

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОРАТОРИКИ

ANATOLIY V. STESHOV, MARIA A. STESHOVA  
 METHODOICAL PROBLEMS OF ORATORY



### Анатолий Валентинович Стешов

кандидат военных наук, профессор  
 Военно-космическая академия имени  
 А. Ф. Можайского,  
 Российская Федерация, 197198,  
 Санкт-Петербург, ул. Ждановская, 13

**Anatoliy V. Steshov**

PhD in Military Sciences, Professor  
 Mozhaisky Military Space Academy,  
 13, ul. Zhdanovskaya, St. Petersburg,  
 197198, Russian Federation

### Мария Анатольевна Стешова

магистр психологии  
 ▶ mashasteshova@mail.ru

Санкт-Петербургский гуманитарный  
 университет профсоюзов,  
 Российская Федерация, 192236,  
 Санкт-Петербург, ул. Фучика, 15

**Maria A. Steshova**

Master of Psychology  
 St. Petersburg University of Humanities and  
 Social Sciences,  
 15, ul. Fuchika, St. Petersburg,  
 192236, Russian Federation

В статье исследуется содержание малоизученного раздела риторической науки — ораторики, освоение знаний которой способно привести на высшую ступень риторической компетентности — ораторское искусство. Рассматривается понятие «публичная убеждающая речь» и параметры ее стиля для совершенных ораторов. Обсуждаются три не решенные до настоящего времени методические проблемы ораторики. Первая проблема заключается в отсутствии представления о методе ораторики. Для всех разделов, родов и видов риторики может существовать только единый метод, поэтому в качестве решения данной проблемы предлагается рассматривать модель метода ораторики как тождественную модели метода риторики. Вторая проблема — в неразработанности концепции риторического изобретения (инвенции) как первого этапа риторического канона. На основе модели метода ораторики и закона ораторской речи авторы представляют решение в виде графической схемы концепции инвенции как совокупности установок для мышления по методу. Третья проблема ораторики — в необходимости определения методики разработки замысла убеждающей речи. На основе концепции риторического изобретения разрабатывается визуальная схема объединенной идейной конструкции замысла речи. Наглядные авторские модели применены для объяснения трех методических проблем ораторики как высшего раздела риторики, что составляет новизну исследования. Поскольку ораторика находится на стыке многих фундаментальных и речеведческих наук, авторская методика исследования опирается на символический подход как одно из направлений синергетики. Графические модели позволили разработать методику обучения ораторскому искусству в соответствии с классическим канонам риторики Аристотеля, что необходимо для формирования риторической компетентности речедателя.

*Ключевые слова:* ораторика, публичная убеждающая речь, риторическая компетентность, парадигма убеждения, модель метода ораторики, концепция инвенции, замысел речи.

The article sets out the content of a little-studied section of rhetorical science — oratory, mastering knowledge of which can lead to the highest level of rhetorical competence, the rhetorical art. The concept of public persuasive speech and parameters of its style for perfect orators are considered. Three methodical problems of oratory that have not yet been solved are discussed. The first problem is that there is no idea about the oratory method. For all sections, kinds and types of rhetoric there can be the only one method, therefore, as a solution of this problem, it is proposed to consider the model of oratory method as identical to the model of rhetoric method. The second problem is the lack of development of the conception of rhetorical invention as the first stage of rhetorical canon. Relying on the model of oratory method and the law of rhetorical

speech, the authors are presenting the solution of this problem in the form of a graphic scheme of the conception of invention as a complex of settings for thinking according to the method. The third problem of oratory is the necessity to determine the methodology of development of persuasive speech idea. Based on the conception of rhetorical invention, the visual scheme of unified construction of ideas is developed. The authors' visual models are applied to explain three methodical problems of oratory as the highest section of rhetoric, which constitutes the novelty of the research. So far as oratory is at crossroads of many fundamental and speech sciences, the author's research methodology is based on the symbolic approach as one of directions of synergetics. Graphic models made it possible to develop the methodology of teaching rhetoric according to the classical canon of Aristotle's rhetoric, what is necessary for the formation of rhetorical competence of a speaker.

