

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

Стахановский инженерно-педагогический институт менеджмента
Кафедра общинженерных дисциплин

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

по дисциплине

«ТЕОРИЯ И РИТОРИКА НАУЧНОГО ТЕКСТА»

для студентов направления подготовки

44.04.04 Профессиональное обучение (по отраслям)

(в 2-х частях),

магистерские программы «Экономика и управление»,

«Профессиональная психология», «Управление персоналом»,

«Безопасность технологических процессов и производств»,

«Информационные технологии и системы», «Электроснабжение», «Горное

дело. Подземная разработка пластовых месторождений», «Горное дело.

Электромеханическое оборудование, автоматизация процессов добычи

полезных ископаемых и руд», «Горное дело. Технологическая

безопасность и горноспасательное дело»

Часть 2

*Рекомендовано к изданию Учебно-методическим советом
ГОУ ВПО ЛНР «ЛГУ им. В.ДАЛЯ»
(протокол № от . .2022 г.)*

Конспект лекций по дисциплине **«Теория и риторика научного текста»** для студентов направления подготовки 44.04.04 Профессиональное обучение (по отраслям) (в 2-х частях), **магистерские программы «Экономика и управление», «Профессиональная психология», «Управление персоналом», «Безопасность технологических процессов и производств», «Информационные технологии и системы», «Электроснабжение», «Горное дело. Подземная разработка пластовых месторождений», «Горное дело. Электромеханическое оборудование, автоматизация процессов добычи полезных ископаемых и руд», «Горное дело. Технологическая безопасность и горноспасательное дело».** Часть 2 / Сост. Л.Е. Карпова. – Стаханов: ГОУ ВО ЛНР «ЛГУ им. В. ДАЛЯ», 2022. – 39 стр.

Учебно-методическое издание содержит конспект лекций №4, 5, 6 по дисциплине «Теория и риторика научного текста». К каждой теме приведены контрольные вопросы и задания для самостоятельной работы, список рекомендованной литературы.

Методические указания предназначены для студентов 1 курса магистратуры дневной и заочной форм обучения всех специальностей.

Составитель:	ст. преп. Карпова Л.Е.
Ответственный за выпуск:	доц. Сафонов В.И.
Рецензент:	доц. Черная Е.С.

© Карпова Л.Е., 2022
© ГОУ ВПО ЛНР «ЛГУ им. В.ДАЛЯ», 2022

СОДЕРЖАНИЕ

ЛЕКЦИЯ 4. Жанры устной научной речи.....	4
4.1. Устная научная речь.....	4
4.2. Монологические жанры устной научной речи.....	6
4.2.1. Научный доклад.....	7
4.2.2. Научное сообщение и устная рецензия.....	9
4.2.3. Защита курсовой работы и ВКР.....	9
4.3. Диалогические жанры устной научной речи.....	10
4.3.1. Научная дискуссия.....	10
4.3.2. Научная беседа.....	12
ЛЕКЦИЯ 5. Научная речь и красноречие. Часть 1.....	14
5.1. Риторика – наука о речевом мастерстве.....	15
5.2. Коммуникативные цели общения.....	15
5.3. Риторический канон.....	18
5.3.1. Инвенция.....	19
5.3.2. Диспозиция.....	22
5.3.3. Элокуция.....	23
5.3.4. Меморио.....	24
ЛЕКЦИЯ 6. Научная речь и красноречие. Часть 2.....	26
6.1. Публичное выступление.....	26
6.1.1. Жесты.....	27
6.1.2. Соблюдение норм.....	28
6.1.3. Типы сообщений в риторике.....	29
6.1.4. Мастерство ратора.....	30
6.2. Законы и принципы риторики.....	33
6.2.1. Законы гармонизирующего диалога.....	33
6.2.2. Закон продвижения и ориентации адресата.....	35
6.2.3. Законы эмоциональности и удовольствия.....	35
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	38

Лекция №4
Жанры устной научной речи
План лекции

- 4.1. Устная научная речь.
- 4.2. Монологические жанры устной научной речи.
 - 4.2.1. Научный доклад.
 - 4.2.2. Научное сообщение и устная рецензия.
 - 4.2.3. Защита курсовой работы и ВКР.
- 4.3. Диалогические жанры устной научной речи.
 - 4.3.1. Научная дискуссия.
 - 4.3.2. Научная беседа.

4.1. Устная научная речь.

Русский литературный язык существует в двух формах: *устной* и *письменной*. Каждая из этих форм имеет свои особенности, которые в обобщенном виде представим в виде таблицы:

<i>Письменная форма речи</i>	<i>Устная форма речи</i>
Графически закреплённая	Звучащая. Большую роль играет интонация, а также использование мимики и жестов.
Может быть заранее обдумана и исправлена	Создается в процессе говорения
Характерны некоторые языковые особенности (преобладание книжной лексики, наличие сложных предлогов, страдательных конструкций, строгое соблюдение языковых норм, отсутствие внеязыковых элементов).	Характерны словесная импровизация и некоторые языковые особенности (свобода в выборе лексики; использование простых предложений, употребление побудительных, вопросительных, восклицательных предложений; повторы; незаконченность выражения мысли).
Письменная речь обычно обращена к отсутствующим. Тот, кто пишет, не видит своего читателя, а может лишь мысленно представить его себе. На письменную речь не влияет реакция тех, кто ее читает.	Устная речь предполагает наличие собеседника. Говорящий и слушающий не только слышит, но и видят друг друга. Поэтому устная речь нередко зависит от того, как ее воспринимают. Реакция одобрения или неодобрения, реплики слушателей, их улыбки и смех – все это может повлиять на характер речи, изменить ее в

	зависимости от этой реакции.
Пишущий имеет возможность совершенствовать написанный текст, возвращаться к нему, изменять, исправлять.	Говорящий создает, творит свою речь сразу. Он одновременно работает над содержанием и формой.
Письменная речь рассчитана на зрительное восприятие. Во время чтения всегда имеется возможность перечитать непонятное место несколько раз, сделать выписки, уточнить значения отдельных слов, проверить по словарям правильность понимания терминов.	Устная речь воспринимается на слух. Чтобы ее воспроизвести еще раз, необходимы специальные технические средства. Поэтому устная речь должна быть построена и организована таким образом, чтобы ее содержание сразу понималось и легко усваивалось слушателями
Чаще всего представлена нормированным (кодифицированным) языком (хотя имеются такие жанры письменной речи, как заявления, письма, докладные, объявления и под., в которых может быть отражен разговорный язык и даже просторечие).	Устная форма речи неоднородна в стилистическом отношении и проявляется в трех разновидностях: нормированная (кодифицированная) речь, разговорная речь, просторечие.

Поскольку устная форма речи прежде всего и чаще всего связана с разговорным стилем (разговорная речь) и гораздо реже используется в других стилях, на ней особенно сильно сказывается влияние разговорной речи, даже если это речь монологическая, официальная и даже публичная. Некоторые лингвисты делят устную речь на *разговорную* и *неразговорную*.

Неразговорная речь, в свою очередь, делится на научную, публицистическую, деловую и художественную.

Для научной устной речи характерны две разновидности: нормированная (кодифицированная) речь и разговорная речь. Использование просторечия как нелитературной формы языка в научной речи недопустимо.

Кодифицированная устная речь имеет следующие особенности:

- официальность общения, установка на официальное общение;
- подготовленность речи;
- соответствие литературной норме;
- большая соотнесенность с письменной формой речи;
- общепонятность;
- небольшая возможность выбора вариантов языковых единиц.

Разговорную научную речь характеризуют:

- непринужденность общения;
- неофициальная обстановка общения;
- неподготовленность речи;
- тенденция к свободному производству языковых единиц и тяготение к автоматизму речи;
- широкое использование речевых стереотипов;
- констатирующая (опора на ситуацию как составную часть коммуникативного акта);
- вариативность, подвижность языковых средств.

Научная устная речь имеет свои специфические черты:

- логичность;
- наглядность;
- возможность схематического представления.

Устная речь проявляется в двух формах – *монологе* и *диалоге*.

Монолог (греч. monologos от monos – один и logos – речь) – форма речи, обращенной говорящим к самому себе, не рассчитанная на словесную реакцию другого лица. Монологическая речь характеризуется своей развернутостью, что связано со стремлением широко охватить тематическое содержание высказывания, наличием распространенных конструкций, их грамматической оформленностью.

Диалог (греч. dialogos – беседа от di – дважды, двойной и logos – речь) – форма речи, при которой происходит непосредственный обмен высказываниями между двумя или несколькими лицами. Условия, при которых протекает диалогическая речь, определяют ряд ее особенностей, к которым относятся: краткость высказываний (особенно в вопросно-ответной форме диалога, в меньшей степени при смене предложений-реплик), широкое использование внеречевых средств (мимика, жесты), большая роль интонации, разнообразие особых предложений неполного состава (чему способствует не только естественная опора на реплики собеседника, но и обстановка беседы), свободное от строгих норм книжной речи синтаксическое оформление высказывания, заранее не подготовленного, преобладание простых предложений, характерное для разговорной речи вообще.

В соответствии с этим выделяют и две группы жанров устной речи – *монологические* и *диалогические*.

4.2. Монологические жанры устной научной речи.

К *монологическим* жанрам устной научной речи относятся доклад, научное (реферативное) сообщение, выступление на семинарском занятии, устная рецензия или устный отзыв, защита курсовой и выпускной квалификационной работ.

