

Развивая посыл звука, следует тщательно тренировать добор воздуха в легкие между произносимыми фразами; не разваливать гласные звуки, они должны быть сфокусированы на кончиках губ, собранных как для свистка, отбавывая посыл звука следует представить себе, что вы говорите в рупор микрофона [1].

3. Гибкость голоса – это способность быстро и непринужденно изменять интонированность, высоту, скорость и громкость. Тренированный гибкий голос позволяет передавать мысль выступления во всей ее полноте.

Развитие динамического диапазона голоса зависит от умелого использования дыхания и резонаторов акустической системы человека.

Для усиления звука голоса необходимо, в первую очередь, активизировать дыхание, а затем умело использовать резонаторы. Такой природной системой в теле служит полость, расположенная над связками (глотка, лицевые пазухи, купол твердого неба, черепная коробка) – верхняя система – и нижняя система, расположенная под связками (грудная полость).

При направленности звука в нижние резонаторы включается грудной регистр голоса, богатый дополнительными тонами, придающими голосу тембральную окраску. От нижнего регистра зависит сила выразительности звука. При тренировке этой системы ощущается сильная вибрация грудной клетки.

Верхний регистр придает звуку голоса звонкость, полетность. Для него характерны звуки высокого тона. Этот регистр беднее обертонами, но от него зависит звучность и слышимость голоса.

Большого внимания требует основной регистр речевого голоса (в отличие от певческого, где допускается использование каждого из регистров отдельно) – микст – смешанный регистр, при использовании которого резонанция усиливается в направлении, обратном высоте тона.

Так, при низких тонах, когда грудная резонанция и так достаточна сильна, следует стремиться максимально использовать верхний резонатор, а при высоких тонах, включающий головные резонаторы, – нижний резонатор. Только в этом случае оратор сможет обеспечить активное и ровное звучание голоса во всем диапазоне.

4. Тембр голоса – это выразительность голоса. Тембральная характеристика голоса особенно важна для людей таких профессий, как адвокат, дипломат, преподаватель и др. Тембр голоса позволяет на слух идентифицировать различные голоса. Без труда по тембру голоса мы узнаем людей, которых хоть один раз слышали, не видя партнера. Потому что у каждого голоса есть свои отличительные обертоны, а это звуки, которые делают голос узнаваемым.

5. Полетность голоса – это способность голосовых связок выдавать такие звуки, которые слышны на большом расстоянии при минимальных затратах сил говорящего, и способность голоса выделяться на фоне других звуков и шумов.

6. Выносливость голоса характеризуется высокой работоспособностью голосового аппарата и позволяет выдерживать длительную речевую нагрузку с сохранением всех свойств голоса. Малая утомляемость голоса, позволяющая не терять основные свойства звучания.

Работа над речевым голосом, следует целенаправленно и методично развивать звуковысотный диапазон. Он служит основным средством интонационно-мелодической выразительности голоса.

Человеческий голос способен меняться по высоте в очень большом диапазоне. Для тренированного речевого голоса этот диапазон равен примерно двум октавам. Бедность звуковысотного диапазона приводит к звуковому монотону.

Диапазон голоса – качество, развиваемое специальными упражнениями. Делать их следует очень осторожно, следя за добором дыхания, за правильной позицией звука, сфокусированного на кончиках губ. Не следует стре-

миться достичь предельной высоты звука, надо останавливаться, прежде чем возникает голосовое напряжение.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы: воспитание речевого голоса – работа очень кропотливая, осторожная, настойчивая, а главное – повседневная. Воспитанием голоса нельзя заниматься от случая к случаю, важно усвоить методические приемы, позволяющие сделать голос сильным, звучным, выносливым и красивым. Помимо специальной тренировки, необходимо следить за своей бытовой речью. Не следует говорить при расслабленном дыхании, напрягая мышцы шеи. Если в области гортани возникает чрезмерное мышечное напряжение – зажим, его можно убрать, вызвав сознательное ощущение зевка. Зевок этот следует делать, не открывая рта, по возможности на кончиках губ. Не говорите на одной ноте, особенно высокой, добивайтесь ровного, слитного звучания при активном посыле звука, используйте смешанный регистр.

Выступая перед аудиторией, оратор должен добиться единства с ней, так как деловое общение – это процесс взаимосвязи и взаимодействия людей. В процессе разговора, в том числе во взаимодействии преподавателя и студентов, стороны передают друг другу разнообразную информацию, обмениваются мнениями, суждениями, знаниями, убеждениями, идеями, результатами своей деятельности, заявляют о своих потребностях, интересах, целях усваивать практические умения и навыки. И человеческий могущественный голос – инструмент, с помощью которого мы доносим свое сообщение до аудитории. А сознание того, что у вас хорошо поставленный и тренированный голос, придает уверенности. Перед людьми, воспитанными свой голос различными методиками и практиками, как правило, раскрываются все двери.