*Keywords:* oratory, public persuasive speech, rhetorical competence, persuasion paradigm, model of oratory method, conception of rhetorical invention, speech idea.

## Введение

Еще в 1825 г. русский ритор Я. В. Толмачев замечал: «Способность изъяснять просто и обыкновенно мысли и чувствования получается человеком от природы, но искусство выражать оные с отличной ясностью и красотой, с силою и убедительностью приобретается наукою: сию науку называют риторикою» [Аннушкин 2021: 289–290]. Качества речи, о которых писал Толмачев, относятся к публичной монологической убеждающей речи, или, по Н. Ф. Кошанскому, к ораторству, витийству как искусству даром живого слова действовать на разум, страсти и волю других [Кошанский 1832]. «Цель ораторства — благотворная для людей — состоит в том, чтоб согласить различные мнения в одну мысль, различные страсти в одно направление, различные желания в одну волю» [Кошанский 1832: 151].

Это особенное искусство в античной цивилизации называлось ораторией, или ораторикой. Наука о публичной ораторской речи формировалась по классическому канону риторики Аристотеля, а преуспевающие в красноречии награждались белой тогой оратора. Термином «оратория» в Древней Греции обозначалась идеология речевых отношений при решении дел в сенате, на форуме, в суде. Сегодня «Ораторика (оратория) — раздел риторики, в котором изучается теория и практика функционирования устной публичной монологической речи» [Мехта, Аннушкин 2012: 44].

«Потребность в обучении ораторике велика — необходимо искать новое содержание и формы такого обучения с опорой на все лучшее, что имеется в отечественной риторической классике» [Мехта, Аннушкин 2012: 48].

## Цель исследования

Цели настоящего исследования — на основе выявленных характеристик публичной убеждающей речи совершенных ораторов и графических авторских моделей представить решение трех методических проблем таинственной ораторики — отсутствия метода, неразработанности концепции риторического изобретения (инвенции) и необходимости определения методики разработки замысла речи — и показать путь к вершине риторической компетентности всем заинтересованным речедателям.

## Состояние изучения вопроса.

### Авторская методика исследования

Термин «оратория» (лат. *oro* — «говорю») упоминает М. В. Ломоносов, замышляя создать три книги о красноречии: первую — о риторике, вторую — об оратории, третью — о поэзии, но издана была только первая, по общей риторике [Ломоносов 1952]. К концу XVIII в. архиепископ Амвросий (Авраам Никитич Серебренников) издал «Краткое руководство к оратории Российской» [Серебренников 1791]. В нем приводятся значения понятий «оратория» — «есть искусство преклонять словом других к своему намерению», «оратор» — тот, «кто умеет по оной науке поступать» [Серебренников 1791: 9]. Дополним значение слова «оратор» словами Цицерона: «тот, кто любой представившийся ему вопрос, требующий словесной разработки, сумеет изложить толково, стройно, красиво, памятно и в достойном исполнении» [Цицерон 1972, кн. 1: 15]. Учение, позволяющее достичь такого высокого качества политической убеждающей публичной речи, с античных времен именуют ораторией.

А. Н. Серебренников приводит такие *отличительные признаки совершенного оратора*: «к достижению сего потребны в Ораторе, кроме

совершенного знания правил риторических, а) искусство в других науках, б) долговременное упражнение, в) подражание славнейшим писателям, г) а паче всего природные дарования...» [Серебренников 1791: 10].

В трактате «Об ораторе» Марка Тулия Цицерона находим более развернутую характеристику. По мнению автора, одним из важнейших условий для оратора является талант от природы. Недостаточно быть просто таким, как все люди при освоении любого другого ремесла, так как для ораторики требуется особая живость ума и чувств, гибкость языка, остроумие, легкость речи, красота выражения и голоса. Цицерон считает, что красноречием можно овладеть, только сравнившись в знаниях с самыми образованными людьми: оратор должен обладать мыслями философа, словами чуть ли ни поэта, памятью юриста, голосом трагика, игрой, как у лицедеёв. Благодаря этому возможно быстрое *нахождение* предмета речи, богатое *развитие* и *украшение* речи, а также верное и прочное ее *запоминание* [Цицерон 1972, кн. 1]. «Вот почему в роде человеческого ничто не попадает так редко, как совершенный оратор» [Цицерон 1972, кн. 1: 28].