4.2.1. Научный доклад.

Научный доклад – научный документ, содержащий изложение результатов научно-исследовательской или опытно-конструкторской работы, опубликованной в печати или прочитанной в аудитории. Это вид самостоятельной научно-исследовательской работы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы; приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Различают **устный** и **письменный доклад**.

Письменный доклад по содержанию и форме близок к реферату, поэтому в данном разделе речь будет идти только об **устном докладе**.

К основным этапам работы над докладом можно отнести:

1. Подбор и изучение основных источников по теме (не менее 8 – 10 источников).
2. Составление библиографии.
3. Обработка и систематизация материала. Подготовка выводов и обобщений.
4. Разработка плана доклада.
5. Написание доклада.
6. Публичное выступление с результатами исследования.

В докладе должна быть отражена новизна и практическая значимость темы, раскрыто ее основное содержание и обоснованы выводы и предложения выступающего.

Докладчик, помимо подготовки текста доклада, должен уметь донести до слушателей результаты своего исследования и квалифицированно ответить на вопросы.

Общая структура доклада может быть следующей:

1. Формулировка темы исследования (причем она должна быть не только актуальной, но и оригинальной, интересной по содержанию).
2. Актуальность исследования (чем интересно направление исследований, в чем заключается его важность, какие ученые работали в этой области, каким вопросам в данной теме уделялось недостаточное внимание, почему учащимся выбрана именно эта тема).
3. Цель работы (в общих чертах соответствует формулировке темы исследования и может уточнять ее).
4. Задачи исследования (конкретизируют цель работы).
5. Гипотеза (научно обоснованное предположение о возможных результатах исследовательской работы; формулируются в том случае, если работа носит экспериментальный характер).
6. Методика проведения исследования (подробное описание всех действий, связанных с получением результатов).
7. Результаты исследования. Краткое изложение новой информации, которую получил исследователь в процессе наблюдения или эксперимента.

При изложении результатов желательно давать четкое и немногословное истолкование новым фактам. В случае необходимости привести основные количественные показатели и продемонстрировать их на используемых в процессе доклада графиках и диаграммах.

8. Выводы исследования. Умозаключения, сформулированные в обобщенной, конспективной форме. Они кратко характеризуют основные полученные результаты и выявленные тенденции. Выводы желательно пронумеровать: обычно их не более четырех или пяти.

Для доклада характерна систематизация информации в сжатой, логичной форме и в соответствии с поставленными целями. Доклад должен обладать и такими качествами, как ясность, краткость, точность.

Ясности можно достичь четкой структурой. Большое значение для ясности имеет подбор слов. Используйте понятные аудитории слова. Избегайте незнакомых слов, жаргона, а также сомнительных и двусмысленных фраз. Малоизвестные или неизвестные слушателям термины, аббревиатуры должны быть объяснены при первом их употреблении. Одно из правил ораторского искусства гласит: если есть сомнение в слове – не применяйте его, но, если очень нужно, хотя бы объясните.

Стиль большинства докладов характеризуется краткостью. Достигается она использованием простых слов, простых выражений и простых, коротких предложений.

Длинные, бессвязные распространенные предложения совершенно неприемлемы. Следует стремиться к тому, чтобы в предложении было не больше двадцати слов, но излишний педантизм здесь не нужен. Если в предложении больше тридцати слов, чаще всего оно отражает больше одной мысли. Значит, его с успехом можно разделить на два предложения.

Точность достигается подтверждением излагаемых фактов и полученных результатов ссылкой на авторитетный источник, статистическими данными. Не подтвержденные ничем выводы становятся голословными утверждениями, уязвимыми для возражений и противопоставлений.

В современной международной и отечественной практике часто используется такая форма выступления, как **стендовый доклад**. Эта форма многими рассматривается как наиболее удачная, обеспечивающая легкость и концентрированность восприятия содержания на конференциях и других мероприятиях. Методы и результаты исследования в данном случае представляются в графическом и иллюстративном виде.

Основными требованиями к стендовому докладу являются следующие:

1. Наглядность. При беглом просмотре у зрителя должно возникнуть представление о тематике и характере выполненной работы.

2. Оптимальность. Количество информации должно позволять полностью изучить ее за небольшое время.

4.2.2. Научное сообщение и устная рецензия.

Научное сообщение, в отличие от доклада, – научный документ, содержащий сжатое изложение результатов (иногда предварительных), полученных в итоге научно-исследовательской или опытно-конструкторской работы. Назначение такого документа – оперативно сообщить о результатах выполненной работы на любом ее этапе.

На семинарских занятиях предполагается не только выступление с докладами и сообщениями, но и рецензирование прослушанных докладов.

Общую структуру устной рецензии (устного отзыва) на выступление можно представить следующим образом:

1. Оценка темы (интересна ли она для данной аудитории; актуальна ли для науки и школьного преподавания, других сфер практической деятельности; достаточно ли четко обозначена тема и достаточно ли хорошо обоснована автором важность исследуемой проблематики).

2. Достаточно ли отчетливо осознала аудитория тему и задачи данного выступления?

3. Позволило ли прослушанное сообщение в полной мере воспринять основное содержание и выводы?

4. Достаточно ли наглядна связь содержания с выводами? (То есть выглядят ли выводы убедительными?)

5. Оценка иллюстративного материала (наличие достаточного количества примеров; корректность и убедительность иллюстративного материала; яркость и наглядность). Использование дополнительных средств наглядности, их уместность, качество, рациональность применения.

6. Насколько владеет выступающий культурой устной научной речи (умение заинтересовать аудиторию; наличие контакта; умение поддерживать внимание аудитории; техника речи; выразительность речи; использование приемов ориентировки адресата).

7. Выводы и предложения.

4.2.3. Защита курсовой работы и ВКР.

Курсовая работа и ВКР предполагают публичную *защиту*.

Длительность выступления, как правило, колеблется в пределах 5–15 мин.

Выступление должно быть цельным, продуманным, а значит, содержать лишь главные мысли, без второстепенных деталей, поэтому его готовят специально в виде текста, который зачитывается. Текст следует писать с учетом устного обращения к аудитории.

Говоря о себе, в выступлении принято употреблять местоимение «мы»: «Мы провели исследование, мы получили данные» и т. п. Использование местоимения «я» допускается в исключительных случаях при изложении

собственной точки зрения, но при этом следует избегать категорических утверждений.

Классическая схема выступления подразумевает изложение (краткое) актуальности темы, цели исследования (иногда и задач), гипотезы, положений, выносимых на защиту. В случае необходимости, следует определить объект и предмет исследования.

Если в ходе исследования проводился опрос, анкетирование, эксперимент и т.п., то возможно описание контингента испытуемых (если не докладывался объект), их количества, числа проведенных измерений, рассчитанных показателей – это создает представление об объеме проведенных исследований. Коротко излагаются используемые методы (методики) (часто иллюстрируются), основные результаты работы (обычно иллюстрируются плакатами, слайдами, таблицами, схемами, графиками и т.д.).

Можно предложить следующую логическую схему написания защитного выступления:

1. Обращение: *«Уважаемый председатель, уважаемые члены государственной экзаменационной комиссии! Вашему вниманию предоставляется доклад по курсовой (дипломной) работе на тему...».*

2. Актуальность работы: 2-3 предложения из введения.

3. Цель работы: несколько предложений из введения.

4. Задачи, поставленные в работе.

5. База исследования (теоретико-методологическая, нормативно-правовая, публикации и т.д.).

6. Структура работы: *«Работа состоит из введения, двух (трех) глав и заключения. В первой главе рассматриваются... Во второй главе анализируются... В третьей главе предлагается...».*

7. Основные выводы, в которых должны содержаться основные проблемы и предложения, сформулированные лично автором.

8. Окончание выступления: *«Спасибо за внимание. Я готов(а) ответить на Ваши вопросы».*

4.3. Диалогические жанры устной научной речи

К диалогическим жанрам устной научной речи относятся **научная дискуссия** и **научная беседа**.

4.3.1. Научная дискуссия.

Дискуссия (от лат. discussio – рассмотрение, исследование, обсуждение) – свободное публичное обсуждение какого-либо спорного вопроса, в том числе и научного.

Дискуссия предполагает:

– активный обмен мнениями между участниками;

- рассмотрение проблемы с разных позиций;
- многостороннюю коммуникацию;
- поиск нового решения, мнения, способа действий и т.д.

В дидактике давно известен прием дискуссии, позволяющий обучающимся лучше усвоить материал в процессе решения и обсуждения спорных вопросов.

Часто практикуются дискуссии и в научной сфере для разрешения научных проблем, отстаивания своей точки зрения и аргументированной критики мнений и точек зрения своих коллег.

Организаторы дискуссии для успешного ее проведения должны позаботиться о серьезной предварительной подготовке.

Прежде чем проводить дискуссию, нужно четко определить ее тему, сформулировать цели, подготовить вопросы или тезисы для совместного обсуждения. Тема должна быть актуальной и представлять интерес для ее участников (дискутантов).

Целью научной дискуссии может быть:

- выяснение мнений по поводу того или иного вопроса;
- анализ какой-то научной проблемы;
- поиск нового варианта решения проблемы;
- оценка разных точек зрения на какой-то научный вопрос и т.п.

