

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧ-
РЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра «Организация работы с молодежью»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.08 Риторика

**Направление подготовки (специальность) 081100.62 – Государственное му-
ниципальное управление**

**Профиль образовательной программы Управление персоналом государственной и
муниципальной службы**

Форма обучения заочная

Оренбург 2011 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Конспект лекций

1.1 Лекция № 1 Риторика как наука и учебный предмет. Структура публичного выступления

1.2 Лекция № 2 Текст как продукт речевой деятельности. Речевой жанр. Риторические каноны

1.3 Лекция № 3 Этапы создания текста. Инвенция - изобретение текста устного публичного монолога

1.4 Лекция № 4 Этапы создания текста. Инвенция - изобретение текста устного публичного монолога

1.5 Лекция № 5 Тема: Этапы создания текста. Диспозиция (расположение)

1.6 Лекция № 6 Этапы создания текста. Элокуция

1.7 Лекция № 7 Подготовка к публичному выступлению. Аргументация

1.8 Лекция № 8 Основные жанры и виды речей

1.9 Лекция № 9 Основные жанры и виды речей

2. Методические указания по выполнению лабораторных работ

Не предусмотрены

3. Методические указания по проведению практических занятий

3.1 Практическое занятие № ПЗ-1 Структура публичного выступления

3.2 Практическое занятие № ПЗ-2 Структура публичного выступления

3.3 Практическое занятие № ПЗ-3 Текст как продукт речевой деятельности. Речевой жанр. Риторические каноны

3.4 Практическое занятие № ПЗ-4 Текст как продукт речевой деятельности. Речевой жанр. Риторические каноны

3.5 Практическое занятие № ПЗ-5 Текст как продукт речевой деятельности. Речевой жанр. Риторические каноны

3.6 Практическое занятие № ПЗ-6 Этапы создания текста. Инвенция

3.7 Практическое занятие № ПЗ-7 Этапы создания текста. Инвенция

3.8 Практическое занятие № ПЗ-8 Этапы создания текста. Инвенция

3.9 Практическое занятие № ПЗ-9 Этапы создания текста. Инвенция

3.10 Практическое занятие № ПЗ-10 Этапы создания текста. Инвенция

3.11 Практическое занятие № ПЗ-11 Этапы создания текста. Диспозиция

3.12 Практическое занятие № ПЗ-12 Этапы создания текста. Диспозиция

3.13 Практическое занятие № ПЗ-13 Этапы создания текста. Элокуция

3.14 Практическое занятие № ПЗ-14 Этапы создания текста. Элокуция

3.15 Практическое занятие № ПЗ-15 Этапы создания текста. Элокуция

3.16 Практическое занятие № ПЗ-16 Подготовка к публичному выступлению. аргументация

3.17 Практическое занятие № ПЗ-17 Подготовка к публичному выступлению. аргументация

3.18 Практическое занятие № ПЗ-18 Подготовка к публичному выступлению. аргументация

3.19 Практическое занятие № ПЗ-19 Подготовка к публичному выступлению. аргументация

4. Методические указания по проведению семинарских занятий не предусмотрены

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

1. 1 Лекция № 1 Тема: Риторика как наука и учебный предмет. Структура публичного выступления (2 часа)

1.1.1 Вопросы лекции:

1. Риторика как наука и учебный предмет. Задачи курса
2. Риторика и лингвистическая прагматика
3. Качества совершенной речи в аспекте риторики
4. Коммуникативные качества образцовой речи
5. Структура речевого акта
6. Типы речевых актов

1.1.2 Краткое содержание вопросов:

1.1.3

1. Риторика как наука и учебный предмет. Задачи курса.

Слово риторика греческого происхождения, что в переводе означает «ораторское искусство». Поскольку риторика - одна из древнейших наук в истории человечества, она имеет свое название не только на греческом, но и на латинском языке: «риторика» - по-гречески, «элоквенция» - по-латыни. Когда-то оба эти названия были идентичны, и их знали все гимназисты. Существует ряд определений понятия «риторика».

1) По определению словарей, риторика – это теория ораторского искусства, теория красноречия, наука об умении говорить красиво, хорошо, так, как нужно в данном случае.

2) Риторика понимается и как наука об искусстве публичного выступления.

Риторика призвана научить, как при помощи речи эффективно воздействовать на аудиторию. Ораторство - искусство устной речи. И то, как мы произносим речь, очень влияет на ее содержание и воздействующую силу. Необходимо, чтобы речь производила нужное впечатление. Поэтому один из главных вопросов риторики - «Как?» - на этапе произнесения решается в основном за счет звукового оформления речи, умения оратора правильно озвучить речь. Предметом внимания риторики являются все-таки не перечисленные характеристики голоса. Они, конечно, могут затруднять восприятие речи, но не влияют на ее смысл и ничего не добавляют к ее форме. Важно ораторам научиться «звучать» приятно, уметь пользоваться теми голосовым средствами, которые способны повлиять на смысл речи или дополнить ее форму тем, чего нельзя было добавить на других этапах.

2. Риторика и лингвистическая прагматика.

Лингвистическая прагматика изучает функционирование языковых единиц в речи, а также отношения между высказыванием, говорящими и контекстом (ситуацией) в аспекте человеческой деятельности. По этой причине результаты исследований в области прагматики оказываются весьма полезными для риторики. Ведь успех ораторского выступления, как и любой другой речи, зависит от того, в какой степени высказывания соотносятся с ситуацией.

Прагматика занимается также изучением тех средств языка, которые в речи используются для обозначения характера и особенностей речевого акта. В связи с субъектом речи (говорящим) в прагматике исследуются:

- явные и скрытые цели высказывания;
- речевые стратегии и типы речевого поведения;

- правила коммуникативного сотрудничества;
- косвенные смыслы высказывания (намеки, иносказания);
- оценка говорящим общего фонда знаний, информированности, характера и интересов собеседника;
- отношение говорящего к предмету высказывания.

3. Качества совершенной речи в аспекте риторики.

Учение о качествах речи берет свое начало в трудах античных философов, ораторов, которые разработали, целую систему оценок качеств речи – положительных и отрицательных. Теофраст в книге «О стиле» изложил достоинства речи: чистота, ясность, точность, величавость, суровость, торжественность, стремительность, правдивость, мощность.

К недостаткам речи Гермоген относил сбивчивость, напыщенность, ребячливость, ложный пафос. По убеждению Цицерона, чистота и ясность речи важны и необходимы, но их недостаточно, чтобы оратор мог вызвать восхищение слушателей, – для этого нужна красота речи. По мнению Дионисия Галикарнасского, самое важное и совершенное из достоинств речи – уместность.

Конечно, не все положения античных мыслителей могут, прияты нами. Но многое заслуживает внимания и глубокого изучения.

4. Коммуникативные качества образцовой речи.

Всего принято выделять девять коммуникативных качеств, в соответствии с которыми речь оценивается как «хорошая» или «плохая». Вот эти качества:

1. Правильность.
2. Разнообразие (богатство).
3. Чистота.
4. Точность.
5. Логичность.
6. Выразительность.
7. Уместность.
8. Доступность (понятность).
9. Действенность.

Правильность, чистота и богатство (разнообразие) речи относятся к структурным коммуникативным качествам.

Точность, логичность, выразительность, уместность, доступность, действенность – к функциональным коммуникативным качествам.

5. Структура речевого акта.

Речевой акт – высказывание (речевое действие) или совокупность высказываний, совершаемых одним говорящим с учетом другого. Речевое действие – компонент речевой деятельности, который характеризуется самостоятельной промежуточной целью. Речевой акт – тип речевого действия.

Субъект речевого акта – говорящий или пишущий – производит высказывание, как правило, рассчитанное на восприятие его адресатом. Высказывание выступает одновременно и как продукт речевого акта, и как инструмент достижения определенной цели. В зависимости от обстоятельств или условий, в которых совершается речевой акт, он может либо достичь поставленной цели и тем самым оказаться успешным, либо не достичь ее. Чтобы быть успешным, речевой акт как минимум должен быть уместным. В противном случае говорящему ждет коммуникативная неудача.

6. Типы речевых актов.

Анализ фактического материала показал, что весь корпус высказываний, которые были использованы с целью воздействия на поведение и состояние собеседника, распадается на две большие группы:

- директивные речевые акты;
- недирективные речевые акты, способные в определенных ситуациях выполнять модифицирующую функцию.

Внутри названных групп на основе различных прагматических характеристик выделяются более мелкие классы высказываний. Наибольшее количество высказываний-модификаторов по своим прагматическим характеристикам относится к директивным речевым актам. Обилие директивных реплик объясняется тем, что это наиболее простой способ достижения цели.

