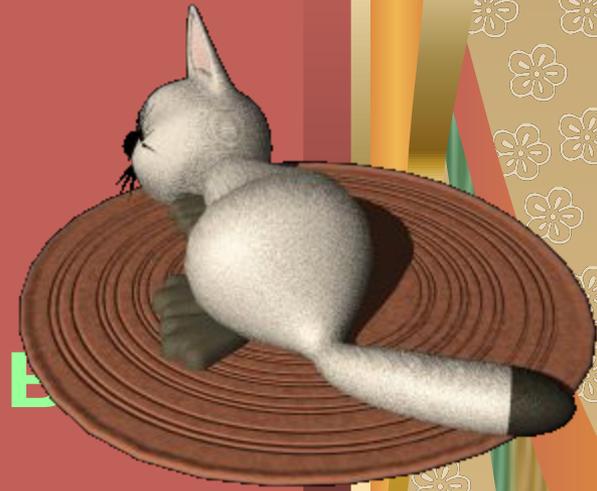


Логические основы риторики



*Ключ к ораторскому
искусству лежит в
логике*

М. В. Ломоносов

1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

Логичность рассуждения – это ясность основных понятий и утверждений, отсутствие противоречий и несогласованностей, последовательность переходов от одной мысли к другой, аргументированное изложение материала.



1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

Риторическая диспозиция
(развертывание) – искусство
организации сообщения,
искусство композиции прежде
всего.

Риторические композиции были
разработаны в ориентации на
судебную речь как образец.



1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

- **Композиция** – группировка и последовательность содержательных частей текста, мотивированные замыслом автора.
- **Композиция** – это строение, расположение частей, структура речевого произведения.



1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

- **Композиция** – выстраивание последовательности частей, с помощью которого постепенно раскрывается целостный замысел – при постоянной заботе автора об управлении вниманием адресата.



1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

1. Введение

2. Основная часть:

2.1. изложение (методы)

2.2. аргументация (тезис, аргумент,
доказательство)

+ (2.3. позитивное доказательство)

+ (2.4. опровержение точки зрения
противника)

3. Заключение

1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

Выстроить композицию означает подобрать нужные *компоненты*, определить их *группировку* относительно цели текста и его основной мысли, разместить отобранное в определенной *последовательности*, совмещая собственные интересы и традиции жанра с интересами адресата.



1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

Требование к построению:
установление четкого членения
сообщения и обеспечение
внутренней связности между его
частями.



1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

Функции введения:

- Привлекать внимание слушателей.
- Настраивать аудиторию на позитивное восприятие речи.
- Готовить почву для разработки темы.



1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

1.
Введение

Реклама

Вербовка
союзников

Презентаци
я
темы

1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

Введение - Реклама

Судебный оратор использует призыв, реферирующий к обстоятельствам «здесь» и «сейчас». *Цель:* выявить потребности и интересы аудитории и, воспользовавшись моментом, привлечь внимание к тому аспекту события, который остался вне поля зрения присутствующих.

1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

Введение – Вербовка союзников

1. Тактика снятия противоречий:

«Поскольку у меня нет оснований сомневаться в вашем интересе к...»,

«Давайте попытаемся разобраться в этом вместе...»



1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

Введение – Вербовка союзников

2. Отложительная тактика: говорящий может упомянуть о многоликости истины, о тщетности односторонних характеристик. Цель: стимулировать у слушателей терпимости к противоположной точки зрения, «усыпить» бдительность, выразить чужую точку зрения как свою.



1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

Введение – Презентация темы
Используется в конвенциональных речевых ситуациях, т. е. когда слушатели ожидают конкретной речи от конкретного лица.



1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

Основная часть в судебной речи
является **двухэлементной**:
состоит из *изложения* и
аргументации.



