Задание 121. Познакомьтесь с различными классификация­ми ораторских речей. определите, что является основанием каж­дой классификации.

I

Есть «три рода риторических речей: совещательные, судеб­ные и эпидейктические. Дело речей совещательных — скло­нять или отклонять, потому что как люди, которым приходит­ся совещаться в частной жизни, так и ораторы, произносящие речи публично, делают одно из двух (или склоняют, или от­клоняют).

Что же касается судебных речей, то дело их — обвинять или оправдывать, потому что тяжущиеся всегда делают непре­менно одно что-нибудь из двух (или обвиняют, или оправды­ваются).

Дело эпидейктической речи — хвалить или порицать. Что касается времени, которое имеет в виду каждый из указанных родов речи, то человек, совещаясь, имеет в виду будущее: отклоняя от чего-нибудь или склоняя к чему-нибудь, он дает советы относительно будущего. Человек тяжущийся имеет дело с прошедшим временем, потому что всегда по по­воду событий, уже совершившихся, один обвиняет, а другой защищается. Для эпидейктического оратора наиболее важным представляется настоящее время, потому что всякий произно­сит похвалу или хулу по поводу чего-нибудь существующего; впрочем, ораторы часто сверх того пользуются и другими вре­менами, вспоминая прошедшее или строя предположения от­носительно будущего. У каждого из этих родов речей различ­ная цель, и так как есть три рода речей, то существуют и три различные цели: у человека, дающего совет, цель — польза или вред: один дает совет, побуждая к лучшему, другой отговари­вает, отклоняя от худшего; остальные соображения, как-то: справедливое и несправедливое, прекрасное и постыдное — здесь на втором плане.

Для тяжущихся целью служит справедливое и несправед­ливое, но и они присоединяют к этому другие соображения. Для людей, произносящих хвалу или хулу, целью служит

прекрасное и постыдное, но сюда также привносятся прочие соображения» (Аристотель. Риторика).

II

Речь бывает трех родов: иные отличались в каком-нибудь отдельном роде, но очень мало кто во всех трех одинаково, как мы того ищем. Были ораторы, так сказать, велеречивые, обла­давшие одинаково величавой важностью мыслей и великоле­пием слов, сильные, разнообразные, обильные, важные, спо­собные и готовые волновать и увлекать души, причем одни достигали этого речью резкой, суровой, грубой, незавершен­ной и незакругленной, а другие — гладкой, стройной и закон­ченной. Были, напротив, ораторы сухие, изысканные, способ­ные все преподать ясно и без пространности, речью меткой, отточенной и сжатой; речь этого рода у некоторых была искус­на, но не обработана и намеренно уподоблялась или речи гру­бой и неумелой, а у других при той же скудости достигала бла­гозвучия и изящества и бывала даже цветистой и умеренно пышной. Но есть также расположенный между ними средний и как бы умеренный род речи, не обладающий ни изысканнос­тью вторых, ни бурливостью первых, смежный с обоими, чуж­дый крайности обоих, входящий в состав и того и другого, а лучше сказать, ни того, ни другого; слог такого рода, как гово­рится, течет единым потоком, ничем не проявляясь, кроме лег­кости и равномерности: разве что вплетет, как в венок, несколько бутонов, приукрашивая речь скромным убранством слов и мыслей (Цицерон. Оратор).

Задание 122. Познакомьтесь с характеристиками разных ви­дов ораторской речи в зависимости от общей целевой установки, данными П. Сопером в книге «Основы искусства речи». В чем

специфика каждого вида речи?

Общая цель может заключаться в том, чтобы развлечь, информировать, воодушевить, убедить, призвать к действию. В известной мере мыслимо и сочетание этих целей. Например, речь развлекательного порядка иной раз не обойдется без ин­формации и даже без элементов воздействия. Речь, склоняю­щая к действию, не будет иметь успеха, если она не занима­тельна, не поучительна, не вдохновляет и не убеждает. Но ора­тор должен ясно представлять себе, какая же из общих устано­вок является преобладающей, и в соответствии с этим строить свою речь.

1. Развлекательная речь

Такая речь не содержит иной цели, кроме заключающейся в ней самой. Она сама по себе должна развлечь и потешить слушателя. Можно было бы сказать, что ее цель просто под­держать внимание и интерес слушателя, но здесь имеется в виду занимательность — интерес как самоцель. Ее часто слы­шишь на банкете и в иной обстановке, где люди встречаются, чтобы в приятном общении провести время.