1.2 ЛЕКЦИЯ 2. Тема: Текст как продукт речевой деятельности. Речевой жанр. Риторические каноны (2 часа)

1.2.1 Вопросы лекции:

1. Публичная речь в системе речевой деятельности
2. Риторика монолога. Монолог и диалог как основные типы речи
3. Роды и виды риторики: общая и частная риторика; академическое, политическое, социально-бытовое, судебное, церковное красноречие. Функционально-смысловые типы речи
4. Устный публичный монолог-рассуждение в границах общей риторики как основной предмет изучения

1.2.2 Краткое содержание вопросов:

1. Публичная речь в системе речевой деятельности.

Публичная речь — это особая форма речевой деятельности в условиях непосредственного общения, речь, адресованная определенной аудитории, ораторская речь. Публичная речь произносится с целью информирования слушателей и оказания на них желаемого воздействия (убеждение, внушение, воодушевление, призыв к действию и т. д.). По своему характеру она представляет собой монологическую речь, то есть рассчитанную на пассивное восприятие, не предполагающую ответной словесной реакции. Крупный ученый-лингвист В. В. Виноградов писал: «Ораторская речь — особая форма драматического монолога, приспособленного к обстановке общественно-бытового или гражданского «действия»:

По мнению специалистов, для современного монолога типичны значительные по размеру отрезки текста, состоящие из высказываний, имеющих индивидуальное композиционное построение и относительную смысловую завершенность. Эти признаки свойственны и публичной речи. Однако строгих границ между монологом и диалогом не существует. Почти в любом монологе присутствуют элементы «диалогизации», стремление преодолеть пассивность восприятия адресата, желание втянуть его в активную мыслительную деятельность. Особенно это характерно для ораторской речи.

2. Риторика монолога. Монолог и диалог как основные типы речи.

Монолог и диалог - две основные разновидности речи, различающиеся по количеству участников акта общения.

Диалог - это разговор двух или нескольких лиц. Основной единицей диалога является диалогическое единство - тематическое объединение нескольких реплик, представляющее собой обмен мнениями, каждое последующее из которых зависит от предыдущего. На характер реплик оказывает влияние так называемый кодекс взаимоотношений коммуникантов. Выделяют три основные типа взаимодействия участников диалога: зависимость, сотрудничество и равенство. Любой диалог имеет свою структуру: зачин - основная часть - концовка. Размеры диалога теоретически безграничны, поскольку его нижняя граница может быть открытой. На практике же любой диалог имеет свою концовку. Диалог рассматривается как

первичная форма речевой коммуникации, поэтому он получил своё наибольшее распространение в сфере разговорной речи, однако диалог представлен и в научной, и в публицистической, и в официально-деловой речи.

Монолог можно определить как развёрнутое высказывание одного лица. Различают два основных типа монолога. Во-первых, монологическая речь представляет собой процесс целенаправленного сообщения, сознательного обращения к слушателю и характерна для устной формы книжной речи: устная научная речь, судебная речь, устная публичная речь. Наиболее полное развитие монолог получил в художественной речи. Во-вторых, монолог - это речь наедине с самим собой. Монолог не направлен непосредственному слушателю и соответственно не рассчитан на ответную реакцию собеседника. Монолог может быть как неподготовленным, так и заранее продуманным.

3. Роды и виды риторики: общая и частная риторика; академическое, политическое, социально-бытовое, судебное, церковное красноречие. Функционально-смысловые типы речи.

Древняя Греция различала искусство красноречия по видам: политическая речь, судебная и торжественная. Но ранняя классификация красноречия фактически не охватывала всех действительно существовавших видов риторики. А в XIX- XX столетии красноречие становится еще более многообразным. По каким же признакам мы должны классифицировать красноречие? Прежде всего, ораторская речь должна быть определенной не только по своей теме, конкретному содержанию, но и по способу изложения, по тому, как она исполняется, по степени эмоциональности и даже по составу и характеру терминологии. Отсюда следует, что мастерство в красноречии - это овладение спецификой каждого рода и вида ораторского искусства. Итак, родовая и видовая классификация. Делят красноречие на 5 родов, это:

1 род: социально-политическое красноречие. Виды: доклад на политические или экономические темы, отчетный доклад на собрании; политическая речь; дипломатическая речь; военно-патриотическая речь; митинговая речь; агитаторская речь;

2 род: академическое красноречие. Виды: лекция вузовская, научный доклад; научное сообщение или информация; научный обзор;

3 род: судебное красноречие. Виды: прокурорская или обвинительная речь; общественно-обвинительная речь; адвокатская или защитительная речь; общественно-защитительная речь; самозащитительная речь обвиняемого;

4 род: социально-бытовое красноречие. Виды: юбилейная или похвальная речь; застольная речь - тост; надгробное слово или поминальная речь;

5 род: богословско-церковное красноречие. Виды: проповедь; речь на соборе.

4. Устный публичный монолог-рассуждение в границах общей риторики как основной предмет изучения

Публичные выступления - это не только часть профессиональной деятельности большинства юристов, выступающих в судах, в ходе общественных слушаний или на собрании акционеров. Традиционное выступление представляется нам монологом оратора, украшенным цветами его красноречия. Речи лучших ораторов во все времена признавались произведениями искусства. Но профессиональной задачей юриста является достижение конкретного результата (убедить суд в правильности своей позиции по поводу виновности обвиняемого.). Этот результат - решение слушателей. Принимая решение, они отвечают юристу, соглашаясь или не соглашаясь с его мнением, аргументацией, советами.

Таким образом, в профессиональной деятельности юриста выступление никогда не является просто монологом (лекцией в традиционном понимании этого слова). Юрист всегда работает в режиме диалога, рассчитывая на восприятие информации собеседником (клиентом, коллегой по работе, стороной в переговорах, судом). Можно включить в свое выступление элементы диалога, задавая вопросы, и получая из аудитории, в том числе неожиданные. Тем самым можно вызвать интерес и привлечь внимание слушателей, использовать ответы для подчеркивания верности вашей позиции или для демонстрации разнообразия мнений.

ний по проблеме. Можно прокомментировать некоторые ответы немедленно или далее по ходу выступления. Вопросы и ответы позволяют вам оценить подготовленность и восприятие аудитории. Вы можете оттолкнуться от ответов, чтобы перейти к следующей теме или скорректировать ход выступления, изменить его содержание и форму. В ходе выступления можно провести ролевую игру. Она сможет наглядно проиллюстрировать содержание речи, убедить в точности высказываемых аргументов. В некоторых случаях, особенно если выступление предполагается очень продолжительным или состоящим из нескольких отдельных «фрагментов», можно разделить его между двумя ораторами. Периодическая смена выступающих поддержит внимание слушателей и позволит каждому из ораторов максимально сосредоточиться на своей части.

1.3 Лекция 3. (2 ч.) Тема: Этапы создания текста. Инвенция - изобретение текста устного публичного монолога (2 часа)

1.3.1 Вопросы лекции:

1. Работа над содержательной стороной устного публичного монолога
2. Систематика целей речи
3. «Общие места» (топы) как смысловые идеи развертывания темы
4. Способы «размножения идей»
5. Тема и ее деление на подтемы

1.3.2 Краткое содержание вопросов:

1. Работа над содержательной стороной устного публичного монолога.

В основе классической схемы ораторского искусства лежит 5 этапов:

- 1)подбор необходимого материала, содержания публичного выступления
- 2)Составление плана, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности
- 3)«Словесное выражение», литературная обработка речи
- 4)Заучивание, запоминание текста
- 5)Произнесение

Приступая к разработке текста, необходимо определить цель выступления. Говорящий должен ясно представлять, какой реакции он добивается. Основные цели публичного монолога – сообщение и воздействие. Оратор может поставить задачу информировать слушателей, дать определенные сведения. Или он рассчитывает взволновать аудиторию, сформировать у людей убеждения, представления, которые станут мотивами их поведения, то есть призывает к каким-либо действиям. Часто эти цели перекрещиваются, совмещаются в одном выступлении.

Необходимо также выяснить численность аудитории. Большим количеством слушателей сложнее управлять. В огромной массе человек легковерен, склонен к обезличиванию, не способен к критике, видит все в черно - белых красках, реагирует на эмоции. Чем больше аудитория, тем проще, нагляднее, образнее следует говорить. Знание своих слушателей, «принципальная» подготовка речи приобретают особое значение при обсуждении какого - то трудного вопроса в узком кругу специалистов, деловых людей.

2. Систематика целей речи.

Первый компонент триады «язык» затрагивает проблему систематики лексико-грамматической и семантико-сintаксической составляющих в четырех областях представления знаний: Пространство, Время, Пространство-Время, Причинность. Два других компонента, «речь» и «речевая деятельность», относятся к области когнитивной pragmatики, решющей проблемы систематики (типологии) речи в ее жанровом проявлении и дискурса в его статике (тексте) и динамике (речевомыслительной деятельности).