1. Универсальная КОМПОЗИЦИЯ

Изложение – презентация заранее отобранных фактов. Оратору предстоит показать, что за проблему он намерен представить перед судом. Презентация фактов подчинена критерию релевантности (целесообразности) – критерию меры, предохраняющему от излишнего количества подробностей и от недостатка существенных сведений.



2. Модели (типы) изложения.

1. **Линейная (хронологическая, естественная) – выстраивание событий в линию, так, как они происходили в реальной действительности: от более раннего события к более позднему, от причины к следствию.**



2. Модели (типы) изложения.



2. Модели (типы) изложения.

Слушатель при такой подаче материала чувствует себя предельно комфортно, т. к. ему не приходится проделывать работы по вычленению автора из сообщения, т. е. решать вопрос о том, где здесь факт, а где работа автора с фактом. Однако такая схема является малоэффективной, т. к. не происходит напряженной совместной коммуникативной работы говорящего и слушающего

2. Модели (типы) изложения.

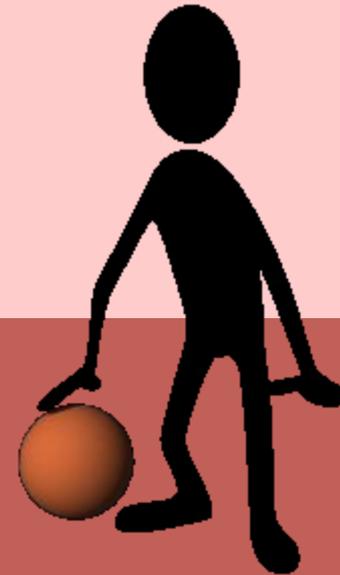
2. Искусственная (искусство группировки фактов).

Задача – заставить слушающего со вниманием следить за ходом мысли говорящего, стимулировать интерес, вызвать появление критического отношения к содержанию речи.



2. Модели (типы) изложения.

1) **Дедуктивный метод** – движение от общего к частному, поиск подтверждений высказанному ранее обобщению.



2. Модели (типы) изложения.

Дедуктивный метод

Общее положение

Следствие

↑
Факт

↑
Факт

↑
Факт

Причина

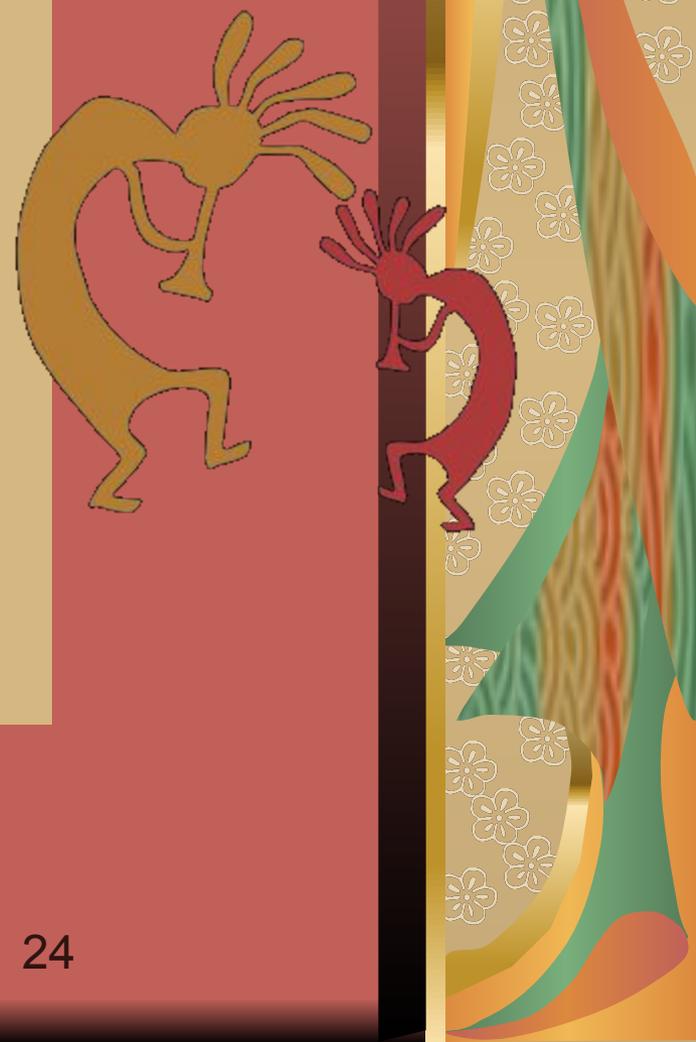
Специфика типа изложения в том, что «kozyри» (сильные аргументы) предъявляются в последнюю очередь