Кроме этого, Цицерон предполагает: «Ну, а если когда-нибудь явится кто-нибудь такой, который сможет или по образу Аристотеля говорить ЗА и ПРОТИВ любых предметов и составлять по его предписаниям для всякого дела по две противоположные речи, или по образу Аркесилия и Карнеада спорить против всякой предложенной темы, и если с этой научной подготовкой он соединит ораторскую опытность и выучку, то этот муж и будет оратором истинным, оратором совершенным» [Цицерон 1972, кн. 3: 21]. Это означает следующее: человек, овладевший риторикой (основами составления, толкового изложения и достойного исполнения речи), становится оратором, но, чтобы стать совершенным оратором, он должен, помимо искусства убеждать, овладеть искусством возражать и разубеждать.

К словам Цицерона добавим мнение Гюстава Лебона о том, что совершенные ораторы (*вожди масс*) отличаются стойкой волей, личным обаянием, громадной силой внушения, непоколебимой убежденностью в своих идеях [Лебон 2020].

Ораторика напрямую связана с политикой и поэтому готовит человека к политической борьбе, победе своего мнения, своей идеи в публичном убеждении. Ораторская речь из могущественных речевых средств конструируется не для развлечения или услаждения. Побеждать и властвовать — вот к чему готовит ораторика политического деятеля.

В период революции 1917 г. ораторика оказалась востребованной в среде политических лидеров и вождей, «переоделась» в советское ораторское искусство и достойно обеспечивала пропаганду идей и политическое управление массами. Однако теория и методика советской ораторики не получили развития.

Таким образом, ораторика рассматривает мыслеречедеятельность *совершенного оратора*, способного подняться на *высшую ступень риторической компетентности*. Под риторической компетентностью понимается способность речедеятеля в зависимости от ситуации правильно (или правдоподобно), ясно, выразительно и убедительно (доказательно) строить устную и письменную речь. По мнению авторов настоящей статьи, античное понятие «ораторика» соответствует современному понятию «*ораторское искусство*», которое включает в себя стиль публичной убеждающей речи совершенных ораторов в различных областях деятельности.

Для формирования риторической компетентности необходимы метод риторики и методика риторической разработки речи на основе этого метода. По поводу метода Г.З. Апресян пишет: «Нет ни одной специальной работы, посвященной этому вопросу. Существует мнение, что так как ораторское искусство имеет прикладное значение, обслуживает все формы общественного сознания, то вряд ли будет правильно говорить о каком-то особом методе красноречия» [Апресян 1972: 193]. В последующем издании своей книги он высказал такое мнение: «Короче говоря, метод красноречия — явление сложное. В этой связи нужно говорить о методике красноречия, действующей на базе и в пределах самого метода» [Апресян 1978: 191]. Таким образом, понимания метода риторики нет, и нет возможности вести разговор о методике. Вот почему методические проблемы

ораторики, рассматриваемые в данной статье, являются актуальными.

Особенность представленной авторами методики исследования заключается в использовании графических моделей в соответствии с *символическим подходом*, позволяющим решать проблемы ораторики на стыке многих наук. Этот подход обязывает начинать исследование с *парадигмы (целостного образа) убеждения* как первородной категории риторики [Стешов, Стешова 2020]. На этой парадигме была обоснована и визуализирована *модель метода классической риторики* [Стешов 2014], которая позволила авторам создать две наглядные схемы: *концепции риторического изобретения* [Стешов, Стешова 2022] и *идейной конструкции замысла речи* [Стешов, Стешова 2013]. На основании изложенного были разработаны методики, технологии и система обучения риторике в целом.