В настоящее время в связи с бурным развитием идей когнитивной науки проблемы категоризации и концептуализации в языке приобретают несомненную актуальность и значимость в лингвистических исследованиях. Фактически при изучении любого языкового явления, любой языковой категории, любой языковой системы могут быть получены новые результаты. В процессе познания мира человек постоянно производит категоризацию его реалий, т.е. систематизирует их согласно индивидуальной мыслительной способности. Категоризация и концептуализация представляют собой неизбежные операции для человеческого мозга, поскольку в речемыслительной деятельности человека задействованы данные когнитивные процессы.

3. «Общие места» (топы) как смысловые идеи развертывания темы

Для осуществления эффективного речевого взаимодействия нам следует понять и уяснить, как возникает и как организуется само содержание речи. Другими словами, нам надо ясно и четко представлять, как зарождающийся в голове человека идеальный образ, идея превращается в добротную, риторически грамотную речь. Традиционная риторика учила строить тексты-монологи — ораторские публичные речи, письма, лекции, при этом в центре внимания ритора была письменная речь, заранее разработанная и тщательно подготовленная. По своему содержанию риторический канон включает 4 этапа-элемента, которые раскрывают путь развития мысли к речи:

- 1) инвенция - нахождение, изобретение «изобрести что сказать»;
- 2) диспозиция - расположение изобретенного, словесное оформление мысли, собственно красноречие — «украсить словами»;
- 3) запоминание;
- 4) произнесение - актерское, театральное исполнение речи.

4. Способы «размножения идей»

Топ «целое – части» отражает движение мысли от целого к частям предмета и снова к целому; расчленение смысловой структуры в речи сопутствует анализу и синтезу. Разделение предмета на части - в риторических целях - вовсе не такая простая задача. Как может показаться на первый взгляд: выделяются именно и только те части предметов, которые и делают их функциональными. 1. Непосредственно служат для их употребления, что входит в состав армии? личный состав, вооружение, военная техника, службы тыла, военные учебные заведения, госпитали и другие службы, морально-психологическое состояние, основанное на идеологии. 2. Во всякой жестокости можно выделить две части: что-то причастное разуму и что-то непричастное разуму.

5. Тема и ее деление на подтемы

В ходе подготовки к переговорам закладывается основа их успешного проведения и результативности. Плохая подготовка может затянуть переговоры, вызвать мысль о некомпетентности партнера, сказаться на его имидже. В такой ситуации инициатива в переговорах может быстро перейти к другой стороне. К переговорам необходимо готовиться всегда, даже если изначально позиция сильна. При отсутствии подготовки к переговорам даже сильная позиция может оказаться уязвимой. Между тем, не стоит ставить себе целью детальную проработку хода переговоров, поскольку если переговорный процесс чуть отклонится в сторону от намеченного плана, то заранее подготовленный план разрушится, что вызовет замешательство, растерянность, неуверенность. Поэтому необходимо тщательно подготовиться к

основным, наиболее важным моментам переговоров. В процессе подготовки к переговорам можно выделить следующие этапы:

- выявление области общих интересов;
- установление деловых отношений с партнером;
- решение организационных (технических) вопросов;
- определение собственной позиции в ее принципиальной (от чего нельзя отказаться ни при каких условиях) и желательной частях (то, чем можно пожертвовать ради выгодного решения);
- выработка вариантов решения и предложений по обсуждаемым вопросам.

1.4 Лекция 4 Тема: Этапы создания текста. Инвенция - изобретение текста устного публичного монолога (2 часа)

1.4.1 Вопросы лекции:

1. Логический тезис целого текста, его содержание, структура текстовое представление
2. Выработка и проверка основного логического тезиса задуманного текста
3. Описание и рассуждение (описание – общая логическая структура, основанная на топах «род и вид» или «целое и части»)
4. Рассуждение – общая логическая структура, основанная на топах «причина» и «следствие»

1.4.2.1 Краткое содержание вопроса:

1. Логический тезис целого текста, его содержание, структура текстовое представление

Основной логический тезис целого текста:

- a) сформулировать на основании всего содержания текста в опоре на модель: S лог. + P лог., где Sлог. - тема целого текста, а P лог. - логический предикат, или характеристика темы, мнение о теме;
- б) проанализировать подачу тезиса в тексте: предъявляется открыто или нет, повторяется ли и сколько раз, перефразируется ли; в) оценить расположение тезиса в стандартных местах подачи (заголовок, конец вступления, заключение) или с нарушением стандарта; г) выписать (при наличии) авторские формулировки тезиса, сравнить первичную и окончательную формулировки и сделать вывод о наличии и характере риторического приращения (логического, эмоционального, оценочного, волевого в конечной подаче).
- Тематическое поле тезиса: выписать тематические цепочки номинаций, создающих понятийную сетку логического субъекта текста (темы, S лог.) и логического предиката (P лог.). Дать общую характеристику этих полей (лексические сигналы по стилистической окраске и структурному разнообразию, количеству, сочетаемости, размещению).
- Общая логическая структура: оформить в виде схемы-логографа; оценить соответствие тезиса, аргументов и вывода.

2. Выработка и проверка основного логического тезиса задуманного текста

Всякое доказательство включает три взаимосвязанных элемента: тезис, аргументы (доказывы или основания), демонстрацию. Каждый из этих элементов в логической структуре доказательства выполняет свои особые функции, поэтому ни один из них нельзя игнорировать при построении логически правильного доказательства. Допустим, адвокату необходимо доказать алиби подсудимого. Адвокат, прежде всего, формулирует тезис и доказывает, что в день и час совершения преступления его подзащитный находился в другом месте. Аргументами в подтверждение истинности данного тезиса будут процессуальные доказательства. Демонстрация должна наглядно убедить суд (присяжных заседателей) в логической связи между тезисом адвоката и установленными по делу фактами. Рассмотрим каждый элемент доказательства.

Аргументы - такие истинные суждения, с помощью которых подтверждается или опровергается тезис. Доказать тезис - значит привести суждения, которые были бы необходимыми и достаточными для обоснования истинности выдвинутого тезиса или его опровержения. Аргументы выполняют роль логического фундамента доказательства и отвечают на вопрос: с помощью чего ведется обоснование тезиса? Аргументами могут быть: теоретические и эмпирические обобщения (законы науки, общие правовые положения, нормы права, определения в уголовном и уголовно-процессуальном кодексах, аксиомы - практически очевидные, не требующие доказательства положения), а также утверждения о фактах, истинность которых установлена.

Демонстрация (форма доказательства) - это способ логической связи тезиса с аргументами.

3. Описание и рассуждение (описание – общая логическая структура, основанная на топах «род и вид» или «целое и части»)

В зависимости от содержания высказывания нашу речь можно разделить на такие типы: описание, повествование, рассуждение. Каждый тип речи обладает отличительными признаками.

Описание — это изображение какого-либо явления действительности, предмета, лица путем перечисления и раскрытия его основных признаков. Например, описывая портрет, мы укажем на такие признаки, как рост, осанку, походку, цвет волос, глаз, возраст, улыбку. Общим для всех видов описания является одновременность проявления признаков. Цель описания в том, чтобы читатель увидел предмет описания, представил его в своем сознании.

Рассуждение — это словесное изложение, разъяснение, подтверждение какой-либо мысли. Композиция рассуждения такова:

первая часть — тезис, мысль, которую надо логически доказать, обосновать или опровергнуть;

вторая часть — обоснование высказанной мысли, доказательства, аргументы, подтверждаемые примерами;

третья часть — вывод, заключение.

4. Рассуждение – общая логическая структура, основанная на топах «причина» и «следствие».

Логическая форма рассуждения - это его структура, которая оказывается в результате абстрагирования от значений нелогичных сроков.

Для того, чтобы выяснить логическую форму рассуждения, необходимо:

1) восстановить рассуждения в полном виде, то есть выявить все его предпосылки и вывод;

2) выяснить логические термины, входящие в состав предпосылок и вывода, умозаключения;

3) заменить простые высказывания, входящие в состав предпосылок и заключения, на определенные символы;

4) изобразить логическую форму рассуждения с помощью соответствующей схемы.

