однако, в каждый момент работы с клиентом можно выделить процесс, который является ведущим и доминантным для данного участка продажи. Он выделяется среди прочих по принципу «фигура на фоне». Разбиение на личностные процессы позволяет продавцу сосредоточиться в каждый момент продажи на том, каким из них нужно управлять в данный момент, чтобы развивать контакт с клиентом.

Конечно, неправильно говорить, что мы можем управлять всей личностью другого человека. Но влиять и направлять клиента в определенную сторону, связанную с осознанием значимых проблем и ключевых выгод, возможно.

Ситуация продажи вносит определенную специфику в понимание личностных процессов клиента. Продавца интересует ограниченный набор «рецептов» управления тем или иным процессом, который, так или иначе, способствует развитию доверия и принятию решения о приобретении его продукции. Конечно, это упрощенное понимание действительности, но главное, что оно «работает» и действительно позволяет нам осуществлять управление поведением клиента.

*Задание 46.* Подготовьте небольшое сочинение на тему: «Какие особенности голоса оратора производят наибольшее впечатление на слушателей и помогают усвоить лекцию?»

**Вопросы к зачету**

1. Предмет и задачи деловой риторики. Необходимость развития риторических навыков.

2. Понятие риторического идеала.

3. Основные этапы развития истории риторики. Выдающиеся ораторы.

4. Роды и виды красноречия.

5. Критерии отбора материала при подготовке выступления.

6. Логика речи. Виды аргументации. Основные логические ошибки.

7. Учение о качествах речи.

8. Языковые средства изобразительности и выразительности речи.

9. Риторические средства.

10 Принципы произнесения публичной речи.

**Список рекомендованной литературы**

1. Андреев В. И. Деловая риторика: Практический курс делового общения и ораторского мастерства. М., 1995.

2. Апресян Г. З. Ораторское искусство. – М., 1978.

3. Атватер И. Я. Я вас слушаю… 2-е изд. – М., 1988.

4. Бельчиков Ю. А. Говорите ясно и просто. – М., 1980.

5. Вагапова Д.Х. Риторика в индивидуальных играх и тренингах. 2-е изд. – М., 2001.

6. Введенская Л.А., Павлова Л. Г., Чихачев В. П. Культура и техника речи. – Ростов-н/Д, 1994.

7. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Деловая риторика: Учебное пособие для вузов. 2-е изд. – Ростов-н/Д, 2002.

8. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика и культура речи. 3-е изд. – Ростов-н/Д, 2003.

9. Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Речевая коммуникация: Учебник. 2-е изд. М., 2006.

10. Граудина Л. К., Мицкевич Г. И. Теория и практика русского красноречия. М., 1989.

11. Зарецкая Е. Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. 3-е изд. – М., 2001.

12. Иванова С. Ф. Искусство диалога, или беседы о риторике. – Пермь, 1992.

13. Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. – М., 1989.

14. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – М., 1989.

15. Кеннеди Дж. Искусство убеждения в Древней Греции. М., 1965.

16. Клюев Е. В. Речевая коммуникация: Учебное пособие для университетов и вузов. – М., 1998.

17. Клюев Е. В. Риторика: Учебное пособие для высших учебных заведений. М., 1999.

18. Колтунова М. В. Язык и деловое общение. Нормы, риторика, этикет: Учебное пособие для вузов. – М., 2002.

19. Культура парламентской речи. – М., 1994.

20. Культура речи и эффективность общения / Под ред. Л. К. Прудкина, Е. Н. Ширяева. – М., 1996. Культура устной и письменной речи делового человека: Справочник. Практикум. 7-е изд. – М., 2001.

21. Максимов А. М. Как разговорить собеседника, или Ремесло общения. – М., 2005.

22. Мастера красноречия. – М., 1991.

23. Михальская А. К. Русский Сократ. Лекции по сравнительно-исторической риторике. М., 1996.

24. Мицич П. Как проводить деловые беседы. – М., 1983.

25. Морозов В. П. Занимательная биоакустика. 2-е изд. **-** М., 1987.

26. Пиз А., Гарнер А. Говорите точно… Как соединить радость общения и пользу убеждения. – М., 2006.

27. Романов А. А., Ходырев. Управленческая риторика: учебник для вузов. – М.,2001.

28. Сопер Поль. Основы искусства речи. 2-е изд. – М., 1992.

29. Хазагеров Г. Г. Политическая риторика. – М., 2002.

30. Хазагеров Г. Г. Корнилова Е. Е. Риторика для делового человека: Учебное пособие. 2-е изд. М., 2003.

31. Якокка Л. Карьера менеджера / Пер. с англ. – М., 1991.