Многие самодостаточные компании и университеты уделяют этому аспекту профессиональной деятельности пристальное внимание, потому что хотят, чтобы их сотрудники были хорошими ораторами.

Ораторская практика настолько сложна, разнообразна и многогранна, и воспитание голоса – одна из граней в коммуникативном процессе.

Литература: 1. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов н/Д: Феникс, 1999. – 576 с. 2. <http://habrahabr.ru/blogs/study/85415/>. 3. <http://air-elementals.livejournal.com/13756.html>. 4. <http://www.woman.ru/-s.php/3433.htm>. 5. http://teatroom.ru/index.php?option=com_alphacontent§ion=9&cat=56&Itemid=81.

*Стаття надійшла до редакції
07.09.2010 р.*

УДК 808.5

Лакейхина В. С.

РИТОРИКА КАК ИСКУССТВО И НАУКА

Аннотация. Рассмотрены особенности риторики как науки и искусства, а также черная риторика как одна из важнейших составляющих ораторского мастерства.

Анотація. Розглянуто особливості риторики як науки та мистецтва, а також чорну риторику як одну з найважливіших складових ораторської майстерності.

Annotation. The article describes the features of rhetoric as science and as art, and also the black rhetoric as one of the major components of oratorical skill are considered.

Ключевые слова: риторика, черная риторика, искусство, публичная речь, оратор.

Актуальность статьи обусловлена важной ролью риторики в жизни каждого человека в современном мире. Невозможно переоценить ее место в политике, коммерции и повседневной жизни. Одной из основных задач человека, который хочет добиться успеха в публичном выступлении, становится привлечение как можно большего числа людей на свою сторону, то есть умение переубедить оппонента с помощью красноречия. Изучив основы ораторского искусства можно научиться разрешать противоречия, создавать основу для взаимопонимания, целенаправленно дискутировать с любым собеседником – даже с тем, с кем трудно найти общий язык. И этот факт не требует доказательств актуальности, ведь с такими ситуациями мы сталкиваемся буквально ежедневно.

Цель статьи – определение сути ораторского искусства, через понимание которой можно добиться успеха в публичном выступлении.

Для начала необходимо охарактеризовать область применения, в которой открывается сила нашего языка.

Итак, риторикой называется наука об эффективном применении речевых компонентов (слов и фраз) во время публичного общения, а не во внутренних монологах. Она также описывает технические приемы, которые позволяют добиться коллегияльного решения в свою пользу либо просто выбить почву из-под ног оппонента [1].

Существует так называемая черная риторика, которая представляет собой манипулирование всеми необходимыми приемами для того, чтобы направлять беседу в желательное русло и подводить оппонента или публику к желательному для нас заключению и результату [1]. Магическая сила языковых средств заключается в умении аргументировать и дискутировать, акцентировать, пропагандировать и вести спор так, чтобы говорящий всегда одерживал верх, причем, как это сформулировал Артур Шопенгауэр, *Per fas et nefas* – всеми правдами и неправдами. Черная риторика – волшебное и демагогическое средство, позволяющее внушить оппоненту иную точку зрения. Это *Целенаправленная непреднамеренность* [2].

Конечно, многие считают себя *Великими ораторами*, аргументируя это начитанностью и просмотром различных видеоматериалов в области риторики, умением остроумно отвечать на провокационные вопросы и большой самоуверенностью. Но, если бы все было так просто, все могли бы себе присвоить звание оратора. Необходимо отметить, что изучение материала по риторике является важной составляющей на пути к успеху в публичном выступлении, но в ораторском искусстве все-таки важнейшую роль играет практика. Ведь, выходя в аудиторию, выступающий остается с ней наедине и тут уже самообладание должно победить внутренний страх, иначе усердия и работа с теорией обратятся в бессмысленную трату времени.

Остроумие бесспорно поможет в неловкой ситуации, но если шутка будет уместна и не будет оскорблять оппонента. Самоуверенность пригодится в личной жизни. При публичном выступлении необходима уверенность, которая заключается не в самолюбовании, а в умении четко, ясно и доступно выражать свои мысли.

Существует большое количество правил и принципов, которыми необходимо руководствоваться при подготовке к публичному выступлению, множество характеристик, которыми необходимо овладеть, если задаться целью уметь выступать публично. Известно немало примеров из истории, когда через тяжелые усилия и жертвы неумелые

юноши становились великими ораторами. Именно становились, ведь ораторами не рождаются.