1.5. Лекция 5 (2 ч.) Тема: Этапы создания текста. Диспозиция (расположение) (2 часа)

1.5.1 Вопросы лекции:

1. Работа над композиционной стороной задуманного текста
2. Композиция как отражение целевой установки и коммуникативной стратегии автора; композиционные типы целого текста, простые (системно-логический (дедуктивный, индуктивный) и осложненные: проблемный, ступенчатый, концентрический)
3. Линейное и многомерное строение текста
4. Структурные единства: композиционные части (вступление, основная часть, заключение) и логические единства в их составе

5. Выражение композиционного замысла для адресата, правила речевого разграничения композиционных единиц

1.5.2.1 Краткое содержание вопроса:

1. Работа над композиционной стороной задуманного текста

Знакомство с предметом предстоящего выступления и формулировка темы. Толчком к поиску становятся как программные требования по предмету (либо конкретные воспитательные задачи), так и личные интересы, изыскания преподавателя в той или иной области. Формулировка цели выступления и составление плана. После того как произошло знакомство с той или иной предметной областью, связанной с темой выступления, выявлены основные проблемы, задачи, т. е. автор познакомился с необходимым материалом, следует переходить к определению своей позиции и формулировке цели высказывания: зачем, ради чего будем развертывать речь и перед какой аудиторией. Формирование текста выступления. На этом этапе продолжается процесс отбора информации, доказательств, примеров, иллюстраций, раскрывающих основные положения плана. По поводу предварительного написания текста выступления существуют различные точки зрения. Думается, что исходить в данной ситуации следует из конкретных условий: уровня подготовки и опыта учителя, сложности материала, который кладется в основу выступления, степени его освоения, ситуации общения и специфики аудитории и т. д. Всякий раз опытный преподаватель сам определяет необходимую форму реализации текста.

Это могут быть дословная запись, подробный план-конспект, короткий тезисный план с прилагающимися необходимыми выписками. Следует учитывать, что любое выступление должно содержать достаточно яркие и убедительные примеры, иллюстрирующие анализируемые вопросы. При этом обязательно соблюдаются правила цитирования. Психологическая подготовка. Часто оказывается, что выступающий, даже тщательно разработав тему, грамотно составив текст, все же терпит неудачу в аудитории. Причина – в отсутствии у говорящего психологической установки на общение. После того как выступление сформировано, целесообразно провести репетицию, которая поможет проверить подготовленный материал, провести хронометраж, внести необходимые уточнения и исправления, выбрать нужные интонации.

2. Композиция как отражение целевой установки и коммуникативной стратегии автора; композиционные типы целого текста, простые (системно-логический (дедуктивный, индуктивный) и осложненные: проблемный, ступенчатый, концептуальный)

Когда говорится о композиции ораторской речи, то обязательно учитывается, как соотносятся между собой части выступления, какое место занимает отдельная часть по отношению ко всему выступлению. Организация материала в речи, расположение всех частей выступления определяются замыслом оратора, содержанием выступления. Если соотношение частей выступления нарушается, то эффективность речи снижается, а иногда сводится к нулю. На разных этапах подготовки речи составляются различные по цели и назначению планы. Так, после выбора темы выступления рекомендуется составить предварительный план будущей речи. Для чего он нужен? Обычно каждая тема требует решения многих вопросов. Например, в выступлении на тему об охране окружающей среды можно говорить о загрязнении воздуха, рек, морей, водоемов, об истощении почвы, об уничтожении лесов, растительности, о защите животного мира и т. д. Видите, сколько вопросов связано с данной темой. Поэтому важно сразу определить, какие конкретно вопросы вы предполагаете осветить в своей речи. Из перечисления этих вопросов и состоит предварительный план, который помогает более целенаправленно подбирать литературу и отбирать фактический материал для выступления. Конечно, в процессе изучения литературы, анализа подобранного материала план может измениться, однако он будет способствовать вашей целеустремленной работе.

3. Линейное и многомерное строение текста

Цепная (последовательная, линейная) связь, пожалуй, самый распространённый способ соединения предложений (ср. последовательную связь придаточных в сложноподчинённом предложении). Широкое использование цепных связей во всех стилях речи объясняется тем, что они в наибольшей степени соответствуют специфике мышления, особенностям соединения суждений. Там, где мысль развивается линейно, последовательно, где каждое последующее предложение развивает предшествующее, как бы вытекает из него, неизбежны цепные связи.

Среди различных видов цепной связи по способу выражения наиболее широко распространены:

местоименные связи (существительные, прилагательные, числительные заменяются в последующем предложении местоимениями и местоименными наречиями);

лексические и синтаксические повторы;
синонимические замены.

4. Структурные единства: композиционные части (вступление, основная часть, заключение) и логические единства в их составе

Введение (вступление). Вступление - это тезис сочинения. Поэтому оно должно содержать зерно будущей работы, нести достаточно большой объем информации, должно быть написано «выпукло», ярко. Для "надежности" можно повторить (несколько видоизменив) формулировку темы.

Основная часть. Если целью введения было подвести к теме, приоткрыть некий аспект, в котором тема будет раскрыта, то в основной части (в двух и более подпунктах центральной части составляемого плана) необходимо раскрыть тему, причем сделать это логично, аргументированно и динамично.

Заключение. Как уже говорилось, каждая часть сочинения, а следовательно, и составляемого плана выполняет особую, только ей присущую функцию. И, как явствует из названия, функция заключения - в подведении итогов, в оформлении выводов, которые родились в ходе рассуждений на заданную тему.

5. Выражение композиционного замысла для адресата, правила речевого разграничения композиционных единиц

Фразеологические обороты в основной своей массе синтаксически представлены словосочетаниями и являются соответствиями лексических единиц, поддаются морфологическому определению и имеют лексические синонимы и семантические соответствия. Следовательно, выражать они могут либо действия, либо признак, либо качество, образованное на основе метафорического осмысления.

В других типах устойчивых выражений, имеющих структуру законченного предложения, посредством особых форм синтаксического построения передается не одна, а две и более содержательные категории, а значит, мы имеем предикативную основу, тяготеющую к сюжету. В особых случаях это может быть двух-, трехуровневый сюжетный план. В разграничении таких сложных форм устойчивых выражений зачастую возникают сложности.

1.6.Лекция 6 (4 ч.) Тема: Этапы создания текста. Элокуция (2 часа)

1.6.2.1. Вопросы лекции:

1. Устность речи и средства ее достижения;
2. Диалогизация и способы диалогизации, включение приемов диалогизации .
3. Интимизация как способ повышения воздействующей силы текста.
4. Языковые и речевые средства выразительности (состав языковых средств в соответствии с целевой установкой автора).
5. Тропы и фигуры как средства усиления воздействия, внешняя выразительность

1.6.2.2. Краткое содержание вопросов:

1. Устность речи и средства ее достижения

Можно сказать, что это сплав некоторых конструктивных речевых особенностей конкретного человека, которые сразу привлекают к его словам внимание.

Эффективность выступления человека, речь которого выразительна, чрезвычайно велика: слушатели сразу же начинают интересоваться предметом разговора и оказывают живое содействие процессу обсуждения темы выступления. Кроме того, выразительная речь полностью захватывает внимание человека, вызывает у него новые и приятные эмоции. Но какие средства выразительности речи оказывают на нее наибольшее влияние?

Прежде всего, она зависит от богатства словарного запаса, а также достигается путем использования в речи несвойственных простому человеку оборотов, полного отсутствия штампов и устойчивых клише в речи.

Кроме того, выразительность можно повысить, если использовать в своих выступлениях специально предназначенные для этого художественные приемы и обороты, пользоваться выразительными и иносказательными средствами речи, которые традиционно обозначаются как тропы и фигуры. Также помогает широкое использование пословиц и поговорок, устойчивых выражений и крылатых фраз. Все, что только окружает человека, может быть обозначено словом. Однако не следует думать, будто слова несут на себе только информационную нагрузку о смысле явления или характере предмета. Нет. Слово таково, что легко может преподнести конкретное явление или предмет в нехарактерном для него образе, создать для него соответствующую эстетическую окраску.

2. Диалогизация и способы диалогизации, включение приемов диалогизации

Для того чтобы быть эффективным, монолог (лекция, доклад, выступление на митинге, слово учителя на уроке и т. д.) должен включать в себя средства диалогизации: обращения, вопросы или вопросо-ответные ходы, частицы, вводные слова и выражения, которые позволяют устанавливать контакт с аудиторией, вызывать и поддерживать ее внимание и интерес к речи. Наиболее распространенной является точка зрения, согласно которой диалогичность монологической речи ассоциируется с использованием приемов и средств активизации внимания слушателей. Однако эта точка зрения разделяется не всеми исследователями.

Так, например, С. В. Светана называет диалогизацию, в основе которой лежат средства активизации реакции слушателей, псеводдиалогизацией. Рассматривая вопросы диалогичности монологических жанров телевизионной речи и исходя из положения о том, что в устной звучащей речи монолог носит диалогизированный характер, "неизбежно отражает особенности форм диалогического общения", автор выделяет внешние признаки диалогичности, к которым относит средства и приемы, помогающие установить контакт, стимулирующие внимание, призывающие слушателя следовать за мыслью говорящего. Это обращения, императивные формы, призывающие к активному действию, формы 2-го лица, употребленные в прямом и обобщенно-личном значении, безличные формы, вопросно-ответные построения.