2. Модели (типы) изложения.

2) **Индуктивный метод изложения** – репрезентация частного случая, на основе которого делается общий вывод. На первый план выставляется единичное, которое в дальнейшем представляется как общее.



2. Модели (типы) изложения.



2. Модели (типы) изложения.

3) Метод аналогии – один из вариантов индукции, предполагающий сопоставление фактов, явлений, событий в целях перенесения закономерности, выявленной при анализе хорошо изученного объекта, на менее изученный объект.



2. Модели (типы) изложения.

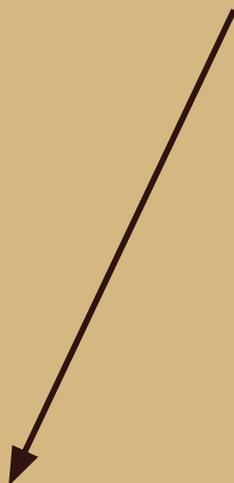
Выделяется существенный признак объекта и фиксируется. Неизвестное сравнивается с известным и также фиксируется.



2. Модели (типы) изложения.

Факт 1

Факт 2



Существенный признак

Общее положение

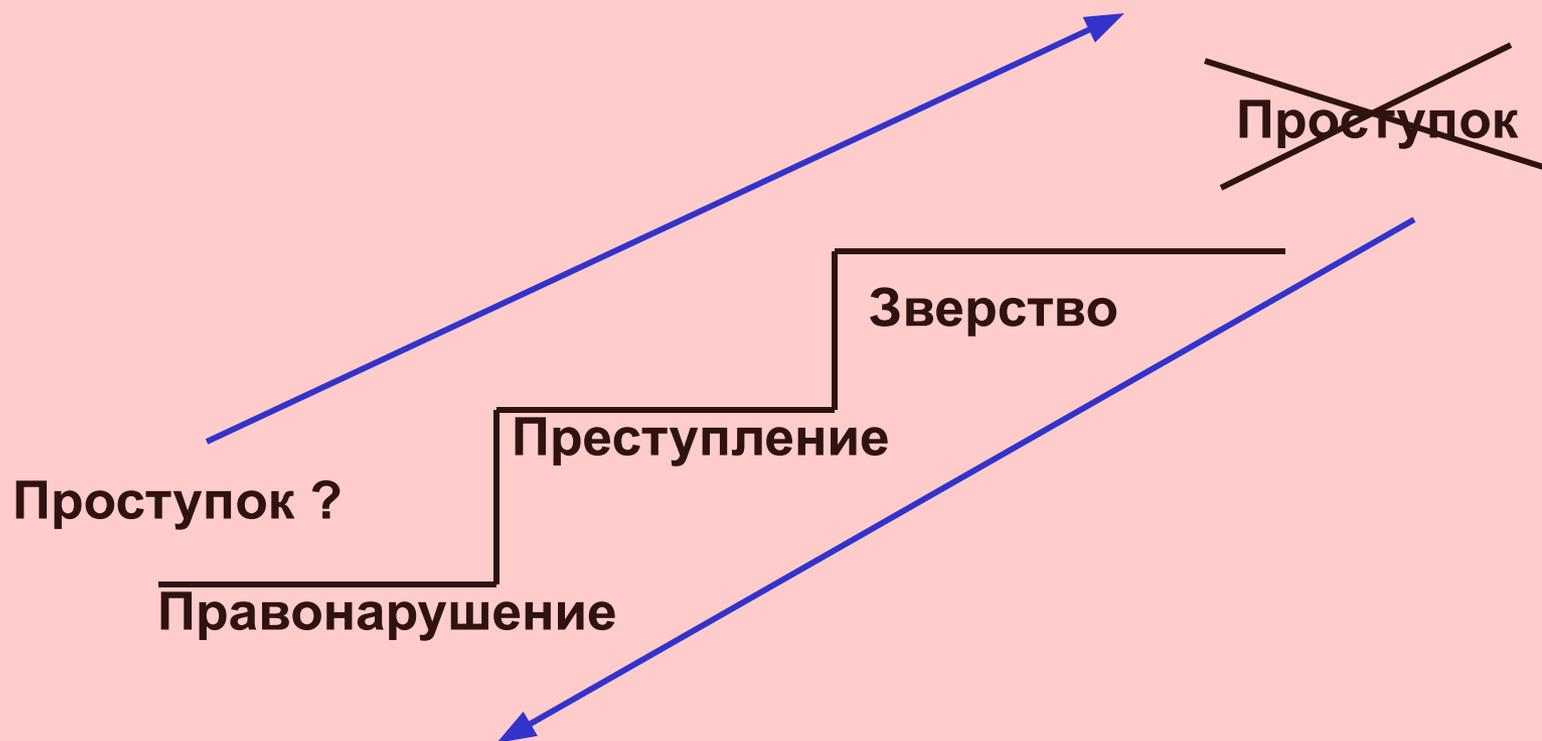
закономерность

2. Модели (типы) изложения.

4) Стадиальный метод (напоминает хронологический) отвечает не логике события, но логике движения мысли. Говорящий относится к каждому следующему пассажиру как к пассажиру, который необходимо закончить, прежде чем переходить к другому. Тема обычно разбивается на ряд частных подтем, о каждой из которых сообщается как бы в отдельности.



2. Модели (типы) изложения.



2. Модели (типы) изложения.

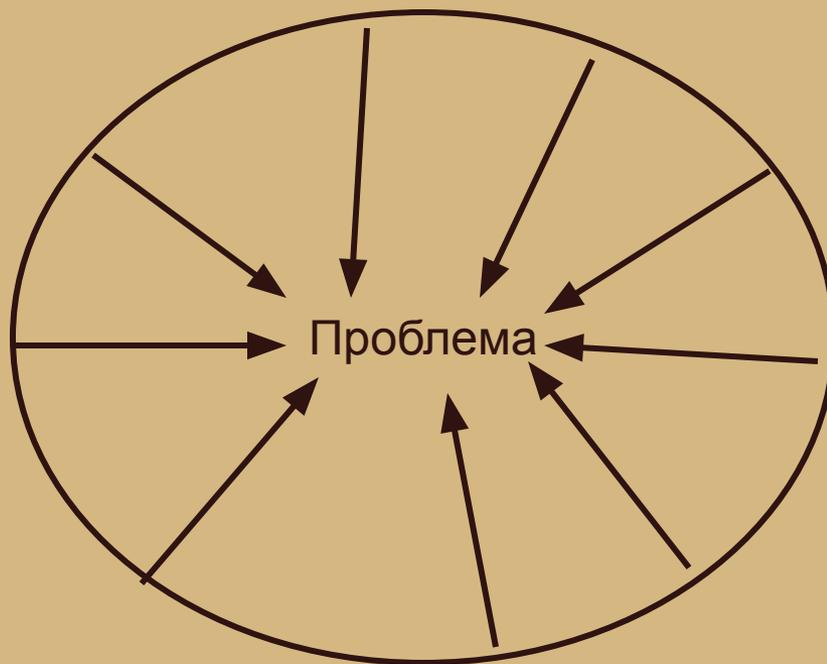
5) Концентрический метод – освещение проблемы (или группы однородных проблем), вокруг которых строится сообщение.