Целесообразно заранее ознакомить участников дискуссии с примерным кругом обсуждаемых дискуссионных вопросов, что позволит участникам подготовить свои аргументы или контраргументы. Для активизации внимания дискутантов можно предварить дискуссию выступлением докладчика, демонстрацией видеосюжета, ознакомлением с мнением экспертов и т.п.

Во время дискуссии ее участники должны соблюдать следующие правила этики спора:

1. Обсуждается проблема, а не человек, его недостатки и особенности.
2. Атмосфера общения должна быть доброжелательной.
3. Все участники общения имеют одинаковое право высказываться.
4. Каждый выступающий начинает свою речь с нескольких слов о достоинствах и положительных моментах выступления своего предшественника.
5. Не следует перебивать выступающих, их нужно выслушивать до конца.
6. Следует контролировать свои эмоции.
7. Чтобы быть понятым, выступающий должен уметь четко аргументировать свою позицию.

4.3.2. Научная беседа.

«Толковый словарь живого великорусского языка» В.И. Даля так определяет значение слова **беседа**: «взаимный разговор, общительная речь между людьми, словесное их сообщение, размен чувств и мыслей на словах» (Т. 1. – М.: А/О Издательская группа «Прогресс», «Универс», 1994. – С. 208).

Таким образом, беседа предполагает обмен мыслями, мнениями как минимум двух участников речевого акта.

Современные толковые словари выделяют у слова беседа два основных значения:

I. Беседа – 1. Разговор, деловой или задушевный. 2. Сообщение на какую-либо тему с участием слушателей в обмене мнениями; собеседование (Словарь русского языка: в 4-х т. Т. 1. – М.: Русский язык, 1985. – С. 80).

II. Беседа – 1. Разговор, обмен мнениями. 2. Род популярного доклада, обычно с обменом мнениями, собеседование (Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: Азбуковник, 1999. – С. 44).

III. Беседа – 1. Разговор, официально-деловой или задушевный. 2. Сообщение на какую-либо тему, в форме обмена мнениями, обсуждения вопросов (обычно с корреспондентом, слушателями и т.п.) (Большой толковый словарь русского языка / под ред. С.А. Кузнецова. – СПб.: «Норинт», 2000. – С. 72).

Для научной сферы актуальным является второе значение, из этих дефиниций можно вывести определение понятия **научная беседа** – научное сообщение, доклад, сопровождаемый обменом мнениями, обсуждением научных вопросов со слушателями (собеседниками).

Основной целью научной беседы является передача информации собеседнику (собеседникам) для пробуждения у него интереса к новой проблеме (информативная беседа) или знакомство собеседника (собеседников) с новой темой (беседа-лекция).

Научная беседа может вестись разными методами, например, методом антитез, методом альтернатив/вариантов, методом рассказа-лекции.

В первом случае в начале беседы выдвигается тезис, а затем выдвигаются аргументы за или против, в конце делается вывод ведущим беседу (или право сформулировать для себя вывод предоставляется слушателю/слушателям).

Во втором случае предлагаются разные варианты ответа на вопрос или разные решения проблемы, выбор окончательного ответа остается за слушателем/слушателями.

В третьем случае слушатель занимает пассивную позицию, лишь воспринимая передаваемую информацию и не принимая личного участия в беседе.

Выбор метода ведения научной беседы зависит от степени подготовленности аудитории, от возраста слушателей, уровня их образования и т.п.

Контрольные вопросы

1. В каких формах существует русский литературный язык?
2. Какие особенности отличают письменную форму речи?
3. Какие особенности отличают устную форму речи?
4. Какие разновидности устной речи характерны для научной речи?
5. Чем кодифицированная устная речь отличается от разговорной речи?
6. Что представляет собой монологическая речь?
7. Что представляет собой диалогическая речь?
8. Что представляет собой научный доклад как жанр?
9. Из каких этапов складывается работа над докладом?
10. Какой может быть общая структура доклада?
11. В чем особенность стендового доклада?
12. Чем научное сообщение отличается от доклада?
13. Какова общая структура устной рецензии?
14. Каковы общие требования к выступлению на защите курсовой работы и ВКР?
15. Что такое дискуссия?
16. Какие правила этики следует соблюдать во время дискуссии?
17. Что представляет собой научная беседа?
18. Какие методы могут быть использованы при проведении беседы?

Задания для самостоятельной работы

1. Изучить материал лекции и дополнительные источники информации по указанной теме.
2. Ответить на контрольные вопросы.

Лекция №5
Научная речь и красноречие
Часть 1
План лекции

- 5.1. Риторика – наука о речевом мастерстве.
- 5.2. Коммуникативные цели общения.
- 5.3. Риторический канон.
 - 5.3.1. Инвенция.
 - 5.3.2. Диспозиция.
 - 5.3.3. Элокуция.
 - 5.3.4. Меморио.

5.1. Риторика – наука о речевом мастерстве.

Риторика как особая сфера человеческой деятельности была выделена и осмыслена в период Античности. Родиной ораторского искусства считается Древняя Греция; тогда же риторика оформилась и как область научного знания.

Первоначально *риторика* понималась как искусство публичного красноречия. В настоящее время интерес риторики распространяется не только на устные публичные формы речи, но и на все другие сферы общения, где требуется умение использовать речь для достижения определенных целей.

Риторика делится на *общую*, которая изучает общие закономерности речевого общения, и *частные*, касающиеся отдельных сфер общения.

Каждая *частная риторика* изучает отдельный род красноречия. Так, среди частных риторики называют:

- деловую риторику (изучает деловое красноречие – искусство вести деловые переговоры и – шире – общаться с деловыми партнерами, коллегами по работе и т.д.);
- политическую риторику (изучает политическое красноречие – искусство речи политика);
- дипломатическую риторику (изучает дипломатическое красноречие – искусство общения в сфере дипломатии);
- военную риторику (изучает военное красноречие – различные аспекты общения в сфере военной службы);
- юридическую риторику (изучает судебное красноречие – искусство судебной речи);
- гомилетику (изучает духовное красноречие – искусство составления и произнесения церковных проповедей);
- академическую риторику (изучает академическое красноречие – искусство общения в сфере науки и образования);
- педагогическую риторику (изучает педагогическое красноречие – речевое мастерство учителя, преподавателя, воспитателя);

– бытовую риторику (изучает бытовое красноречие – искусство общения в повседневной жизни).

Наиболее актуальными для нас в профессиональном плане являются академическая и педагогическая риторика.

Академическая риторика связана с такими жанрами, как вузовская лекция, семинарское занятие, научный доклад, научная дискуссия, защита научной работы и т.п.

Педагогическая риторика представлена жанрами, которые характерны для профессиональной деятельности учителя и воспитателя: урок, объяснение нового материала, опрос, диспут, – с одной стороны, а с другой, – беседа, наставление, порицание, похвала, инструктирование и т.п.

Повседневная работа педагога требует от него речевого мастерства и в таких речевых ситуациях, как общение с коллегами, заседание педагогического совета, совещание, беседа с родителями, родительское собрание и т.п.

Речевое мастерство состоит в умении полно донести информацию, убедить собеседника в правильности какого-либо положения, побудить его к определенному действию, сохраняя при этом взаимное уважение и ориентируясь на сотрудничество.

Человека, который сознательно стремится сделать свою речь эффективной, называют ритором. ***Ритор*** – это и оратор, общающийся с толпой на митинге, и лектор в студенческой аудитории, и учитель на уроке, и выступающий на семинарском занятии студент, и отвечающий у доски школьник, и даже ребенок, который уговаривает родителей отпустить его погулять дольше обычного, – все эти лица стремятся добиться определенной цели, используя свое речевое мастерство.

5.2. Коммуникативные цели общения.

О мастерстве говорят тогда, когда инициатор общения (говорящий, пишущий) умеет достичь коммуникативной цели, выбрав наиболее адекватные средства. В этом случае говорят о коммуникативном успехе говорящего.

Если же результат общения не совпадает с преследуемой целью, то говорят о коммуникативной неудаче. Поэтому речевое мастерства в первую очередь зависит от умения верно понимать цель общения и выбирать те средства, которые в наибольшей мере способствуют достижению цели.

Коммуникативная цель реализуется в общении путем создания речевого произведения определенного содержания.

Рассмотрим виды коммуникативных целей и связанных с ними речевых действий и текстов.

1. Если целью говорящего является информирование адресата о каком-либо положении дел, то он использует информирующий текст. В этом случае мастерство автора проявится в умении сообщить всё, что нужно, не

перегружая речь второстепенным материалом, а также в умении расположить содержание речи так, чтобы оно наилучшим образом было усвоено адресатом.

К таким информирующим текстам можно отнести лекцию, объяснение нового материала на уроке, реферат и устное выступление по реферату, экскурсию, доклад и т.д.

2. Целью говорящего может быть выражение и доказательство своего мнения. Тогда он прибегает к убеждению, а создаваемый текст будет относиться к аргументирующим. Здесь мастерство оратора проявится в умении отобрать наиболее убедительные аргументы.

Аргументирующими текстами будут выступления на диспуте, в ходе научной полемики, дискуссионная статья, речь на защите курсовой, дипломной работы, диссертации. Классическим образцом аргументирующей речи являются выступления обвинителя и защитника в судебном заседании.

3. Часто целью общения может быть побуждение адресата к определенному действию – в этом случае говорящий создает агитирующий текст. Мастерство ратора в этом случае состоит в умении превратить оппонента в союзника, побудить собеседника к действию, которого тот не стал бы совершать без вмешательства говорящего.