## Результаты и их обсуждение

### 1. Понятие публичной убеждающей речи и параметры ее стиля для совершенных ораторов

*Публичная убеждающая речь* понимается как устное монологическое, подготовленное по замыслу и правилам риторики выступление с целью убедить людей в правдоподобии мнения и подчинить своей воле, значит, довести идею до понимания, согласия и поддержки со стороны масс. Используются заражение, внушение, манипуляция и другие виды психологического влияния.

В исследовании анализировались артефакты — тексты убеждающих публичных речей совершенных ораторов античности (Демосфена, Цицерона, Лисия и др.); вождей революций и социальных бурь нынешней цивилизации (Ж. П. Марата, В. И. Ленина, В. Володарского, Ф. Кастро и др.); выдающихся полководцев (А. В. Суворова, М. И. Драгомирова и др.); гениальных русских педагогов-риторов (В. О. Ключевского, К. А. Темиряева, П. Ф. Лесгафта и др.) и знаменитых людей, повлиявших на развитие человеческой цивилизации. Удалось выявить следующие **параметры (нормы) ораторского стиля публичной убеждающей речи совершенных ораторов:**

- Убедительность — магическая сила влияния, пленительность формы речи, которые против воли слушателя ведут к согласию с мнением оратора. Эта особенность связана с законами риторики, доверчивостью людей и психологическими технологиями влияния и манипуляции.
- Адресность — ориентация на конкретную аудиторию.
- Выразительность — сила высказываний, украшенных особыми фигурами, тропами и средствами формирования образов в соответствии с основным законом формы речи.
- Техничность — сценическое произношение, поставленный голос, ритмичность фраз на основе законов интонации речи.
- Риторическая аргументация — демонстрация обоснованности мнения оратора для достижения согласия и поддержки.
- Эмоциональность — генерация необходимых чувств в соответствии с законом эмоций.
- Страстность — пафосность, энергетическая заряженность, фанатизм, вплоть до самопожертвования.
- Уместность — соответствие идей предпочтениям адресата в данной речевой ситуации.
- Ясность — законченность смысла фраз, чистота высказываний, понятность образов.

Чтобы создать методику подготовки и произнесения публичной речи с такими характеристиками, необходимы не только природные дарования, но и особенные риторические знания, умения и способности. Без представления о методе (способах, приемах и средствах убеждения), понимания процессов риторического изобретения и умения создавать замысел ораторской речи это редко кому удастся. Вот почему в учебниках и пособиях по риторике слова «методика и технология риторической разработки убеждающей речи» почти не встречаются.

### 2. Первая методическая проблема — отсутствие представления о методе ораторики

Как понять и изобразить метод ораторики на схеме, исходя только из определений общей