3. Интимизация как способ повышения воздействующей силы текста

Инстимизация - философская теория процесса восприятия информации, которая представляет получателя и источник информации как совершенно различные по образу мыслей и чувств сознания. Концепция И. родилась под влиянием культурологических идей Ю.М. Лотмана и М. М. Бахтина. Знание о другом человеке интимизируется в том случае, когда другой в глазах получателя информации разусредняется, то есть становится не просто безликим источником информации, но и ее равноценным производителем, когда другой становится не таким, как «другие», когда мы ценим не только свою оценку другого, но его оценку себя и других вещей и объектов, которые в этом случае как бы одушевляются, получают статус событийности.

Автор этой концепции, петербургский философ Борис Шифрин вот что пишет по этому поводу: «Интимизация - это некое преображение мира, когда ставится под вопрос его одинаковость для всех. Так же как любая масса искривляет пространство и по-своему изменяет его геометрию, так наличие другого человека, который как-то относится к жизни, воспринимает свою явь, должно настолько преобразовать мир, что возникает чувство расширения, когда становится непонятным, кто субъект постижения нового бытия, кто инструмент для этого постижения, а кто - само это бытие» (подобно тому как это происходит в мифе).

4. Языковые и речевые средства выразительности (состав языковых средств в соответствии с целевой установкой автора).

Средства речевой выразительности – это один из важнейших факторов, благодаря которому русский язык славится своим богатством и красотой, которая не раз была воспета в стихах и бессмертных произведениях русских классиков-литераторов. Средства речевой выразительности – это один из важнейших факторов, благодаря которому русский язык славится своим богатством и красотой, которая не раз была воспета в стихах и бессмертных произведениях русских классиков-литераторов. По сей день русский язык является одним из наиболее сложных для изучения. Этому способствует огромное количество средств выразительности, которые присутствуют в нашем языке, делают его богатым и многогранным. На сегодняшний день нет чёткой классификации средств выразительности, но всё же можно выделить два условных вида: стилистические фигуры и тропы. Наиболее часто встречающиеся средства выразительности.

Гипербола (греч. hyperbole – преувеличение) – это вид тропа, основой которого является преувеличение. Благодаря использованию гиперболы усиливается значение и производится нужное впечатление на слушателя, собеседника или читателя. Например: море слез; океан любви.

Метафора (греч. metaphor – перенесение) – одно из важнейших средств речевой выразительности. Этот троп характеризуется переносом характеристик одного предмета, существа или явления на другой. Этот троп похож на сравнение, но слова «словно», «как будто», «как» опускаются, но каждый понимает, что они подразумеваются : подмоченная репутация; светящиеся глаза; бурлящие эмоции.

Эпитет (греч. epitheton – приложение) – это определение, придающее самым обыденным вещам, предметам и явлениям художественный окрас. Примеры эпитетов: лето золотое; струящиеся волосы; волнистый туман.

Антитеза (греч. antithesis – противопоставление, противоречие) – еще одно средство выразительности, которое используется для усиления драматизма и характеризуется резким противопоставлением явлений или понятий. Очень часто антитезу можно встретить в стихах: «Ты богат, я очень беден; ты прозаик, я поэт...» (А.С. Пушкин).

Сравнение – стилистическая фигура, название которой говорит само за себя: при сравнении один предмет сопоставляется с другим. Есть несколько способов, которыми может быть представлено сравнение:

Фразеологизмы – средство лексической выразительности речи, которое, в отличие от других, не может быть использовано автором индивидуально, так как это, прежде всего, устойчивое словосочетание или оборот, свойственный только русскому языку (ни рыба, ни мясо; дурака валять; как кот наплакал).

Олицетворение – это троп, которому свойственно наделение человеческими свойствами неодушевленных предметов и явлений (И лес ожил – заговорили деревья, запел ветер в верхушках елей).

5. Тропы и фигуры как средства усиления воздействия, внешняя выразительность

Тропы (греч. tropos — поворот, оборот речи) - слова или обороты речи в переносном, иносказательном значении. Тропы - важный элемент художественного мышления. Виды тропов:

метафора, метонимия, синекдоха, гипербола, литота. Стилистические фигуры - обороты речи, применяемые для усиления экспрессивности (выразительности).

Гипербола (греч. hyperbole — преувеличение) - разновидность тропа, основанная на преувеличении («реки крови», «море смеха»). Средствами гиперболы автор усиливает нужное впечатление или подчеркивает, что он прославляет, а что высмеивает. Гипербола встречается уже в древнем эпосе у разных народов, в частности в русских былинах.

В русской лирике к гиперболе охотно прибегали Н. В. Гоголь, Салтыков-Щедрин и особенно

Литота (греч. litotes — простота) - троп, противоположный гиперbole; образное выражение, оборот, в котором содержится художественное преуменьшение величины, силы, значения изображаемого предмета или явления.

Метафора (греч. metaphor — перенесение) - троп, скрытое образное сравнение, перенесение свойств одного предмета или явления на другой на основании общих признаков («работа кипит», «лес рук», «тёмная личность», «каменное сердце»...).

1.7. Лекция 7. (2 ч.) Тема: Подготовка к публичному выступлению. Аргументация (2 часа)

1.7.1 Вопросы лекции:

1. Понятие об аргументе, виды аргументов (аргумент логический и аргумент-факт, аргумент в художественной форме).
2. Способы представления аргументов; выработка и проверка аргументов.
3. Аргументы и контраргументы.
4. Компактное представление всей логической системы текста-рассуждения (тезис – аргументы – [иллюстрации] в схеме-логографе

1.7.2. Краткое содержание вопросов:

1. Понятие об аргументе, виды аргументов (аргумент логический и аргумент-факт, аргумент в художественной форме).

Под аргументацией понимается процесс приведения доказательств, объяснений, источников в систему для обоснования какой-либо мысли перед слушателями или собеседником. Из приведенного определения видно, что: аргументация – это системаутверждений, то есть они должны быть связаны друг с другом; аргументация – это процесс, следовательно, нужно расположить утверждения, аргументы в определенной продуманной последовательности. То, что приводимые вами аргументы образуют систему и расположены в определенной последовательности, должно быть очевидно не только вам, но и вашим слушателям, то есть аргументация должна осуществляться таким образом, чтобы слушатели аргументы восприняли. Таким образом, задача оратора – не только предложить некую систему аргументов в защиту некоторой идеи, но и обеспечить ее понятность, доступность аудитории. Цели аргументации. Аргументы, которые приводит оратор, подразделяются на аргументы «за» и аргументы «против». Ваши аргументы «за» должны убедить аудиторию в следующем:

- что они правдивы, опираются на авторитетные источники;
- что они доступны, просты и понятны;
- что они максимально близки установившимся в аудитории мнениям, представлениям о справедливости, чести, общественном идеале;
- что они отражают объективную реальность, соответствуют здравому смыслу.

Аргументы «против» должны убедить аудиторию в том, что критикуемые вами позиции, точки зрения не обладают теми признаками, которые выделены выше для аргумента «за».

2. Способы представления аргументов; выработка и проверка аргументов.

Аргументация — один из способов обоснования утверждений (суждений, гипотез, концепций и т. д.). Утверждения могут обосновываться путем непосредственного обращения к действительности (посредством наблюдения, эксперимента и других видов, практической

деятельности), а также с помощью уже известных положений (аргументов) и средств логики. Во втором случае обоснование тоже осуществляется путем обращения к действительности, но не непосредственного, а опосредованного.

Доказательство — это установление истинности какого-либо положения с использованием логических средств и утверждений истинность которых уже установлена. Доказательство является частным случаем аргументации.

3. Аргументы и контраргументы.

Цепь аргументации и контраргументации можно продолжать долго, и я советую именно это и сделать, создав как можно более полный список аргументов, контраргументов, контр-контраргументов, чтобы ничего не осталось в тени, чтобы каждый известный тебе аргумент был рассмотрен. Беседуй с другими людьми - наверняка у них найдется много ненайденных тобой аргументов «за» и «против».

В итоге станет ясно, что невозможно ничего доказать – цепь аргументов и контраргументов бесконечна, но что останется неизменным, так это твое чувство вины, то есть ты будешь жить так, словно твоя виновность является все-таки доказанной. Устрой штурм концепции: постоянно возвращайся к этой теме, бери свои записи, и снова и снова проходись по аргументам, добивайся ясности в том, что нет оснований полагать, что ты «виновата» в страдании мужа.