Типичными примерами агитирующих речей являются предвыборные агитационные речи в пользу определенного кандидата, а также рекламные тексты.

Агитирующие тексты не следует путать с императивными речами, цель которых – приказать, принудить собеседника выполнить определенное действие. Например, приказ командира в армии, распоряжение директора фирмы, задание учителя на уроке должны быть выполнены независимо от того, хочет ли этого солдат, служащий фирмы или ученик. Однако такие императивные тексты не имеют ничего общего с риторикой, они руководят только действиями подчиненных, но не оказывают влияния на их мотивы.

Довольно часто ритор имеет возможность выбора – прибегнуть к приказу или к агитации. Из своего школьного и студенческого опыта мы знаем, насколько охотнее выполняются задания, если педагог не просто распорядился их выполнить, но и обосновал важность таких заданий, продемонстрировал перспективы и преимущества, которые даются выработанными умениями. В фильмах о войне мы часто видели, что командиры перед решающей битвой или перед ответственным заданием не ограничивались только приказом, а старались внушить солдатам сознание важности предстоящего дела, поднять их боевой дух.

Если педагог предпочел императивную речь агитирующей, то это часто (хотя и не всегда) свидетельствует о невысоком уровне речевого мастерства.

4. Говорящий может стремиться обсудить проблему с партнером, найти вместе с ним оптимальный путь решения вопроса. В этом случае

создается эвристический текст (от греч. eurisko – нахожу), который представляет собой

диалог собеседников. С эвристическим диалогом мы сталкиваемся на уроке (при проблемном обучении), в научной дискуссии. Известны телевизионные ток-шоу, в которых участники обсуждают какие-либо злободневные вопросы – например, «Закрытый показ» Гордона, «Времена» Познера и др.

Эвристический диалог – наиболее трудный вид текста, о чем свидетельствуют и упоминавшиеся ток-шоу. Мастерство ратора в этом случае состоит не только в умении аргументированно изложить свой взгляд, но и в способности услышать и понять точку зрения оппонента, найти возможность компромисса.

5. В ряде случаев ритор стремится высказать свою оценку того или иного явления: похвалу или неодобрение. Такой текст в риторике получил название эпидейктического. К эпидейктическим текстам относят хвалебные речи (например, приветственный адрес юбиляру), оды, а также критические выступления.

Мастерство говорящего в этом случае заключается в умении подобрать наиболее выразительные слова и обороты, возбудить у слушающих соответствующие эмоции.

6. Довольно часто единственная цель коммуникации – получить удовольствие от общения и доставить удовольствие собеседнику. Этой задаче служат гедонистические (от греч. hedonai – радуюсь) тексты: шутки, анекдоты, тосты, байки, игры и т.п.

Понятно, что мастерство говорящего проявляется именно в умении развлечь компанию.

Таким образом, речевое мастерство проявляется в первую очередь в умении подчинить свои усилия достижению коммуникативной цели и добиться желаемого результата.

Заметим, что в реальном общении, как правило, реализуется не одна, а несколько целей, поэтому реальные тексты имеют сложный комплекс целеустановок. В этом проявляется полифункциональность речи.

Например, представим себе ситуацию: на I курсе преподаватель читает вводную лекцию по культурологии. Перед лектором стоит целый ряд задач.

Во-первых, он должен информировать студентов о сущности новой для них учебной дисциплины, о ее основных категориях и проблемах и т.д. (функция информирования).

Во-вторых, нужно побудить студентов проявить интерес и старание в изучении предмета (функция агитирующая), а для этого необходимо показать социальную и личностную значимость культурологии (функция убеждения).

Кроме того, стремясь активизировать деятельность аудитории, преподаватель может прибегнуть к эвристическому обсуждению отдельных вопросов (функция поиска истины).

Наконец, лектору важно установить контакт с обучающимися, заложить фундамент уважительных и плодотворных отношений (упрощенно можно сказать, что профессиональная обязанность ратора – понравиться слушателям), а для этого он может использовать шутки, занимательные примеры, игровые задания (гедонистическая составляющая общения).

Разумеется, такая многофункциональность общения требует от ратора особой гибкости, умения взвешивать свои действия, соотносить их с разными коммуникативными целями.

Риторическая наука изучает закономерности деятельности ратора; практическая риторика дает рекомендации по следующим проблемам:

- 1) как составить текст;
- 2) как передать текст адресату;
- 3) какие правила нужно соблюдать, чтобы общение было максимально эффективным.

На первый вопрос отвечает учение о риторическом каноне.

Второму вопросу посвящен такой раздел риторики, как оратория.

Наконец, третья проблема решается путем освоения основных принципов и законов риторики.

5.3. Риторический канон.

Рассмотрим вначале учение о *риторическом каноне*, под которым понимается некий образец, модель действия ратора на его пути к коммуникативному успеху.

Большинство учёных определяют риторический канон как «путь от мысли к речи».

Классический риторический канон, который был описан еще в «Риторике» Аристотеля, состоит из пяти этапов:

1. Инвención (от лат. Inventio) – «изобретение» речи. На этом этапе тема речи подвергается осмыслению, отбирается содержание речи, аргументы, иллюстрации и т.п.
2. Диспозиция (от лат. Dispositio) – «расположение» речи. На этом этапе продумывается композиция текста.
3. Элокуция (от лат. Elocutio) – словесное «украшение», оформление речи, придание ей выразительности.
4. Меморио (от лат. Memoria) – запоминание речи.
5. Акцио (от лат. Actio hipocrisis) – произнесение речи, непосредственное выступление перед аудиторией.

Несмотря на то, что данная модель действий ратора была описана десятки веков назад, она в общем своем виде остается «действующей моделью».

Охарактеризуем основное содержание этих этапов.

5.3.1. Инвенция.

Этап *инвенции*, или «*изобретения*» речи, связан с отбором содержания и с построением смысловой структуры речи. В основе отбора содержания лежит выбор темы речи, а также ее цели.

При подготовке реферата, доклада, выступления, написании курсовой или дипломной работы тема определяет направление поиска литературы для изучения, а цель работы заставляет выбирать из читаемых источников одни фрагменты и оставлять за границами внимания другие.

Специалисты по риторике советуют, сформулировав тему, как говорят в логике, разделить объем понятия, то есть выделить составляющие того понятия или явления, которое выбрано в качестве темы.

У начинающих раторов часто возникают трудности с таким разделением понятия. Вспомним, как бывают озадачены школьники, получившие задание написать сочинение по определенной теме, если эта тема не разбиралась на уроке.

Существует особое учение о том, как «производить» идеи.

М.В. Ломоносов в «Кратком руководстве к красноречию» писал о том, что «из одной простой идеи расплодятся могут многие». В теории красноречия описаны приемы такого «размножения идей». Дело в том, что новые мысли и ассоциации возникают не стихийно, а по определенным смысловым схемам, моделям, которые заложены в сознании говорящего.

Такие смысловые модели получили называются в риторике топы.

Топы (от греч. *topos* – место) – так называемые «общие места» в тексте.

В классической риторике под общими местами понимались некие общие смысловые модели, по которым строились части риторического произведения.

Топика – раздел риторики, изучающий топы и приемы их применения.

Топика отражает наиболее общие законы человеческого мышления.

Вот пример высказывания, в котором использованы смысловые модели «Определение» и «Сравнение»: *«Разговор – это здание, возводимое сообща. Выстраивая фразы, собеседники не должны терять из виду общую конфигурацию здания; так опытный каменщик ведет свою кладку. Умам, склонным к придирчивой методичности, лучше держаться от строительства в стороне, если они не в состоянии украсить фасад парадоксом»* (Андре Моруа «Искусство беседы»).

Охарактеризуем основные топы и приведем примеры их использования в речи.

1. Смысловая модель «Род и вид». При использовании этого топа предмет рассматривается как разновидность предметов того же рода: *«Имя существительное – это самостоятельная часть речи, которая имеет общее грамматическое значение предмета...»*. В таком определении специфика имени существительного объясняется при помощи родового понятия (часть речи) и названия видовых признаков (глагол – тоже часть речи, однако существительное, в отличие от него, имеет грамматическое значение предмета).

Частным случаем топа «Род и вид» является смысловая модель «Разновидности»: *«Все части речи делятся на самостоятельные и служебные. К самостоятельным относятся... К служебным относятся...»*.

Нетрудно заметить, что топ «Род и вид» используется в большинстве научных текстов: при описании свойств объекта, в различных классификациях и т.п.

2. Смысловая модель «Определение» служит для выражения неких отличительных признаков объекта: *«Оспа – это страшная болезнь, которая когда-то опустошала селения и города, уносила тысячи жизней за короткий промежуток времени»*.

Схема, по которой строится определение, такова: 1) название определяемого предмета, 2) указание его родового понятия, 3) описание отличительных признаков.

Следует обратить внимание, что выражения, построенные по схеме «Определение», не всегда являются строгими научными дефинициями, они могут лишь внешне соблюдать форму научного определения, но не являются исчерпывающим описанием отличительных свойств предмета.

Ср., например, научное определение *«Урок – это основная форма учебно-воспитательного процесса»* и использование топа «Определение» в газетной статье о школе: *«Урок – это то, с чем у нас в первую очередь ассоциируется школа. Урок – это апофеоз власти учителя. Урок – это сорок пять минут ожидания перемен»*.