В современном мире существует множество вспомогательных материалов и стало уже намного проще добиться успеха в ораторском мастерстве, но главное – желание постоянного совершенствования и конечно же получение удовольствия от выступлений. Ведь слушатели хотят получить заряд энергии, которая поддержит их на жизненном пути. Поэтому оратор должен не жалеть энергию, а делиться ею с окружающими. Также оратор должен быть убежден в той идее, с которой выступает перед аудиторией, верить в то, что он говорит. Он должен быть актером, но в то же время не переигрывать, потому что аудитория может вспомнить знаменитые слова Станиславского.

Публичная речь – произведение искусства; оратор – художник. И от того каким красками он воспользуется, в каком свете будет отражена картина и какие мысли будут переданы в ней, и зависит ее восприятие окружающими. Необходимо продумать каждый штрих, мазок и выбрать нужную кисть, смешать две разных краски, чтобы получить нужный вам цвет. Как в риторике выступление должно пройти несколько стадий подготовки, так и в искусстве картина требует предварительного составления эскиза. Следует отметить, что каждый опытный искусствовед всегда отличит подлинник от фальшивки, так и слушатель непременно заметит желание выступающего сыграть роль оратора, неискренность будет уличена в первые секунды выступления, после чего непременно оно окончится крахом. Риторика и заключается в мастерстве умело нарисовать картину, и, при правильном и последовательном выполнении всех действий, непременно получится шедевр.

Черную риторику как искусство можно представить в виде картин, написанных в стиле абстракции, ведь это нарушение правил, использование нестандартных приемов и неожиданных оборотов. Никогда не знаешь, каким будет следующий шаг, какая краска ляжет на полотно – в этом состоит искусство и оригинальность этого стиля.

Из этого следует, что данные правила нужно целенаправленно нарушать. Необходимо делать разговор более эмоциональным, выводить партнера из равновесия, чтобы в результате получить тактическое преимущество.

В чем всегда можно упрекнуть черную риторику – так это в том, что ее неисчерпаемый репертуар не признает почти никаких границ, запас ее отточенных идей – прикладных и методических – практически бесконечен, ее речевые модели и методы, инструменты и технические приемы отражают в себе всю палитру обычной коммуникации [2].

Если выбранный путь не приводит к желанной и необходимой цели, черная риторика пробирается по бездорожью, сквозь хаос коллективной дискуссии, разрушая давно нанесенные на карты, всем известные старые мосты и неустанно в творческом порыве наводя новые, ловко и осторожно использует других партнеров, сооружая новые блоки и засыпая старые трещины и котлованы [3].

Ведь публичная речь воздействует одновременно и на чувства и на сознание. Если речь действует только на способность логического восприятия и оценки явлений, не затрагивая чувственность сферы человека, она не способна производить сильное впечатление. Вряд ли у оратора получится манипулировать людьми, используя сухую терминологию и факты, серую статистику и пустые доводы, голые логические построения.

Проводя в статье аналогию риторики с искусством живописи, можно сказать, что, используя эти приемы, у вас получится черно-белая фотография, которая никого не заинтересует и точно так же и *Черно-белая* речь не сможет эмоционально воздействовать на слушателя. Стоит только добавить красок и публичное выступление останется в памяти надолго. Идея речи, содержание ее доходят до сознания через эмоциональную сферу. Вот почему в статье акцент делается именно на чувственную сторону человека, ведь переживания человека всегда затрагивают

и разум, оставляя неизгладимое впечатление. Рассудочная и эмоциональная сферы восприятия органически взаимосвязаны. Настоящая публичная речь должна волновать и возбуждать не только мысли, но и чувства.

Таким образом, можно сделать вывод, что важнейшим условием ораторского искусства является умение пользоваться образами.

Речь, состоящая из одних рассуждений, не может удержаться в голове людей, она быстро исчезает из памяти. Но если в ней были картины и образы, этого не случится. Только краски и образы могут создать живую речь, такую, которая способна произвести впечатление на слушателей. Живое изображение действительности – душа подлинно ораторского искусства.

В статье затронута лишь малая доля сущности ораторского искусства, но, по мнению автора, самая эмоциональная, ведь когда есть вдохновение и занимаешься любимым делом, появляются силы пройти любые испытания, даже самые казались бы тяжелые, но отдача вернется сторицей.

Литература: 1. Седова Л. Н. Этика делового общения : учебное пособие. Ч. 1. / Л. Н. Седова. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. – 384 с. 2. Бредмайер К. Черная риторика: Власть и магия слова / Карстен Бредмайер ; пер. с нем. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 224 с. — (Серия «Нестандартный подход»). 3. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов н/Д : Феникс, 1999. – 576 с.

*Стаття надійшла до редакції
07.09.2010 р.*

УДК 808.53

Антоненко С. В.