Противопоставляй ясность об отсутствии оснований считать чувство вины в данной ситуации правомерным, и ясность в том, что чувство вины все равно возникает. Повторяй это упражнение 100 или 1000 раз, фиксируй то, что рассудочных оснований для вины нет, а чувство вины есть, пока в итоге не возникнет новое качество ясности, сопровождающееся новой степенью свободы от чувства вины в данной ситуации.

4. Компактное представление всей логической системы текста-рассуждения (тезис – аргументы – [иллюстрации] в схеме-логографе

Основной тезис – это утверждение, которое требует обоснования. Он включает в себя предмет речи (о чём говорится в тексте) и главный анализируемый признак (что говорится об этом предмете).

Аргументы – это доказательства, основания тезиса.

Иллюстрации – примеры, подтверждающие теоретические положения.

Вывод – содержит аналитическую оценку ситуации, намечает перспективы исследования.

Логическая схема текста

Основной тезис Аргумент 1 Иллюстрация 1	Видовое разнообразие биосфера уменьшается в результате деятельности человека. Использование огня вызвало разрушение растительных сообществ и уничтожение многих видов животных в различных районах планеты. Охотники комбинировали разные способы охоты, использовали огонь для загона и ловли дичи и тем самым истребили многие виды растений и животных.
Дальше составляйте самостоятельно!	
Вывод (аналитическая оценка ситуации)	Дальнейшее углубление экологического кризиса может привести к переходу биосферы в качественно новое состояние. Необходима разработка и реализация новых, не противоречащих законам биосфера, способов ведения хозяйства человеком.

1.8. Лекция 8. (4 ч.) Тема: Основные жанры и виды речей (2 часа)

1.8.1 Вопросы лекции:

- Систематика диалогов по сфере и цели речи

2. Деловой диалог: pragматическая установка, этические обязательства, логические требования, композиционные стандарты, речевые умения участников, способы повышения деловой результативности. Непринужденная беседа: фактическая установка, тематический состав и композиция, права и обязанности собеседников, клише гармонического общения
3. Жанры полемики: дискуссия, спор, свара

1.8.2 Краткое содержание вопросов:

1. Систематика диалогов по сфере и цели речи

Устная или письменная речь в русском языке является звуковой. Знаки на письме выражают не только непосредственное значение, но и передают звуковой состав слов. Для неиероглифических языков письмо – это лишь своеобразное изложение устной речи.

Каждому диалогу свойственна своя структура: зачин; основная часть; концовка. В зависимости от целей, задач, роли собеседников выделяют такие типы диалога: бытовой; интервью; деловая беседа.

2. Деловой диалог: pragматическая установка, этические обязательства, логические требования, композиционные стандарты, речевые умения участников, способы повышения деловой результативности. Непринужденная беседа: фактическая установка, тематический состав и композиция, права и обязанности собеседников, клише гармонического общения.

Диалог – это простой обмен репликами, но этот обмен подчинен определенным правилам и законам. Общие правила диалога ясны большинству, но повторить часть из них, думаю, не будет лишним. Очень важно помнить, что вопрос требует ответа, а если вас попросили что-либо сделать, необходимо или сделать это, или сообщить об отказе, обосновывая его. Также, если человек просто что-то рассказывает (делится чем-то наболевшим), необходимо внимательно слушать. Диалоги бывают и бытовые (в кругу семьи, с друзьями, на улице и т.д.). Их цели и тематики разные (что-то спросить, посоветоваться, развлечься, отдохнуть и т. д.). Если вы хотите начать диалог, важно помнить следующее:

а) Обоюдное желание вести разговор. Необходимо учесть, имеет ли время (желание) ваш собеседник для диалога;

б) Тема должна интересовать обоих. Самое главное, что полезным и содержательным такой разговор будет в том случае, если собеседники владеют этой темой, она интересует их обоих, и, более того, каждый может изложить свои взгляды относительно этой темы;

в) Конечно же необходимо говорить на одном языке. То есть учесть и возраст, и пол, и образование. Это сделает беседу полезной и принесет удовлетворение от разговора;

г) Не менее важно быть при этом дружелюбным, искренним, объективным, уверенным и увлеченным. Деловое общение, конечно же, отличается от бытового. Тут важно помнить, что деловому человеку чаще всего общаться приходится независимо от желания. Особенно это относится к руководству. На самом деле, успех сегодняшнего делового общения (в связи с расширением деловых контактов) напрямую зависит от знания и грамотного использования правил, регламента, протокола.

3. Жанры полемики: дискуссия, спор, свара

Спор — это тонкое искусство, у него имеется множество трудноуловимых психологических, нравственных и этических граней. Выявлять и учитывать их в споре позволяет только практика. Под спором понимается столкновение мнений или позиций, в ходе которого стороны приводят аргументы в поддержку своих убеждений и критикуют несовместимые с ними представления другой стороны.

Спор является частным случаем аргументации, ее наиболее острой и напряженной формой. Всякая аргументация имеет предмет, или тему, но спор характеризуется не просто определенным предметом, а наличием несовместимых представлений об одном и том же объекте, явлении и т.д. для обозначения процесса обмена противоположными мнениями. Течение спора зависит от состава его участников — от их уровня культуры, эрудиции, компе-

тентности, жизненного опыта, владения полемическими навыками и умениями, знаниями правил публичного спора. Но именно данные качества на практике зачастую отсутствуют. В спорах порой не хватает глубины, веских доводов, терпимости к инакомыслию, способности вслушаться и принять иную, ежели свою, точку зрения.

Дискуссией (от лат. *discussio* — исследование, рассмотрение) называют публичный спор на собрании. Ее цели: выяснение и сопоставление различных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Дискуссия позволяет лучше понять то, что не является в полной мере ясным и не нашло еще убедительного обоснования. Если даже участники дискуссии в итоге не приходят к согласию, в ходе дискуссии они достигают определенно лучшего взаимопонимания.

Дискуссия — эффективный способ убеждения, так как ее участники сами приходят к тому или иному выводу. Дискуссия часто рассматривается как метод, активизирующий процесс обучения, изучение сложной темы, проблемы. В ходе дискуссии, как правило, используются только корректные способы ведения спора. Употребление средств другого рода обычно ведет к прекращению дискуссии.

1.9. Лекция 9. Тема: Основные жанры и виды речей (2 часа)

1.9.1 Вопросы лекции:

1. Диалектика и эристика в споре. Этика спора
2. Основные правила корректной полемики
3. Уловки в споре, классификация уловок С.И. Поварнина, противодействие уловкам. Игровые формы овладения методикой спора
4. Правила корректного поведения в непосредственном речевом общении

1.9.2 Краткое содержание вопросов:

1. Диалектика и эристика в споре. Этика спора

Области ораторской практики делятся на эристику, диалектику, софистику. Разделение это, идущее из античности, связано с тем, на каких условиях ведется речь. Эристика как искусство спора предполагает выигрывание его независимо от того, какими средствами ведется спор, цель речи — утвердить свое право на поступок и оставить за собой окончательное суждение. Приемов эристики достаточно много, но принципы у них однородны — не дать закономерно и последовательно развить мысль, чтобы дело полностью прояснилось, и утвердить свой интерес. Таким образом, эристика — диалог вне диалектических правил, ведение спора ради победы. Правила диалектики противоположены правилам эристики. Они состоят в том, что участники диалога совместно ищут объективную истину. Между противоположными этическими требованиями диалектики и эристики находится софистика. Смысл софистики как этики речи состоит в видимом следовании диалектике, но с эристической целью — добиться выигрыша спора. Софистика — поиск объективной истины с целью добиться выигрыша в споре. Для этой цели используется действие с объемом понятий. Всякое понятие расширено или сужено, если оно не определено строго предварительно. Прием сведения к абсурду — характерная черта софистики.

