

Риторический канон



«Путь от мысли к слову»

Риторический канон

1. Инвенция – изобретение речи
2. Диспозиция – расположение мыслей
3. Элокуция – языковое оформление речи
4. Меморио – запоминание
5. Акцио гипокризис – исполнение речи

Инвенция

- Предмет (*тематическая область*)
- Проблема (*пробел в знаниях*)
- Тема
- Тезис (*основная мысль*)
- Цель
- Аудитория
- Материал

Инвенция. Выбор темы

Зависит от:

- - объема речи
- - адресата текста
- - целей и условий общения

- Интересна ли тема мне и адресату?
- Достаточно ли я знаю по этой теме?
- Сумею ли я найти материал?
- Сумею ли уложиться в отведенное время и в необходимый объем?
- Чего хочу добиться?

Инвенция. Выбор темы

Ошибки:

- ▣ **Тема, не интересная для адресата.**
«Строение двигателя автомобиля»
- ▣ **Проблема, которую автор не может решить.**
«Что ожидает Россию в будущем»
- ▣ **Слишком широкая тема.**
«Средневековая архитектура»
«Творчество Бернарда Шоу»

Инвенция

- Предмет (*тематическая область*)
- Тема, проблема (*пробел в знаниях*)
- Тезис (*основная мысль*)
- Цель
- Аудитория
- Материал

Инвенция. Цель речи

- Аргументационная
 - установка на наблюдение (было / не было)
 - установка на рассуждение (истинно / ложно)
 - установка на действие (надо / не надо сделать)
- Развлекательная
- Информативная

Инвенция

- Предмет (*тематическая область*)
- Проблема (*пробел в знаниях*)
- Тема
- Тезис (*основная мысль*)
- Цель
- Аудитория
- Материал

Аудитория текста

Только постоянно помня,
для кого вы пишете и с
какой целью, вы будете
знать, как писать и что
писать.

Д. Бедный

Адресат

- это лицо, реальное или воображаемое, к которому главным образом обращается говорящий в процессе коммуникации.

Аудитория – совокупность лиц, одновременно воспринимающих актуально длящуюся речь определенного человека.

- Одно лицо
- Совокупность лиц
- Опосредованный (массовой коммуникации)

Портрет аудитории

- Повод собрания
- Однородность аудитории
- Количественные характеристики
- Интеллектуальные характеристики
- Социально-культурные характеристики
 - Возраст
 - Психотип
 - Гендер, профессия, вероисповедание, интересы...

Однородность

1. Однородная
2. Разнородная:
 - ▣ *только один вопрос на обсуждение*
 - ▣ *ориентироваться на слабых слушателей*
 - ▣ *спровоцировать вопрос*

Размер аудитории

1. Большая

- говорить с возвышения
- допускать небольшой шум
- следить, чтобы не было душно
- односторонняя аргументация, 1 вопрос
- краткость, афористичность
- эмоциональность

2. Небольшая

- сойти вниз
- приглашать к обсуждению
- речь близка к разговорной
- умеренная эмоциональность

Уровень подготовки аудитории

1. Хорошо подготовленная

- акцент на новом
- логическая аргументация
- двусторонняя аргументация
- достаточно высокий темп речи
- максимальная диалогичность

2. Подготовленная аудитория

- конкретные доводы вместо абстракций
- практические выводы, примеры
- риторические приемы
- БОльшая эмоциональность

Уровень подготовки аудитории

3. Малоподготовленная

- односторонняя аргументация
- повтор главной мысли
- максимум примеров
- медленный темп речи
- вопросно-ответная форма
- ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ

Возраст

1. Дети и подростки

- рассматривать 1 вопрос
- выводы формулировать
- опираться на события
- высокий темп речи, эмоциональность
- краткость
- чаще хвалить
- давать время на отдых

Возраст

2. Молодежь

- 1-2 вопроса
- аргументы скорее эмоциональные
- личностное отношение к теме
- избегать назиданий
- достаточно быстрый темп речи
- наглядность, юмор

Возраст

3. Среднего возраста

- 3-4 вопроса
- не навязывать свою точку зрения
- апеллировать к жизненным ситуациям
- вести себя интеллигентно
- спокойствие и сдержанность

Возраст

4. Старшего возраста

- информировать, а не убеждать
- поговорки, статистика, цитаты
- обращаться к личному опыту, к истории
- избегать психотравмирующих тем
- одобрять, хвалить
- демонстрировать внимание
- давать возможность высказаться
- медленный темп речи

Настрой аудитории

1. **Благожелательная**

- ▢ *односторонняя аргументация*
- ▢ *выводы не формулировать*

2. **Индифферентная**

- ▢ *увлекательное начало*
- ▢ *приемы захвата и поддержания внимания*
- ▢ *повышенная эмоциональность*

3. **Неблагожелательная**

- ▢ *не старайтесь переубедить всех*
- ▢ *начинайте с бесспорного*
- ▢ *декларируйте информационную цель*

Рекомендованная литература

- Анненкова И.В. Риторика для журналистов. Историко-культурный, теоретический и практический аспекты
- Аннушкин В.И. Риторика. Экспресс-курс
- Стернин И.А. Практическая риторика
- Стернин И.А. Фактор адресата в речевом воздействии
- Хазагеров Г.Г., Лобанов И.Б. Риторика