Часто топ «Определение» используется в начале текста, называя тему речи или обосновывая важность данного предмета: *«Каникулы – это период, когда возрастает количество дорожно-транспортных происшествий с участием детей...»* (начало беседы о детском травматизме); *«Что такое цветы? Цветы – это не только символ романтики, но и один из самых сильных аллергенов...»* (вступление к лекции о профилактике аллергических заболеваний) и т.п.

По правилам данной смысловой модели создаются и так называемые риторические определения, основанные на сравнении или метафоре (*«Что*

наша жизнь? – Игра!»; «Дети – цветы жизни» и т.п.), на парадоксе («Джип – самая холодная машина; в ней можно ездить только в норковой шубе») и т.д.

3. Смысловая модель «Целое – части». В рамках этого топа предмет рассматривается как составная часть чего-либо (1) или же описывается состав самого предмета (2):

1) «Заголовок – это важная часть текста, ему присущи следующие функции...».

2) «Текст-описание состоит, как правило, из трех композиционных частей: завязка, кульминация и развязка».

4. Смысловая модель «Свойства». Этот топ связан с описанием свойств

предмета: «Имена прилагательные в предложении выполняют функцию определения или именной части составного именного сказуемого...»; «Нефть не растворяется в воде...»; «Умная книга способна перевернуть жизнь человека...» и т.п.

5. Смысловая модель «Сопоставление» используется для сравнения двух

предметов по каким-либо признакам. Топ «Сравнение» использован, например, в сравнительной характеристике Ивана Ивановича и Ивана Никифоровича в произведении Н.В. Гоголя «Повесть о том, как Иван Иванович поссорился с Иваном Никифоровичем»: «Иван Иванович имеет необыкновенный дар говорить чрезвычайно приятно. Господи, как он говорит! Иван Никифорович, напротив; больше молчит, но зато если влетит словцо, то держись только: отбреет лучше всякой бритвы».

6. Смысловая модель «Причина и следствие» предполагает рассмотрение двух фактов в их причинно-следственной связи.

7. Смысловая модель «Обстоятельства» описывает условия, при которых имело место событие – место, время и т.д.

8. Смысловая модель «Пример» используется, чтобы привести пример, подтверждающий, иллюстрирующий высказанную мысль.

9. Смысловая модель «Свидетельство» представляет собой высказывание авторитетного человека, подтверждающее мысль оратора.

10. Смысловая модель «Имя» связана с обращением к происхождению слова, к анализу смысла ключевого слова.

В научной речи топ «Имя» используется для объяснения термина; в художественной, публицистической и даже разговорной речи данный топ часто реализуется как прием этимологизации, поиска «родственных связей» слова. При этом важным оказывается даже не правильность устанавливаемых связей, а их соответствие замыслу говорящего, его коммуникативной задаче.

Перечисленные общие смысловые модели в разных типах текстов могут

конкретизироваться. Так, для описания языковой единицы (морфемы, слова, выражения и т.д.) топ «Свойства» реализуется как смысловые модели «Строение», «Значение», «Функция». В медицинских работах топ «Свойства» реализуется как смысловые модели часто реализуется как смысловые модели «Внешний вид и строение органа», «Функции в организме», «Патологии».

При составлении научного текста могут использоваться все названные виды топов.

5.3.2. Диспозиция.

Следующим этапом подготовки речи является *диспозиция*, или *расположение*. На этом этапе ритор продумывает композицию речи, группирует собранный материал и делит его на смысловые части. При этом автору пригодятся знания о построении текстов различных функционально-смысловых типов речи.

Дополнительные требования предъявляет к автору подготовка устного выступления, поскольку композиция последнего должна быть продумана особенно тщательно.

Устное выступление состоит, как правило, из трех частей: вступительной, основной и завершающей. Это не только дань традиции, но и требование, обусловленное особенностями восприятия информации.

Как и в письменной речи, в устном выступлении *начальная часть* знакомит адресата с темой, объясняет внимание автора к проблеме, нацеливает на определенное содержание. Однако при помощи вступления ритор решает и другие задачи: устанавливает контакт со слушателями, анализирует реакцию аудитории и корректирует свое речевое поведение, выбирает громкость и темп речи, соответствующий особенностям речевой ситуации. Многие выступающие стараются сделать начало речи ярким, привлекающим внимание слушателей, запоминающимся. Для этого можно использовать интересный пример, высказать парадоксальное суждение, задать аудитории вопрос по теме, на который они пока не в состоянии ответить, но на который смогут ответить после прослушивания речи, и т.д.

Основная часть речи занимает наибольшее количество времени, отведенного на выступление, однако она не должна представлять собой сплошной поток фактов, тезисов и т.д. Содержание ее должно быть систематизировано. Автор продумывает деление материала на смысловые части, в крупных разделах выделяет подразделы и придает сообщению четкую и прозрачную структуру, понятную слушателю.

Заключительная часть, как правило, посвящена подведению итогов, формулированию выводов. Часто в заключительной части выступающий намечает некую «перспективу» для слушателей: советует литературу для углубления знаний по проблеме, сообщает о теме следующего выступления и т.д.

Композиция текста, как и содержание, должна быть подчинена основной коммуникативной цели. Поэтому ритор, продумывая текст, должен решить вопрос о возможности отступлений от основной темы. В устном научном тексте отступления не должны занимать много места и не должны заслонять собой основное содержание речи. Их основная задача – дать небольшой отдых аудитории, активизировать слушателей ярким примером, шуткой, парадоксом и т.д. Оптимальными являются отступления, которые непосредственно связаны с основной темой, отчасти углубляют ее, сообщают дополнительные сведения о явлениях, связанных с обсуждаемой темой. Эти отступления могут представлять собой краткие биографии «действующих лиц», сообщение о наличии альтернативных точек зрения, рассказ об обстоятельствах научного открытия, о возможностях использования теоретических знаний, о случаях, когда отсутствие необходимого знания привело к нежелательным последствиям и т.д.

В письменной научной речи, при восприятии которой читатель сам управляет своим вниманием, такие «активизирующие» и «релаксационные» отступления не требуются, поэтому в письменном научном тексте они встречаются редко и носят в основном характер примечаний. В научно-популярном тексте подобные отступления возможны как один из приемов популяризации.

5.3.3. Элокуция.

Важным этапом подготовки речи является *элокуция* – «украшение» речи.

Специальные речевые средства, которые используются для придания речи экспрессии (выразительности), называют в риторике средствами орнаментации, то есть украшения (ср. с этимологически родственным словом «орнамент»).

Средства орнаментации делят на две группы:

а) *тропы* – это средства речевой экспрессии, основанные на употреблении слова в переносном значении;

б) *риторические фигуры* – это средства выразительности, связанные с особым строением предложения, словосочетания.

К тропам и фигурам относят приемы, известные нам из школьной стилистики. Мы привыкли находить их в художественных или публицистических текстах, однако, несмотря на стремление научного текста к точности, отсутствию эмоциональности, многие средства орнаментации характерны и для научных текстов.

Основные тропы:

- метафора – перенос значения на основе сходства двух предметов;

- **метонимия** – перенос значения на основе смежности двух предметов или отношения «часть – целое» между двумя предметами;
- **олицетворение** – наделение неживого предмета свойствами живого;
- **сравнение** – уподобление одного предмета другому;
- **ирония** – комическая характеристика предмета путем приписывания ему свойств, противоположных истинным качествам предмета.

К риторическим фигурам относят риторический вопрос, риторическое восклицание, риторическое обращение, синтаксический параллелизм и градацию, различного рода повторы, в том числе анафорические, с которыми мы встречались в художественной прозе и поэзии.

Перечисленные тропы и фигуры в научном тексте играют важную роль:

они выступают не только как средство экспрессии, но и как средство познания, прием объяснения материала. Так, например, метафора и сравнение являются важными инструментами познавательной деятельности человека. Узнавая новое, человек всегда сравнивает это новое со старым, уже известным.

Многие термины представляют собой метафорические наименования, например, анатомические термины лопатка, коленная чашечка и т.п., технические наименования рукав, кулачок и подобные. Некоторые термины представляют собой результат метонимического переноса – по смежности.

Так, щитовидная железа получила свое название из-за соседства со щитовидным хрящом гортани.

В своей прямой функции – риторической – средства орнаментации часто

выступают в устной научной речи. В лекциях, докладах, сообщениях тропы и фигуры используются для придания речи выразительности, яркости, для поддержания эмоционального контакта говорящего и слушателей.

5.3.4. Меморио.

Следующий этап – *меморио*, или *запоминание*, – для научной речи имеет не столь большое значение, как, например, для публицистической. Если на митинге, в предвыборной речи политика, в выступлении на ток-шоу немислимо чтение «по бумажке», то устная научная монологическая речь предполагает именно чтение – недаром говорят «читать доклад», «читать лекцию» и т.д.

Конечно, если выступающий не отрывает взгляда от написанного текста, это не лучшим образом влияет на аудиторию: рассеивается внимание слушателей.

Нужно помнить, что зрительно и на слух тексты воспринимаются по-разному, и автор, готовясь к выступлению, должен все время думать о том, как та или иная фраза будет звучать в устном монологе. Поэтому на этапе

подготовки к выступлению важно не дословно выучить речь, а продумать технику устного исполнения написанного текста.

Непосредственному *произнесению речи (акцию)* будет посвящена следующая часть лекции.