СТРАТЕГІЧНІ ЕЛЕМЕНТИ ЧОРНОЇ РИТОРИКИ ЯК ЗАСІБ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ

Анотація. Присвячено аналізу використання основних видів маніпулятивних, аргументативних і вербальних прийомів чорної риторики та засобів протидії цим прийомам.

Аннотация. Посвящена анализу использования основных видов манипулятивных, аргументативных, вербальных приемов черной риторики и средств противодействия этим приемам.

Annotation. This article is devoted to analysis of the main types of manipulative, argumentative and verbal techniques of black rhetoric and means for countering these techniques

Ключові слова: переконання, маніпулювання, "третя сторона", чорна риторика.

Життя сучасної людини досить динамічне. Вміння швидко пристосовуватись до умов оточуючого середовища є запорукою життєвого успіху. Досягнення успіху в сучасному світі багато в чому залежить від вміння переконувати людей у правильності та правдивості своїх тверджень. Переконання передбачає "м'який" вплив на індиві-

да, який має на меті радикально скорегувати його погляд, щоб таким чином вплинути на подальшу поведінку [1]. Усвідомлення цього факту наштовхує на думку, що, окрім вміння використовувати засоби впливу, слід також опанувати відповідні "контрзасоби". У наш час вміння протистояти психологічному тиску з боку політиків, нечесних торговців та нав'язливої реклами є життєво необхідним.

Мистецтвом переконання за допомогою слів традиційно вважається риторика. Ця наука має прояв не лише там, де одна людина виступає у ролі слухача, а інша – в ролі оратора, не лише там, де є промова, що лунає з трибуни. Переконання присутнє скрізь: у школах, університетах, в соціумі. При цьому навіть тут риторика не завжди звичайна та невміла: "Кажуть, що за день від однієї жінки, яка торгує на ринку, можна почути стільки риторичних звертень, скільки не промовить за рік академік" [2].

Переосмислення моральних установок призвело до трансформації комунікативних технік – змінилося саме розуміння риторики. На сучасному етапі її комунікативні компоненти формуються дещо інакше, набуваючи чорного забарвлення.

Досліджуючи принципи організації чорної риторики на прикладі української політики, Л. Компанцева [3] стверджує, що саме зараз трансформуються традиційне розуміння риторики як мистецтва спілкування, науки про ефективне використання мовних компонентів під час публічного спілкування, сукупності технічних прийомів, що дозволяють домогтися колегіального рішення на свою користь або просто вибити ґрунт з-під ніг опонента. Лінгвісти, PR-технологи вводять у термінологічний апарат прагматики поняття чорна риторика.

Чорна риторика становить маніпулювання необхідними специфічними засобами з метою спрямування бесіди у вигідний для нас напрям. Використання прийомів чорної риторики дозволяє викликати іншу точку зору опонента, вирішувати протиріччя, створювати підґрунтя для взаєморозуміння, дискутувати з будь-яким співрозмовником, навіть з тим, з ким важко знайти спільну мову.

У сучасній теорії комунікацій розроблено маніпулятивні, аргументативні та вербальні прийоми чорної риторики. Найбільш повно вони сформульовані в книзі "Чорна риторика" Карстена Бредмайера. За К. Бредмайером, чорна риторика — це вміння маніпулювати всіма риторичними засобами й методами для впливу на особистість або аудиторію; визначати, у яких контекстах і за яких обставин аргументи комунікантів нічого не означають або, навпаки, є вирішальними; усувати протиріччя й знаходити "червону нитку" кожної розмови; перетворювати негативне мислення й поведінку співрозмовника в позитивне та конструктивне; спритно й елегантно усувати пастки; у конфронтаційних ситуаціях поводитися впевнено [4]. При цьому наголошується, що всі комунікативні технічні прийоми, методи та інструменти є нейтральними за своєю сутністю. Чесними або нечесними вони стають лише при їх використанні, перетворюючись на білу або чорну риторику.

З-поміж переліку прийомів чорної риторики найбільш яскравими є такі види аргументативних прийомів та відволікаючих маневрів, як [4]:

1. Так звана "чорно-біла аргументація", тобто псевдоаргументовані висновки. Використання даного прийому передбачає зведення всіх можливих варіантів відповіді до альтернативи "або ..., або...". Таким чином, шляхи розвитку певної проблемної ситуації обмежуються зазначеною альтернативою, а можливість існування іншого варіанта виключається або ж формується умова, згідно з якою інші варіанти не підлягають обговоренню. Протидія такому прийому можна шляхом пошуку компромісів або висловлення власних зауважень.

2. Порушення логічної або часової послідовності при формуванні аргументації. Можливим є використання обмежувальної аргументації, яка спростовує існування