## «ВНЕШНЕЕ ВЛИЯНИЕ → / = ВНУТРЕННЕЕ СОСТОЯНИЕ»

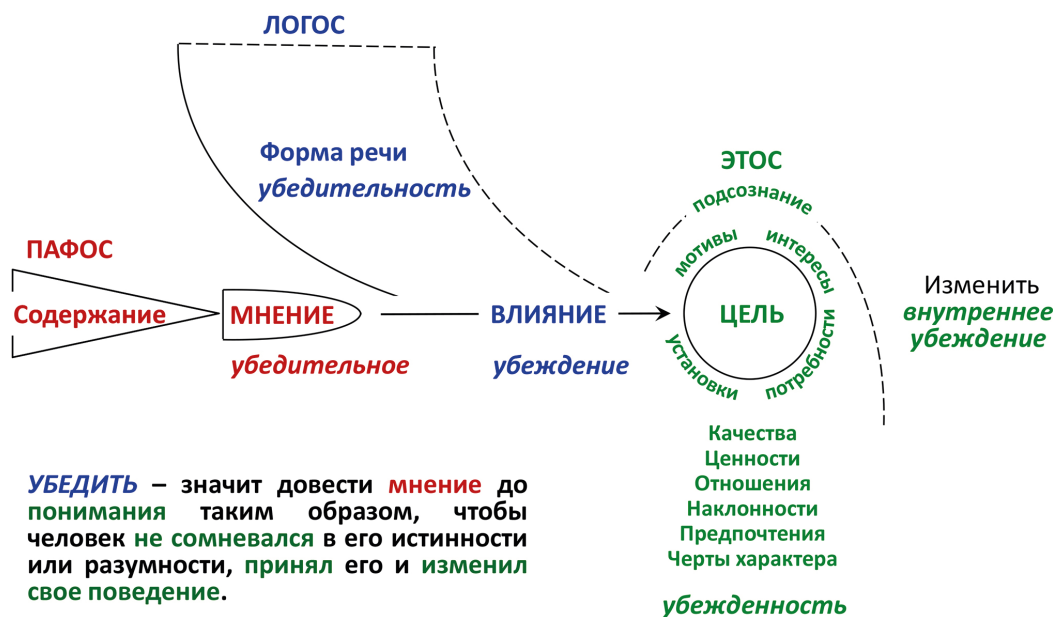


Рис. 1. Парадигма (целостный образ) процесса убеждения речью

категории «метод»? К сожалению, какой-либо рисунок из античности до нас не дошел, а в символическом подходе моделирование начинается именно с графического образа (парадигмы).

Будем опираться на представления Е.И. Пасова, который дает четыре признака метода в методике:

- 1) дифференцированность для достижения цели;
- 2) независимость от условий и изучаемого языка;
- 3) способность охватывать все стороны овладения данным видом речевой деятельности;
- 4) необходимость доминирующей идеи для решения главной методической задачи [Пасов 2009].

Начнем с анализа *фундаментального закона ораторской речи*: *всякий вид ораторской речи представляет собой единство этоса, пафоса и логоса*. По Аристотелю, базовыми категориями риторики являются:

- 1) **этнос** — слушатели как объект воздействия речью. Характеристиками этоса являются:

уровень интеллекта, интересы, установки и состояние сознания. От этих факторов зависит степень достижения цели речи — приверженности слушателей идеям оратора;

- 2) **пафос** — замысел создателя речи (энергетическая заряженность логоса). Пафос состоит из *темы* (содержания), вытекающего из нее *главного тезиса* (мнения) и цели (осознанного результата) речи;
- 3) **логос** — все, что относится к *аргументации*, логическому следованию (способам убеждения), языковым средствам и форме изложения мыслей при воплощении замысла.

На основе этого *парадигмального триединства* античных категорий вначале построим психологический образ убеждения, на котором создадим модель метода ораторики. Приведем доказательство согласованности трех фундаментальных категорий в законе ораторской речи — этоса, пафоса и логоса — с *формулой магии коммуникации* основоположника теории нейролингвистического программирования Майкла Холла «**Внешнее влияние → / = Внутреннее состояние**» [Холл 2004].



Рис. 2. Модель метода ораторики

Разместим на графической трансформации формулы магии коммуникации шесть слов категории убеждения и три слова из закона ораторской речи. Так построена **парадигма (целостный образ) процесса убеждения речью** (рис. 1) [Стешов, Стешова 2020].

На этом образе в соответствии с символическим подходом создана **модель метода ораторики** (рис. 2) [Стешов 2014].

Обоснованы четыре способа убеждения (аргументации), соответствующие трем логическим и одному психологическому методам мышления. Систематизированы приемы и средства, относящиеся к каждому способу. Данная модель соответствует требованиям к методу в методике по Е. И. Пасову [Пасов 2009]. Модель не зависит от содержания речи, эпохи, народа и языка. Модель позволяет анализировать речь ораторов, устанавливать структуру ее смысла, выявлять элементы замысла, ораторские приемы и средства магического влияния. Модель универсальна и распространяется на ораторику как высший раздел риторики. Метод ораторики в конкретной публичной убеждающей

речи может реализовываться в различном сочетании способов, приемов и средств воздействия, обозначенных на модели. В пределах данной модели можно продолжить разговор о «методике красноречия», о чем писал Г.З. Апресян. Таким образом, рассматриваемая проблема отсутствия модели метода ораторики успешно решена.

Модель можно расширять (масштабировать) до нужных запросов теоретического изъяснения. Неоспоримое ее достоинство — возможность объяснить процедуру риторического изобретения речи. Это относится ко второй важной методической проблеме настоящего исследования.