Контрольные вопросы

1. Что изучает риторика?
2. Какие виды частных риторик вы знаете?
3. Что изучает академическая риторика?
4. На что направлен интерес педагогической риторики?
5. В каких ситуациях говорящий является ритором?
6. Каковы особенности информирующей речи?
7. Каковы особенности аргументирующей речи?
8. Каковы особенности агитирующей речи?
9. Что такое императивная речь и в чем ее отличие от агитирующей?
10. Каковы особенности эвристического диалога?
11. Каковы особенности эпидейктической речи?
12. Каковы особенности гедонистической речи?
13. Каковы этапы риторического канона?
14. Каково содержание инвенции?
15. Что изучает топика?
16. Какие топы вы знаете?
17. Каковы задачи этапа диспозиции?
18. Из каких частей состоит речь?
19. В чем сущность элокуции?
20. Каковы средства орнаментации?

Задания для самостоятельной работы

1. Изучить материал лекции и дополнительные источники информации по указанной теме.
2. Ответить на контрольные вопросы.

Лекция №6
Научная речь и красноречие
Часть 2
План лекции

- 6.1. Публичное выступление.
 - 6.1.1. Жесты.
 - 6.1.2. Соблюдение норм.
 - 6.1.3. Типы сообщений в риторике.
 - 6.1.4. Мастерство ратора.
- 6.2. Законы и принципы риторики.
 - 6.2.1. Закон гармонизирующего диалога.
 - 6.2.2. Закон продвижения и ориентации адресата.
 - 6.2.3. Законы эмоциональности и удовольствия.

В предыдущей части лекции мы изучили каноны риторики:

- 1. Инвención (от лат. Inventio) – «изобретение» речи. На этом этапе тема речи подвергается осмыслению, отбирается содержание речи, аргументы, иллюстрации и т.п.
- 2. Диспозиция (от лат. Dispositio) – «расположение» речи. На этом этапе продумывается композиция текста.
- 3. Элокуция (от лат. Elocutio) – словесное «украшение», оформление речи, придание ей выразительности.
- 4. Меморио (от лат. Memoria) – запоминание речи.
- 5. Акцио (от лат. Actio hipocrisis) – произнесение речи, непосредственное выступление перед аудиторией.

В этой части лекции обратим своё внимание непосредственно на этап **произнесения речи (акцио)**.

6.1. Публичное выступление.

Самым ответственным моментом деятельности ратора является непосредственно выступление перед слушателями. Все пособия по риторике, как бы ни отличались они друг от друга по содержанию, обязательно содержат раздел, посвященный мастерству публичного выступления.

Овладение мастерством устной публичной речи требует кропотливой работы над собой, систематических занятий, постоянного и детального самоанализа.

Существует немало специальных упражнений, направленных на тренировку техники речи.

Вспомним, известный ритор Демосфен декламировал стихи, и это позволяло ему выработать артистизм, выразительность интонаций. Это

следующее слагаемое ораторского успеха. Очень трудно воспринимать не только невнятную и тихую речь, но и речь монотонную, невыразительную.

Выразительность речевого поведения зависит от нескольких факторов:

- а) от владения интонационными ресурсами языка;
- б) от умения пользоваться мимикой;
- в) от жестикуляции.

Наиболее важные места в речи оратор выделяет, меняя громкость и темп речи, иногда высоту звучания (вспомним оригинальную манеру Э. Радзинского). Мимика и жесты помогают оратору выразить эмоциональное отношение к предмету речи. Кроме того, жесты могут дополнять словесную информацию.

6.1.1. Жесты.

Остановимся подробнее на жестах, поскольку им принадлежит важная роль в устной речи.

В устной научной речи используются жесты различных типов:

1. Указательные жесты. Например, выступающий может указать на висящие на стене таблицы, схемы. Указание осуществляется при помощи взгляда, кивка головой, но чаще – при помощи ручного жеста: движение рукой, кистью, пальцем (пальцами) в соответствующем направлении. Указательные жесты, как правило, в речи сопровождают указательное местоимение (местоименное наречие): «*Посмотрите на эту таблицу...*»; «*Взгляните сюда...*» и т.п.

В случаях, когда воспользоваться словом нельзя по каким-либо причинам, указание на предмет может содержать намек на целую ситуацию. Указание на часы (или место на руке, где носят часы) обычно означает напоминание о каком-то условленном сроке: «Уже пора».

2. Изобразительные жесты. При помощи этих жестов изображается форма, конфигурация предметов, направление или ритм движения и т.д.

3. Ритмические жесты призваны подчеркивать ритм в разговорной речи.

Роль такого жеста сходна с ролью интонации в организации высказывания, и жест, вслед за интонацией:

- а) выделяет речевые отрезки;
- б) указывает на ускорение или замедление темпа речи;
- в) подчеркивает логическое ударение.

Так, например, монотонность ритма прекрасно передает однообразное покачивание головой или скандированное покачивание ребром ладони. При перечислении сама структура фразы – повторение однородных в синтаксическом и интонационном отношении отрезков – вызывает потребность подчеркнуть структуру фразы соответствующим жестом.

4. Эмоциональные жесты. Они, как и ритмические, выступают в качестве дублеров интонации. Невозможно передать то или иное эмоциональное состояние только жестом, но в соединении с языковым текстом – хотя бы только с междоумием – такой жест усиливает заданную интонацией экспрессивность. Жесты подчеркивают недоумение, огорчение, досаду, восторг, радость, выражая отношение говорящего к содержанию речи.

К эмоциональным относятся, например, жесты «развести руками» (недоумение); «покачать головой» (неодобрение); «отмахнуться (рукой)» (несогласие) и др.

Эмоциональные жесты весьма индивидуальны, пользование ими во многом зависит от привычек и темперамента говорящего. Полные, энергичные, «нередуцированные» жесты говорят об аффектированности человека и обычно не рекомендованы этикетом.

5. Жесты-символы отличаются от изобразительных жестов условным характером связи между жестом и его значением. Если изобразительные жесты основаны на объективных свойствах описываемого объекта, то у символических жестов связь с их значением полностью условна – если не знать значения этого жеста, то трудно понять его в речи. К таким жестам относятся, например, «указательный палец, поднесенный к губам» (призыв к молчанию), «пожать плечами» (не знаю, сомневаюсь), «погрозить пальцем» и т.д.

6.1.2. Соблюдение норм.

Важной составной частью речевого мастерства является соблюдение различного рода норм, которые признаются важными в данной культуре.

Прежде всего, это языковые и коммуникативные нормы. Нарушение норм создает помехи в общении, отвлекает внимание слушателей, снижает оценку личности оратора и тем самым отрицательно влияет на эффективность общения.

Важно помнить и нормах речевого этикета. Вступительная часть речи должна начинаться приветствием, а заключительная часть – прощанием.

Очень важно соблюдение правил речевого этикета в беседах дискуссионного характера. Традиция публичных дебатов выработала целую систему этикетных формул, которые призваны подчеркнуть уважение к оппоненту, готовность услышать и рассмотреть противоположную точку зрения: *«Я во многом согласен с уважаемым оппонентом, однако позволю себе возражение по поводу...»*; *«Ваши аргументы, безусловно, заслуживают внимания, но...»*; *«Автор обсуждаемой работы убедительно доказал свою точку зрения, однако попробуем взглянуть на проблему с другой стороны...»* и тому подобные обороты.

При ответах на вопросы слушателей / читателей не принято заявлять: *«Я об этом говорил, а вы невнимательно слушали»* или *«Об этом как раз я и*

говорил (писал), а вы ничего не поняли». Существующее правило этикета требует, чтобы ритор «взял вину на себя». Уместны будут формулировки типа: «Я касался этого вопроса, но согласен, что нужно рассказать об этом подробнее...»; «Видимо, я недостаточно четко сформулировал этот тезис...» и подобные.

В таких речевых ситуациях, как защита дипломной работы, диссертации, выступление с результатами собственных исследований принято говорить: «Спасибо за вопрос», «Спасибо за интересный вопрос».

Следование правилам речевого этикета, демонстрация дружелюбия есть

не что иное, как соблюдение коммуникативного принципа вежливости, а вежливость всегда оценивается собеседниками положительно.

Здесь нужно сказать, что в процессе выступления ритор не только передает информацию слушателям, но и создает своим речевым поведением определенный образ, который принято называть образ ритора.

Одна из основополагающих идей риторики может быть сформулирована так: о чем бы человек ни говорил, он в первую очередь «говорит» о себе самом. Эту фразу можно понять так: когда говорящий произносит свою речь, то и содержание, и оформление его речи, и манера невербального поведения, и многие другие детали создают определенный образ.

6.1.3. Типы сообщений в риторике.

В лингвистике и риторике принято различать два типа сообщений: прямое и косвенное.

Прямое сообщение – это высказывание, которое должно быть понято в прямом, непосредственном смысле. Смысл этого сообщения складывается из значений составляющих его слов.

Косвенное сообщение, или метасообщение – это сообщение, смысл которого не ограничивается непосредственными значениями составляющих его слов, а содержит еще и некоторый подтекст, скрытую информацию, зашифрованную в других слагаемых общения (в том числе и в невербальных знаках).

В передаче косвенных сообщений важную роль играют невербальные каналы информации. При неумении грамотно расшифровать такие несловесные сигналы возможны коммуникативные неудачи, недопонимание. Для наблюдательного человека многое может служить источником информации: жесты, мимика, непринужденность или напряженность говорящего, его одежда, украшения и т.д.