2. Основные правила корректной полемики

Полемистам необходимо знать основные правила ведения спора, соблюдение которых повышает эффективность выступления, способствует успеху в дискуссии и полемике. К перечню правил следует отнести:

1) умение правильно определить предмет спора и выделить пункты разногласий. Предмет спора — это те положения, которые подлежат обсуждению путем обмена различными точками зрения, сопоставления мнений. Предмет спора должен сразу же обозначаться полемизирующими сторонами. Определив предмет, участники спора должны точно указать, по каким именно пунктам они не согласны с данной мыслью;

2) умение не упускать из виду главных положений, из-за которых ведется спор. Чтобы не потерять предмет спора, не дать увести себя в сторону от обсуждаемой проблемы, полемист должен хорошо знать предмет спора, разбираться в поставленных задачах, тонкостях дела, быть эрудированным и компетентным;

3) умение четко определить свою позицию в споре. Спор становится более плодотворным, если у участников полемики есть общность исходных позиций, начальное взаимопонимание. Мнения участников спора могут быть абсолютно различны, но их должна объединять цель, стремление найти правильное решение, желание разобраться в спорном вопросе и достичь истины;

4) правильное использование понятий. Необходимо выделить основные понятия, связанные с предметом спора, и термины, их обозначающие. Чтобы все участники полемики одинаково понимали употребляемые понятия, целесообразно в начале спора уточнить значение основных слов, исключить их многозначность в рамках дискуссии;

5) уважительное отношение к оппоненту, стремление понять взгляды и убеждения противника, вникнуть в суть его позиции. Это необходимые условия продуктивности публичного спора, плодотворного обсуждения проблем;

6) умение сохранить выдержку и самообладание в споре. Психологи установили, что при попытке навязать оппоненту мнение, расхожее с его собственным, последний воспринимает его как ложное, неприемлемое. Поэтому иногда полезно согласиться с противником, и прежде, чем сказать «нет», произнести «да»;

7) умение обращать внимание на поведение оппонента, верно оценивать его действия. Здесь многое зависит от противника, его характера, темперамента, настроения, национальной принадлежности, общественного положения. Влияние оказывает также и фактор наблюдения со стороны. Полемисту небезразлично, кто станет свидетелем его победы или поражения;

8) умение подбирать убедительные аргументы для обоснования своей позиции и опровержения позиции оппонента. В этой ситуации полемист должен хорошо знать того, к кому обращены его доводы. Кроме того, необходимо учитывать, что доводы должны воздействовать не только на разум слушателей, но и на их чувства. Важно подобрать единственно верные слова, которые окажут воздействие на слушателей именно в данной обстановке.

3. Уловки в споре, классификация уловок С.И. Поварнина, противодействие уловкам.

Игровые формы овладения методикой спора

1) в результате удачного спора из-за истинности мысли мы приходим к выводу: эта мысль — истина или эта мысль ошибочна.

2) в результате удачного спора из-за доказательства мысли получаем вывод: эта мысль не оправдана нашими противниками или эта мысль не опровергнута нашими противниками. Различие в задачах спора здесь огромное. Ведь если противник опровергнул наше доказательство тезиса, одно это еще вовсе не значит, что наш тезис ложен. Просто, мы, может быть, не сумели его доказать. Это бывает в спорах и вообще при доказательствах нередко. Учитель может легко сокрушить доказательство Пифагоровой теоремы, изобретенное гимназистом “по вдохновению” в грозный час у классной доски. Но теорема Пифагора от этого ничуть не поколеблется. Учитель поставит “кол” за неумение доказать ее, а ученик, может быть, ознакомится с “настоящим” доказательством и только. Точно так же если противник опровергает нашу мысль, но неудачно, и мы разбили его опровержение в пух и прах, одно это еще не значит, что тезис наш истилен. Может быть, наш тезис совершенно ошибочен, да противник то не умеет опровергнуть. Такие случаи бывают нередко. Поэтому, неудачное доказательство, взятое само по себе, означает только, что человек не сумел оправдать или опровергнуть тезис, а истинности или ложности тезиса не касается вовсе.

4. Правила корректного поведения в непосредственном речевом общении

Правила речевого общения – это знания, умение использовать правила языковой культуры в различных обстоятельствах. Эффективность и культуру речевого общения оценивают по следующим критериям: точность, доступность, правильность, выразительность, разнообразие, эстетичность.

Грамотность – это основополагающий критерий культуры речевого общения. При любом общении безграмотность не дает возможности понятно изложить суть предложения или задачи, раздражает собеседника. Это выражается в неумении подобрать и использовать нужные слова, облечь их в корректную грамматическую форму, неумение формулировать свои мысли.

Даже беседуя с друзьями или членами семьи, не игнорируйте правила речевого общения, так как, общаясь с руководителем, на деловых переговорах или совещаниях, вам уже будет трудно избежать привычных ошибок, а именно:

- сленг: классно, прикольно, крутизна;
- неправильные ударения в словах;
- слова – паразиты: как бы, так сказать, чисто конкретно;
- избитые фразы

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ – не предусмотрены

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ -

3.1 ПРАКТИЧЕСКИХ занятие № 1 (2 часа) Тема: Структура публичного выступления

3.1.1. Вопросы к занятию:

1. Риторика как наука и учебный предмет. Задачи курса.
2. Риторика и лингвистическая прагматика.
3. Качества совершенной речи в аспекте риторики.
4. Коммуникативные качества образцовой речи.

3.1.2 Краткое описание проводимого занятия:

Студенты выступают с ответами 5-6 минут. Выступления должны быть по возможности компактными и в то же время вразумительными. Семинар обычно проходит в форме развернутой беседы. Отдельные выступления студентов коллективно разбираются, обсуждаются актуальных проблемы. Например, культура и цивилизация тождественны? Заслушиваются рефераты, эссе по данной тематике. Используя групповую форму, выполняют задания по решению тестов. В конце занятия подводятся итоги – выставляются оценки.

3.2 Практическое занятие № 2 Тема: Структура публичного выступления (2 часа)

3.2.1. Вопросы к занятию:

1. Структура речевого акта
2. Типы речевых актов

3.2.2. Краткое описание проводимого занятия:

Заслушиваются выступления ответов на семинарские занятия, дополняют материал по вопросу. Студенты выступают с рефератами по теме, оформление их – по стандарту. Индивидуально студенты работают по карточкам, отвечая на вопросы самостоятельного изучения.

3.3 Практическое занятие № 3 (2 часа). Тема: Текст как продукт речевой деятельности. Речевой жанр. Риторические каноны (2 часа)

3.3.1. Вопросы к занятию:

1. Публичная речь в системе речевой деятельности.
2. Риторика монолога. Монолог и диалог как основные типы речи
3. Роды и виды риторики: общая и частная риторика

3.3.2. Краткое описание проводимого занятия:

Заслушиваются выступления ответов на семинарские занятия, дополняют материал по вопросу. Студенты выступают с рефератами по теме, оформление их – по стандарту. Индивидуально студенты работают по карточкам, отвечая на вопросы самостоятельного изучения.

3.4 Практическое занятие № 4 (2 часа).

Тема: Текст как продукт речевой деятельности. Речевой жанр. Риторические каноны (2 часа)

3.4.1. Вопросы к занятию:

1. Академическое красноречие
2. Политическое красноречие
3. Социально-бытовое красноречие
4. Судебное красноречие
5. Церковное красноречие

3.4.2.Краткое описание проводимого занятия:

Заслушиваются выступления ответов на семинарские занятия, дополняют материал по вопросу. Студенты выступают с рефератами по теме, оформление их – по стандарту. Индивидуально студенты работают по карточкам, отвечая на вопросы самостоятельного изучения.

3.5 Практическое занятие № 5 (2 часа). Тема: Текст как продукт речевой деятельности. Речевой жанр. Риторические каноны

3.5.1. Вопросы к занятию:

1. Устный публичный монолог-рассуждение в границах общей риторики как основной предмет изучения
2. Функционально-смысловые типы речи

3.5.2.Краткое описание проводимого занятия:

После выступления с рефератом организуется обсуждение. При ответах приветствуется умение самостоятельно ставить вопросы, вскрывать противоречия рассматриваемых явлений, видеть различные тенденции их развития. Студенты рассказывают о своём отношении к культуре быта, учебы, досуга, общения. В конце занятия подводятся итоги.

3.6 Практическое занятие № 6 Тема: Этапы создания текста. Инвенция (2 часа)

3.6.1. Вопросы к занятию:

1. Работа над содержательной стороной устного публичного монолога
2. Систематика целей речи

3.6.2.Краткое описание проводимого занятия:

Вступают на занятии по данной теме с рефератами, раскрывая мысли и взгляды философов эпохи Возрождения. Рассказывают биографию, представляют ответы слайдами. В конце семинарского занятия подводятся итоги и выставляются оценки.

3.7 Практическое занятие № 7 (2 часа) Тема: Этапы создания текста. Инвенция (2 часа)

3.7.1. Вопросы к занятию:

1. «Общие места» (топы) как смысловые идеи развертывания темы
2. Способы «размножения идей»

3.7.2.Краткое описание проводимого занятия:

Студенты по желанию выступают с сообщениями, дополняют материал, рассказывают о биографии ученых-философах их взглядах. Выступления занимают по 7-8 минут

На семинарских занятиях осуществляется промежуточная оценка знаний студентов

Работа с учебной и справочной литературой.

3.8 Практическое занятие № 8 (4 часа). Тема: Этапы создания текста. Инвенция (2 часа)

3.8.1. Вопросы к занятию:

1. Тема и ее деление на подтемы

2. Логический тезис целого текста, его содержание, структура, текстовое представление; выработка и проверка основного логического тезиса задуманного текста.