2. Информационная речь

Задача информационной речи не только побудить любозна­тельность, но и дать новое представление о предмете. Она мо­жет быть повествованием, описанием, объяснением. Повество­вание — это движение; описание расчленяет предмет, показы­вает его частности и придает им наглядный вид, как на карти­не; объяснение показывает, каков предмет в действии и каково его устройство. Во всех информационных речах преобладает какая-либо одна из этих характерных черт.

Информационная речь должна отвечать следующим, тре­бованиям:

а) В ней не должно быть ничего спорного.

б) Она должна вызывать пытливость.

в) Она должна удовлетворять запросы слушателя.

г) Сообщение должно быть актуально.

3. Воодушевляющая речь

Агитационные речи в общем можно разбить на три груп­пы: речи с целью воодушевить, речи с целью убедить и речи с целью вызвать активную реакцию. На деле эти три вида общих целевых установок нередко перекрывают частично друг друга. Большинство речей с целью убедить вызывают действенные порывы, как и речи, склоняющие к действию. Сплошь и рядом бывает трудно сказать, где кончается ясное постижение вопроса и возникают изменившееся убеждение и потребность дей­ствия.

|  |  |
| --- | --- |
| Части выступления | Приемы привлечения  внимания |
| I. Вступление  Задачи: \  — Пробудить интерес к теме предстоящего разговора  — Установить контакт  \_ Подготовить слушателей к восприятию выступления  \_ Обосновать постановку во­проса  Основное условие - максималь­ная лаконичность  II. Главная часть  Задачи:  — Последовательно разъяснить выдвинутые положения  — Доказать их правильность  — Подвести слушателей к необ­ходимым выводам  III. Заключение  Задачи:  —Суммировать сказанное  \_ Повысить интерес к предме­ту речи  — Подчеркнуть значение сказан­ного  — Поставить задачи  — Призвать к непосредственным действиям (в митинговой речи) | \_ Обращение  \_ Изложение цели выступ­ления, обзор главных разделов темы  \_ Прием сопереживания \_ Изложение парадоксаль­ной ситуации \_ Апелляция к интересам  аудитории \_ Прием соучастия \_ Апелляция к событиям — Апелляция к географичес­ким или погодным условиям 1 - Апелляция к речи преды­дущего оратора  \_ Апелляция к авторитетам или известным источникам \_ Апелляция к личности  1 оратора  — Юмористическое замеча-  1 ние  1 — Вопросы к аудитории 1 — Риторический вопрос  — Вопросно-ответный ход  1 рассуждения |

Композиционное построение речи

Тем не менее многие речи лучше всего определить как речи с целью внести ясность в вопрос, подчеркнуть его значение и воодушевить слушателя, так как их главная цель не в том, что­бы представить новые данные, переубедить или вызвать дей­ствие. Большинство речей на политических или спортивных собраниях и выступлений с приветствиями, с оценкой заслуг и в ознаменование событий и явлений, а также беседы по вопро­су о значении моральных и общественных ценностей, пропове­ди, по сути, представляют собой воодушевляющие речи.

4. Убеждающая речь

Убедить — значит логическими доводами доказать или опровергнуть какое-либо положение. Это чисто логическая за­дача. На практике эти речи рассматривают как агитационные, в которых любыми методами — логическими или иными — ора­тор убеждает соглашаться с ним в спорном вопросе. Но хотя такая речь стремится определить образ мышления и поведе­ния, она не представляет собой призыва к непосредственному действию.

5. Призывающая к действию

Слушателя призвали к действию: к новому, к продолже­нию или прекращению прежнего. Следовательно, его убедили. Призыв к действию бывает прямым и косвенным; действие может наступить когда-нибудь или немедленно. Но имеются в виду действия самих слушателей, а не отсутствующих.

Агитационной речи свойственны отличительные черты дру­гих речей: она должна содержать необходимые фактические данные, пробуждать психическую восприимчивость, приводить к согласию. Сверх того ей присущ неотъемлемый и характер­ный только для нее элемент: она должна заставить слушате­ля почувствовать потребность сделать то, о чем ее просит оратор.необходимые фактические