Иногда невербальные знаки коммуникации служат достаточно надежным источником информации и успешно заменяют собой словесную

речь, особенно в тех случаях, когда собеседники одинаково воспринимают тему общения.

«Чтение» человека во все времена было самым увлекательным искусством, а внимание к невербальной стороне общения является залогом коммуникативного успеха.

6.1.4. Мастерство ратора.

Образ ратора – это своего рода метасообщение, которое намеренно или ненамеренно передает говорящий своим слушателям.

Важно понять, что этот образ ратора может соответствовать истинному положению дел, но может и представлять человека совсем не таким, каков он на самом деле. Образ ратора, который складывается у слушателей, зависит от целой суммы факторов, и умелый оратор создает именно тот образ, который в данном конкретном случае поможет ему добиться наибольшего эффекта.

Неумелый выступающий может случайно передать аудитории такую информацию о себе, которую он не желал обнародовать. Например, говорящий может случайно выдать тщательно скрываемое неуважение к аудитории, внутреннее несогласие с положениями, которые он провозглашает с трибуны.

Неискренность ратора может обнаружена по оговоркам, случайным жестам или мимике и т.п.

Профессиональные политики, деятели искусства для создания своего «публичного образа» пользуются помощью профессиональных имиджмейкеров и PR-агентов. Сам факт существования этих профессий свидетельствует о том, что образ человека может создаваться целенаправленно. В сфере науки не принято прибегать к помощи имиджмейкеров, однако существует обширная литература, помогающая овладеть мастерством публичной научной речи.

Одним словом, обаяние докладчика – это качество, которое не дается природой, а достигается определенными усилиями.

По свидетельству специалистов, обаяние включает вежливость и дружелюбие, причем и то, и другое должны быть искренними. В перечень качеств обаятельного ратора включают также:

а) уверенность в себе (важно, чтобы уверенность не переросла в самоуверенность и высокомерие);

б) объективность (проявляется в готовности рассматривать как положительные, так и отрицательные качества обсуждаемого предмета, в умении слышать и понять точку зрения оппонента);

в) увлеченность предметом речи (поскольку трудно заинтересовать тем, что неинтересно тебе самому).

Убедительность речи оратора зависит и от выбора аргументов, то есть примеров, фактов, утверждений, которые позволяют риторике доказать тезис.

Аргументами могут быть примеры, подтверждающие закономерность, высказывания авторитетных специалистов, рассуждения о причинах и последствиях явлений и т.п.

Аргументы принято подразделять на рациональные и эмоциональные.

Рациональными называют аргументы, которые направлены «к разуму». Рациональные аргументы касаются объективного положения вещей, вскрывают

логические связи между явлениями. Сущность рационального аргумента в самом общем виде сводится к тому, что доказываемое – правильно или неправильно.

Эмоциональные аргументы направлены «к чувству», к эмоциям человека. Сущность эмоционального аргумента в самом общем виде сводится к тому, что доказываемое – приятно или неприятно.

Приведем такой пример. Родители уговаривают сына-подростка заняться спортом, сын отказывается.

Мама прибегает к таким аргументам:

1. Мальчик часто болеет, а занятия спортом помогут ему закалиться, организм окрепнет, болезни уйдут.

2. Из-за болезни ребенок часто пропускает школу и учится хуже, чем мог

бы. Если он перестанет болеть, то и учиться станет лучше.

3. У ребенка появится новая обязанность, это его «подтянет», сделает более дисциплинированным.

Отец приводит сыну свои аргументы:

1. Занятия спортом сделают мальчика сильным и ловким, у него появится более рельефная мускулатура, желающих обидеть его заметно поубавится.

2. В спортивной секции много интересных ребят, можно завести новых друзей, которые в случае необходимости могут и защитить от неприятностей.

3. Занятия спортом связаны с поездками на соревнования в другие города, а это – новые впечатления, новые знакомства, можно сделать интересные фотографии. Мальчик станет более интересен своим одноклассникам.

В беседу вмешивается бабушка и обещает внуку купить фотоаппарат, если он запишется в спортивную секцию.

Аргументы, которыми пользуется мама, относятся к рациональным; они

доказывают, что заниматься спортом полезно, правильно. Папины аргументы – эмоциональные; они раскрывают те стороны вопроса, которые связаны с эмоционально приятными для подростка вещами.

А к каким аргументам относится обещание бабушки? Это нельзя считать аргументом – это подкуп, средство манипулирования.

Чем же отличается аргументирование от манипулирования? Доказывая какое-либо положение при помощи аргументов, говорящий признает активную роль адресата, оставляет за ним право разумного выбора. Аргумент – это указание на истинное положение вещей. Манипулирование основано на желании любым путем заставить адресата поступить так, как хочет говорящий; в арсенале манипулирования такие средства, как подкуп, обман, угроза и т.п.

Подбирая аргументы, ритор должен учитывать фактор адресата, то есть особенности аудитории: возраст, пол, социальный статус, имущественное положение, интеллектуальный уровень и т.д.

Рациональные аргументы должны быть понятны слушателям, а эмоциональные должны затрагивать именно те вопросы, которые актуальны для данной категории слушателей. Так, в приведенном выше примере отец основывает свою аргументацию на интересах и потребностях мальчика подросткового возраста.

Для овладения мастерством публичного выступления важно знать *приемы управления вниманием аудитории*. В специальной литературе описан целый ряд таких приемов.

Для того чтобы привлечь внимание слушателей даже к самому трудному материалу, надо сделать этот материал близким адресату, связать новое с уже известным и понятным.

Внимание аудитории снижается, когда содержание речи не вполне понятно из-за использования неизвестных слушателям слов. Поэтому ритор должен учитывать информированность аудитории и «выравнивать» знания разных слушателей, давая необходимые справки.

Человеческое внимание имеет «волнообразный» характер, поэтому оно то усиливается, то ослабевает. Учитывая это, умелый ритор перемежает новую информацию с уже известной слушателям, вводя новое небольшими порциями.

Для того чтобы акцентировать внимание слушателей на наиболее важных моментах речи, некоторые ритори используют понижение голоса, что заставляет аудиторию прислушаться.

В качестве средств стимулирования слушателей выступающие прибегают к различным средствам активизации: вопрос, похвала, шутка, игра, загадка, анекдот и т.д.

Важным средством удержания внимания является зрительный контакт выступающего с аудиторией.

Наконец, важным средством управления вниманием являются различные средства слуховой и зрительной наглядности: иллюстрации, таблицы, схемы, слайды, видеосюжеты и т.п.

Всеми приемами ораторского искусства невозможно овладеть за одно и даже два-три занятия. Нужна постоянная практика и, что особенно важно, необходим постоянный критически самоанализ, изучение чужого опыта выступлений.

6.2. Законы и принципы риторики.

Начиная с периода Античности, когда возникла риторика, она пыталась открыть секреты эффективной речи. Эффективной называют речь, результат которой совпадает с коммуникативной целью ратора.

Законы риторики – это законы эффективного общения, некие универсальные закономерности, определяющие эффективность / неэффективность речевого воздействия. Учет этих законов позволит ратору сделать его речь эффективной.

Принципы речевого поведения (принципы риторики) – это основополагающие правила, которых придерживается ритор для достижения коммуникативной цели. Принципы вырабатываются с учетом знания объективных законов риторики.

Выделяют четыре основных закона и целый ряд принципов, которые соответствуют этим законам.

6.2.1. Закон гармонизирующего диалога.

Следует различать лингвистическое и риторическое понимание термина *диалог*. В лингвистике под диалогом понимается разговор двух или нескольких лиц. В риторике под диалогом понимается взаимодействие коммуникантов.

Даже если адресат не произносит реплик, он является участником общения – он думает, мысленно соглашается или возражает, оценивает речь, ее убедительность, оценивает ораторское мастерство говорящего, обнаруживает уловки, определяет отношение оратора к аудитории, прогнозирует поведение и речь оратора, становится союзником или оппонентом говорящего.

Таким образом, адресат речи является активным участником диалога. И эту активность следует учитывать, т.к. она может стать союзником или противником ратора.

Гармонизирующее речевое общение возможно только в условиях диалогического общения коммуникантов.

Именно в понимании общения как диалога заключается основное противопоставление гуманистической риторики и риторики манипулирования. Этим определяется основная стратегия общения: сделать адресата союзником ратора или, напротив, подавить его собственное «Я» и сделать его пассивным объектом манипуляции.

В то же время не надо думать, что это отличие лежит лишь в сфере «технологии общения» – в основе этой оппозиции этический принцип ратора, его тяготение к гуманистической этике (человек есть мера всего, человек есть цель, а все остальное – средства) или технократической (человек ценен не сам по себе, а по тому, что он имеет; цель «иметь» оправдывает любые средства).

Следует различать термины омонимы риторика диалога – риторика монолога. В ряде работ это противопоставление решается так:

- риторика диалога – это риторика гуманистическая, ориентированная на диалог с адресатом, на отношения сотрудничества;

- риторика монолога – это риторика манипуляции.

В других работах представлено иное понимание терминов:

- риторика диалога – это правила построения диалогических жанров речи (дискуссия, спор, интервью и т.д.);

- риторика монолога – это правила построения монологических жанров речи (доклад, агитационная речь, поздравление и т.д.).

Закон гармонизирующего диалога рекомендует ратору соблюдать ряд принципов, которые помогут выстроить диалог.