3. Мотивы отбора фрагментов действительности

3.8.2.Краткое описание проводимого занятия:

Семинар проходит в форме развернутой беседы. Предполагает выступления студентов по вопросам подготовленного семинара. Разбор актуальных проблем: сохранение памятников культуры, современное отношение к ним, развитие науки египтологии, изучение правил Конфуция, наука древней Индии. По этой теме семинара практикуется обсуждение рефератов, эссе подготовленных заранее в соответствии с планом.

3.9 Практическое занятие № 9 (4 часа). Тема: Этапы создания текста. Инвенция (2 часа)

3.9.1. Вопросы к занятию:

1. Описание и рассуждение (описание – общая логическая структура, основанная на топах «род и вид» или «целое и части»)

2. Рассуждение – общая логическая структура, основанная на топах «причина» и «следствие»

3. Таксономия

4. Топика

3.9.2.Краткое описание проводимого занятия:

На семинарских занятий осуществляется промежуточная оценка знаний студентов. Ответы по желанию студентов оформляются слайдами. В конце семинара каждый студент оценивается.

3.10 Практическое занятие № 10 (2 часа). Тема: Этапы создания текста. Инвенция

3.10.1. Вопросы к занятию:

1. Типы материала в составе сообщения и фазы инвенции

2. Фаза ориентации

3. Фаза выбора

4. Фаза погружения

3.10.2.Краткое описание проводимого занятия:

Сообщение студентов должно занимать по времени не более 5-6 минут.

На семинаре идёт не проверка подготовки к занятию, а степень проникновения в суть материала, обсуждаемой проблемы. В семинаре участвует вся группа. На этом занятии используется межпредметная связь с дисциплиной – историей. Заслушиваются рефераты по теме и допускается подготовка свободных по выбору студента.

3.11 Практическое занятие № 11 (2 часа) Тема: Этапы создания текста. Диспозиция 2 часа

3.11.1. Вопросы к занятию:

1. Работа над содержательной стороной устного публичного монолога

2. Систематика целей речи

3. «Общие места» (топы) как смысловые идеи развертывания темы

4. Способы «размножения идей»

5. Тема и ее деление на подтемы

3.11.2.Краткое описание проводимого занятия:

Ответы на вопросы семинара занимают 5-6 минут. Студенты выступают с дополнениями. В обязательном порядке используют демонстрационный материал. Можно использовать тех-

нические средства для прослушивания музыкальных произведений. По окончании занятия повторяются выводы, проследив логику их построения.

3.12 Практическое занятие № 12 (2 часа). Тема: Этапы создания текста. Диспозиция 2 часа

3.12.1. Вопросы к занятию:

1. Логический тезис целого текста, его содержание, структура,
2. Текстовое представление; выработка и проверка основного логического тезиса задуманного текста
3. Описание и рассуждение (описание – общая логическая структура, основанная на топах «род и вид» или «целое и части»)
4. Рассуждение – общая логическая структура, основанная на топах «причина» и «следствие»

3.12.2.Краткое описание проводимого занятия:

Студент выступают с ответами на вопросы семинара. Слушают дополнения, задают вопросы выступающему. Используется индивидуальная форма опроса и групповая – ответы на проблемные вопросы данной темы. На тесты отвечают письменно.

Можно использовать технические средства для прослушивания музыкальных произведений знаменитых композиторов: Баха, Моцарта, Бетховена. Живопись студентами представляется в слайдах.

3.13 Практическое занятие № 13 (2 часа).Тема: Этапы создания текста. Элокуция 2 часа

3.13.1. Вопросы к занятию:

1. Устность речи и средства ее достижения;
2. Диалогизация и способы диалогизации, включение приемов диалогизации.

3.13.2.Краткое описание проводимого занятия:

При ответах приветствуется свобода мышления, умение самостоятельно ставить вопросы, вскрывать противоречия рассматриваемых явлений, видеть различные тенденции их развития.. Поэтому желательный стороной занятий является сомнение, критика привычных устоявшихся догм, стереотипов мышления, убедительная аргументация своей точки зрения.

На занятии соблюдается культура дискуссии, умение выслушать оппонента, терпимость к новой, нестандартной точке зрения по рассматриваемому вопросу.

3.14 Практическое занятие № 14 (4 часа). Тема: Этапы создания текста. Элокуция 2 часа

3.14.1. Вопросы к занятию:

1. Интимизация как способ повышения воздействующей силы текста.
2. Языковые и речевые средства выразительности (состав языковых средств в соответствии с целевой установкой автора)
3. Элокуция в составе риторики
4. Прямые тактики речевого воздействия
5. Косвенные тактики речевого воздействия

3.14.2.Краткое описание проводимого занятия:

Сообщение студентов должно занимать по времени не более 5-6 минут.

На семинаре идёт не проверка подготовки к занятию, а степень проникновения в суть материала, обсуждаемой проблемы. В семинаре участвует вся группа. На этом занятии используется межпредметная связь с дисциплиной – русский язык и культура речи.

3.15 Практическое занятие № 15 (2 часа). Тема: Этапы создания текста. Элокуция 2 часа

3.15.1. Вопросы к занятию:

1. Тропы и фигуры как средства усиления воздействия
2. Внешняя выразительность
3. Логика и паралогика

4. Фигуративная практика

5. Фигуры и тропы

3.15.2.Краткое описание проводимого занятия:

Студенты готовят семинарские вопросы слайдами. Также в ответах используют иллюстрации, отрывки из произведений, зачитывая их, библиографические данные поэтов, писателей, музыкантов XVIII века. Можно использовать технические средства для прослушивания музыкальных произведений. Выступления с рефератами может быть представлено в разных формах: тезисно, полностью. В конце занятия выставляются оценки.

3.16 Практическое занятие № 16 (2 часа). Тема: Подготовка к публичному выступлению.

Аргументация

3.16.1. Вопросы к занятию:

1. Понятие об аргументе, виды аргументов (аргумент логический и аргумент-факт, аргумент в художественной форме)

2. Способы представления аргументов; выработка и проверка аргументов

3.16.2.Краткое описание проводимого занятия:

Ответ на семинаре должен отличаться ясностью и четкостью изложения, чтобы этого достаточно рекомендуем составлять конспект ответа. На семинаре возможно дополнение к ответам других студентов.

3.17 Практическое занятие № 17 (2 часа). Тема: Подготовка к публичному выступлению.

Аргументация

3.17.1. Вопросы к занятию:

1. Аргументы и контраргументы

2. Компактное представление всей логической системы текста-рассуждения (тезис – аргументы – [иллюстрации] в схеме-логографе

3. Систематика диалогов по сфере и цели речи

3.17.2.Краткое описание проводимого занятия:

Студенты готовят семинарские вопросы слайдами. Также в ответах используют иллюстрации, отрывки из произведений, зачитывая их, библиографические данные поэтов, писателей, музыкантов XVIII века. Можно использовать технические средства для прослушивания музыкальных произведений. Выступления с рефератами может быть представлено в разных формах: тезисно, полностью. В конце занятия выставляются оценки.

3.18 Практическое занятие № 18 (2 часа). Тема: Основные жанры и виды речей

3.18.1. Вопросы к занятию:

1. Деловой диалог: pragматическая установка, этические обязательства, логические требования, композиционные стандарты, речевые умения участников, способы повышения деловой результативности

2. Непринужденная беседа: фактическая установка, тематический состав и композиция, права и обязанности собеседников, клише гармонического общения

3. Жанры полемики: дискуссия, спор, свара

3.18.2.Краткое описание проводимого занятия:

Сообщение студентов должно занимать по времени не более 5-6 минут.

На семинаре идёт не проверка подготовки к занятию, а степень проникновения в суть материала, обсуждаемой проблемы. В семинаре участвует вся группа. На этом занятии используется межпредметная связь с дисциплиной – русский язык и культура речи.

3.19 Практическое занятие № 19 (2 часа). Тема: Основные жанры и виды речей

3.19.1. Вопросы к занятию:

1. Диалектика и эристика в споре. Этика спора

2. Основные правила корректной полемики

3. Уловки в споре, классификация уловок С.И. Поварнина, противодействие уловкам. Игровые формы овладения методикой спора
4. Правила корректного поведения в непосредственном речевом общении

3.19.2.Краткое описание проводимого занятия:

Студенты готовят семинарские вопросы слайдами. Также в ответах используют иллюстрации, отрывки из произведений, зачитывая их, библиографические данные поэтов, писателей, музыкантов XVIII века. Можно использовать технические средства для прослушивания музыкальных произведений. Выступления с рефератами может быть представлено в разных формах: тезисно, полностью. В конце занятия выставляются оценки.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ не предусмотрены