Практика постоянного возврата к проблеме.

Например, мелкомасштабную проблему превратить в глобальную, подключая все новые и новые подробности.



2. Модели (типы) изложения.



3. Виды заключения

Заключение – относительно самостоятельная часть текста, с помощью которой оратор подводит итог сказанному, указывает на перспективы рассмотрения поднятой проблемы, создает целостное представление о теме текста, ставит точку в восприятии высказывания.

3. Виды заключения

1) **Элегантный финал**: шутка, цитата, самохарактеристика (демонстрирует скромность оратора), образ (соотносится с речью в целом), обрывание речи.

Цель: создать контраст между корпусом речи и финалом, произвести глубокое впечатление.

3. Виды заключения

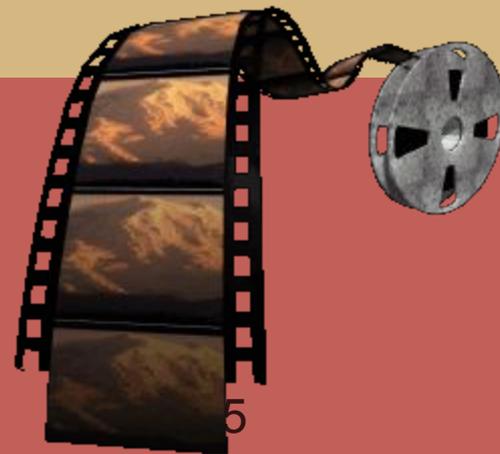
2) **Целесообразный финал** – построить мост между основной частью и заключением, помогая слушателям выйти из речевой ситуации в нужном для оратора направлении.



3. Виды заключения

Виды целесообразного финала

- **Суммирующее заключение** (синтетическое) – подведение итогов и формирование выводов. Может быть развернуто либо на предмет сообщения, либо на структуру сообщения.



3. Виды заключения

**Виды целесообразного финала
Развернутое на предмет
сообщение заключение
воспроизводит схему события.**



3. Виды заключения

Правила построения развернутого на предмет сообщения заключения.

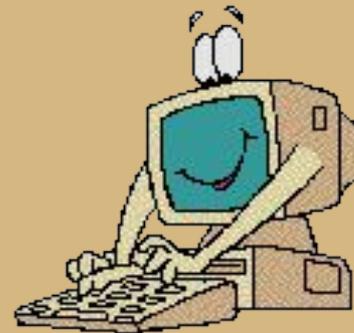
Не следует:

- смешивать факт и его оценку;
- смешивать существенное/случайное;
- расширять/сужать границу предметной области;
- уходить в сторону;
- вводить новую точку зрения.



3. Виды заключения

Развернутое на структуру сообщения заключение призвано воспроизвести не схему события, а логическую схему рассказа о нем. Например, аннотирование – короткий обзор того, в какой последовательности и в каком объеме подавалась информация о событии.



3. Виды заключения

Правила построения развернутого на структуру сообщения заключения.

Не следует:

- забывать о необходимости общей характеристики структуры сообщения;
- перестраивать структуру сообщения на ходу;
- придавать разным частям структуры одинаковое значение;
- упускать внешних средств маркирования частей;
- упускать мотивировок при переходе от одной части к другой.



3. Виды заключения

Типологизирующее (аналитическое) заключение ставит сообщение в перспективу или вводит фон для лучшего его понимания.

Строится на основе аналогии, дает слушателям еще один шанс понять сообщение, углубляет представление о предмете, показывая его с новой (неожиданной) стороны.