Принцип внимания к адресату. Готовясь к общению, необходимо составить себе своеобразный «социально-психологический портрет» аудитории:

1. Социальный состав аудитории; однородность этого состава. Социальная роль собеседников по отношению к ратору.

2. Размер аудитории.

3. Возраст слушателей и психологические особенности данного возраста.

4. Круг интересов и предпочтений. Запретные темы.

5. Цель собравшихся, их предварительные установки (доброжелательность, агрессия, интерес и т.д.).

Принцип сотрудничества – это принцип речевого поведения, диктующий коммуникантам роли доброжелательных собеседников, стремящихся к единой цели и помогающих друг другу достичь этой цели.

Принцип близости. Для речи следует подобрать такие факты, примеры, аргументы, которые близки и интересны аудитории.

Принцип конкретности. Не следует ограничиваться лишь общими положениями и отвлеченными истинами. Нужно соблюдать некоторые простые правила: а) обязательно приводить примеры; б) стремиться сделать речь образной, выразительной, чтобы отвлеченную информацию слушатель представил себе более наглядно.

Следование перечисленным принципам поможет риторю сделать слушателя своим союзником.

Таким образом, закон гармонизирующего диалога – это закон гуманистической риторики. И дальнейшие законы тесным образом связаны с этой этической основой.

6.2.2. Закон продвижения и ориентации адресата.

Один из важнейших законов, связанных с принципом диалогического общения: эффективность речевого воздействия тем выше, чем четче представляет себе адресат речи цель, к которой он движется вместе с ритором и «координаты» на пути к этой цели в каждый момент времени.

Образ речи как пути восходит к традициям древнегреческой риторики: ритор ведет за собой слушателя к намеченной цели.

В педагогической и академической риторике данный закон выполняется

наиболее последовательно. Как правило, специальные включения, называемые метатекстом, словесно обозначают речевые шаги автора, «ведут» за собой читателя, слушателя. Они словно членят рассказ на отдельные небольшие части и одновременно обозначают переход от одной мысли к другой.

В научном и учебно-научном тексте такое словесное «сопровождение» (метатекст) может показывать ход доказательства и создавать иллюзию, что читатель (слушатель) рассуждает вместе с автором.

Метатекстовые высказывания предваряют введение примера или аргумента. Метатекст служит для выделения микротемы, обозначает переход к новой микротеме, а также помогает подводить итог изложению, обозначает логические выводы.

Одна из важнейших функций метатекста – акцентирование: автор обращает внимание адресата на излагаемую информацию.

6.2.3. Законы эмоциональности и удовольствия.

Закон эмоциональности – это закон риторики, который требует, чтобы ритор эмоционально переживал то, о чем говорит, чтобы не оставить слушателя равнодушным.

Закон удовольствия утверждает, что речевое общение тем эффективнее, чем больше заботится говорящий о том, чтобы процесс общения доставлял адресату речи удовольствие.

Данный закон нельзя принимать слишком примитивно, т.к. не всякое общение имеет целью порадовать друг друга. Понятно, как можно получить удовольствие от красивого тоста или оригинальной поздравительной речи, но как соблюсти этот закон в ходе судебного заседания, при произнесении речи на траурном митинге?

Тем не менее и здесь возможна гармония, которая будет одобрена слушателями. Так, например, в судебных телепередачах мы зачастую наблюдаем, что прокурор и защитник пикируются не с ненавистью, а с некоторым удовольствием, даже признавая в ряде случаев правоту друг друга и получая удовлетворение от хорошо проделанной работы. Судья, общаясь даже с закоренелым преступником, умеет разговаривать уважительно, уместно использует тонкий юмор, предотвращает возможность перебранки между сторонами процесса.

На траурном митинге трогательная, неформальная речь об усопшем может быть воспринята присутствующими с одобрением.

Удовольствие в речевом общении не всегда связано с радостью, развлечением.

Назовем средства реализации закона удовольствия в педагогическом и академическом красноречии:

а) использование занимательности, игровые ситуации;

б) «ситуация успеха», когда ритор указывает, что адресат оправдал ожидания ратора (например, на уроке: ученик справился с заданием, дал верный ответ и заслужил похвалу учителя);

в) формирование у аудитории положительной самооценки («*Приятно иметь дело с подготовленной аудиторией...*»; «*А вы неплохо знаете русскую литературу...*» и т.п.);

г) признание объективных положительных качеств оппонента в споре («*Хотя я не соглашусь с вами в оценке материала, но должен признать, что вы проделали колоссальную работу...*»; «*Вы являетесь признанным специалистом в данной области...*» и т.п.);

д) такая организация общения, которая позволяет собеседнику максимально выразить себя, реализовать свой потенциал;

е) чередование трудных мест с легкими (например, в лекции);

ж) использование юмора.

Закон удовольствия, несомненно, важен, но он подчинен главному закону – гармонизирующего диалога. Т.е. удовольствие, которое получают коммуниканты, не должно отвлекать от основной цели общения.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под техникой речи?
2. Какие факторы определяют выразительность речи?
3. Какие функции выполняют жесты в устной научной речи?
4. Какую роль играет нормативная сторона речи в публичном выступлении?
5. Почему в устной научной речи важно соблюдение норм речевого этикета?
6. Что такое образ ратора и как он создается?
7. В чем различие между прямым и косвенным сообщением?
8. Как передается метасообщение?
9. Какие качества определяют обаяние ратора?
10. Какие разновидности аргументов вы знаете?
11. Чем отличается аргументирование от манипулирования?
12. Какие вы знаете приемы управления вниманием аудитории?
13. Что такое законы риторики?
14. Что такое принципы речевого поведения?
15. Что понимается под диалогом в лингвистике и риторике?
16. В чем проявляется активность адресата монологической речи?
17. В чем сущность закона гармонизирующего диалога?
18. Каково соотношение терминов ратора диалога и ратора монолога?
19. В чем заключается принцип внимания к адресату?
20. В чем заключается принцип сотрудничества?
21. В чем заключается принцип близости?
22. В чем заключается принцип конкретности?
23. Какова сущность и роль закона продвижения и ориентации адресата?
24. В чем сущность закона эмоциональности?
25. В чем сущность закона удовольствия?
26. Какие вы знаете средства реализации закона удовольствия в педагогическом и академическом красноречии?

Задания для самостоятельной работы

1. Изучить материал лекции и дополнительные источники информации по указанной теме.
2. Ответить на контрольные вопросы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Перечень рекомендованной литературы

1. Буре Н.А., Быстрых М.В., Вишнякова С.А. и др. Основы научной речи: учебное пособие для студентов нефилологических высших учебных заведений. – СПб.: Филологический факультет СПбГУ; М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 272 с. – ISBN 5-8465-0139-7.

Режим доступа: <https://studfile.net/preview/4604246/>

2. Данилова Н.Ю. Научный стиль речи: учебно-методическое пособие. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2009. — 100 с. — ISBN 978-5-8290-0860-4.

Режим доступа: <https://www.twirpx.com/file/1681551/>

3. Котюрова М.П., Культура научной речи: текст и его редактирование – М.: ФЛИНТА, 2016. – 280 с. – ISBN 978-5-9765-0279-6.

Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976502796.html>

4. Лысова, Т. В. Культура научной и деловой речи: учебное пособие. – Москва: ФЛИНТА, 2016. – 157 с. – ISBN 978-5-9765-1055-5.

Режим доступа: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785976510555.html>

5. Мистюк Т.Л., Стилистика русского языка и культура речи. Теория: учебное пособие – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2017. – 84 с. – ISBN 978-5-7782-3165-8.

Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785778231658.html>

6. Сиротина, Т. Б. Русский язык как иностранный. Научный стиль речи: практикум для студентов-иностранцев подготовительных факультетов вузов. - Москва: ФЛИНТА, 2013. - 64 с. - ISBN 978-5-89349-507-2.

Режим доступа: <https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785893495072.html>

Учебное издание

КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

по дисциплине

«ТЕОРИЯ И РИТОРИКА НАУЧНОГО ТЕКСТА»

для студентов направления подготовки

44.04.04 Профессиональное обучение (по отраслям)

(в 2-х частях),

магистерские программы «Экономика и управление»,

«Профессиональная психология», «Управление персоналом»,

«Безопасность технологических процессов и производств»,

«Информационные технологии и системы», «Электроснабжение», «Горное

дело. Подземная разработка пластовых месторождений», «Горное дело.

Электромеханическое оборудование, автоматизация процессов добычи

полезных ископаемых и руд», «Горное дело. Технологическая

безопасность и горноспасательное дело»

Часть 2

С о с т а в и т е л ь:

Людмила Евгеньевна Карпова

Печатается в авторской редакции.

Компьютерная верстка и оригинал-макет автора.

Подписано в печать _____

Формат 60x84¹/₁₆. Бумага типограф. Гарнитура Times

Печать офсетная. Усл. печ. л. _____. Уч.-изд. л. _____

Тираж 100 экз. Изд. № _____. Заказ № _____. Цена договорная.

Издательство Луганского государственного
университета имени Владимира Даля

*Свидетельство о государственной регистрации издательства
МИ-СРГ ИД 000003 от 20 ноября 2015 г.*

Адрес издательства: 91034, г. Луганск, кв. Молодежный, 20а

Телефон: 8 (0642) 41-34-12, **факс:** 8 (0642) 41-31-60

E-mail: uni@snu.edu.ua **http:** www.snu.edu.ua