3. Виды заключения

**Типологизи-
рующее
заключение**



С перспективой

С фоном

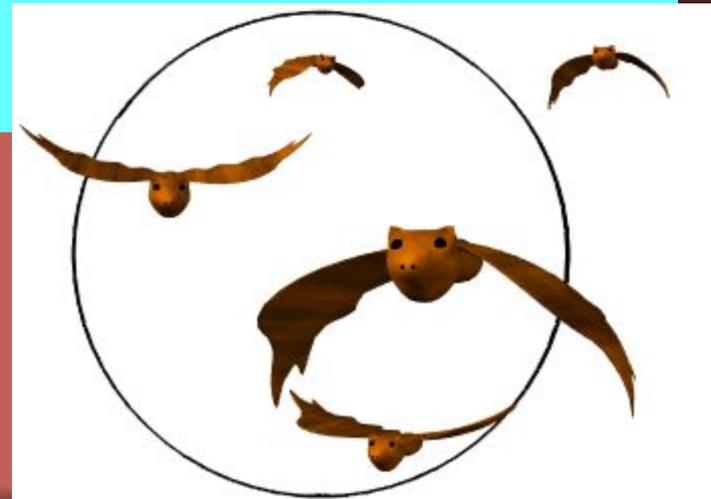
3. Виды заключения

Заключение с перспективой

- Прогнозирует результаты сообщения (показать полезные или вредные следствия предстоящего решения суда).
- Позволяет рассмотреть микросреду, породившую правонарушения, спрогнозировать рост или снижение правонарушений в данной микросреде.

3. Виды заключения

Заключение с фоном ставит объект в ряд ему подобных или в оппозицию с ним. Цель: дать существенные дополнительные представления об объекте сообщения.



3. Виды заключения

Правила создания. Не следует:

- **давать слишком дальнего прогноза;**
- **давать слишком жесткого прогноза;**
- **утрировать перспектив;**
- **прогнозировать по поводу неосновной темы;**
- **забывать о программирующем эффекте прогноза.**



3. Виды заключения

Апеллирующее заключение – способ эмоционально покинуть речевую ситуацию. Предполагает прямое воззвание к чувствам слушателей.

«Я признаю, что мой подзащитный виновен, я не могу отрицать этого, но давайте подумаем о том, не найдется ли в наших сердцах немного сочувствия к нему, уже достаточно наказанного самим собою»

3. Виды заключения

Правила создания. Не следует:

- **Использовать прямых форм воздействия на аудиторию (это может вызвать чувство протеста).**
- **Использовать модель вертикального речевого взаимодействия «снизу»-«вверх» (учитель – ученики), годится лишь горизонтальная модель (собеседник – собеседник).**



3. Виды заключения

- Подчеркивать дистанцию между говорящим и слушающим.
- Прибегать к саморекламе.
- «Выпрашивать» у слушателей согласия.
- Характеризовать аудиторию (здесь собрались достойные люди).



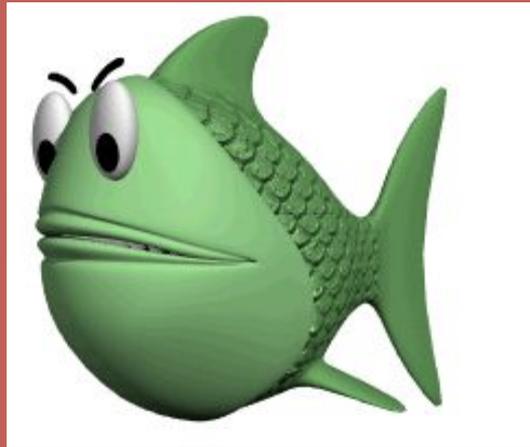
3. Виды заключения

- Противопоставлять одну группу слушателей другой (те, кто согласится со мной, уже понимают, что...).
- Предвосхищать оценок аудитории (может быть, кому-нибудь кажется, что...).
- Принуждать слушателей к ответу на прямо поставленные вопросы.



3. Виды заключения

Отношения между типом заключений и речевой тактикой весьма сложны и не поддаются четкой систематизации.



**Желаем успехов в овладении
формальной стороной речи!**