### 3. Вторая проблема ораторики — неразработанность концепции риторического изобретения

Концепция риторического изобретения вытекает из закона ораторской речи как совокупность установок для мышления по методу. Без метода, по И. Канту [Берков, Яскевич 2007], следует ожидать неразумие и хаос в мышлении.

Процедура риторического изобретения в трудах русских риториков, в первую очередь М. В. Ломоносова, представлена общими положениями [Ломоносов 1952], не связанными ни законом, ни методом, ни конструкцией замысла. Современная концепция риторического изобретения в теории риторики Ю. В. Рождественского [Рождественский 2015] разработана на основе закона речи, но при отсутствии в теории метода риторики не доведена до четкой методики мыслительной деятельности при разработке замысла, и ее примеры не представлены. Необходима упрощенная техника изобретения (по Цицерону — «приискания», по М. В. Ломоносову — «собираания») идей замысла речи, доступная как обучающемуся, так и человеку с законченным высшим образованием для усвоения и успешного применения при подготовке к публичному выступлению.

Изучив толкования русских риториков, познакомившись с американскими громоздкими эвристиками [Сычев 1991], по которым надо задавать себе сотни вопросов, ориентирующих на поиск каких-то новых гипотез, идей, умозаключений, доказательств или опровержений, осмыслив эвристику Р. Л. Ларсона («План для обучения риторическому изобретению») [Larson 1968], теорию риторического изобретения Ю. В. Рождественского, попытаемся визуализировать в границах модели метода риторики монолога обобщенную процедуру риторического изобретения.

Логика *символического подхода* такова: на законе ораторской речи построен образ убеждения (рис. 1), на образе построена модель метода (рис. 2), а в границах модели метода, как говорил Г. З. Апресян [Апресян 1978], должна быть построена визуализация **четырёх концептов риторического изобретения** (рис. 3) [Стешов, Стешова 2022].

Сформулируем четыре установки (концепта) как четыре следующих друг за другом умения (см. рис. 3):

1) **первое умение (концепт) — оценить речевую ситуацию.** *Речевая ситуация* — это стечение факторов и условий, влияющих на выбор жанра и замысла речи. Оценка речевой ситуации следует начинать с вопросов: *кому говорить?* (какому этосу) и *где говорить?* (в каких условиях).

Оценка этоса и речевой ситуации предполагает:

- тщательный анализ состава и психологических характеристик аудитории;
- оценку ожиданий и предпочтений, эмоционального настроения, типовых реакций и возможного состояния людей;
- нахождение нового и интересного предмета для слушателей;
- обдумывание «железной логики» подачи информации;
- оценку уместности этого предмета здесь, сейчас и для данной аудитории.

Обязательно принять во внимание условия коммуникации и возможные факторы, которые могут повлиять на выступление или сорвать его. Некоторые из факторов приведены на рис. 3. Легче задавать себе вопросы для поиска идей, когда под рукой понятная визуальная картина первого концепта умственной деятельности;

2) **второе умение (концепт) — раскрыть или вникнуть в тему.** Это умение связано с *нафосом* — вторым термином закона речи. Что значит вникнуть в тему? Прежде всего овладеть в совершенстве *предметом*, который обозначен **ключевым словом**. Необходимо точно определить предмет и сосредоточиться на поиске нового и уместного материала по нему. Раскрыть тему — значит представить ход рассуждения (раскрутить информацию о предмете, используя дедукцию, индукцию, по аналогии или другим путем) для обоснования достоверности или правдоподобия главной мысли (мнения, тезиса);

3) **третье умение (концепт) — сформулировать главный тезис (или «царствующую мысль») и цель речи.** Сложность формулировки *главного тезиса* состоит в том, что основная мысль речи не лежит на поверхности: ее надо вывести и сформулировать в результате исследования материалов по теме и с учетом интересов и запросов слушателей. Главный тезис является отточенной формулировкой актуальной идеи, «пулей» всей аргументации. Словесное выражение должно заразить людей идеей, войти в сознание как стимул к действиям. Предстоит убеждать аудиторию в его достоверности или правдоподобии, добиваться

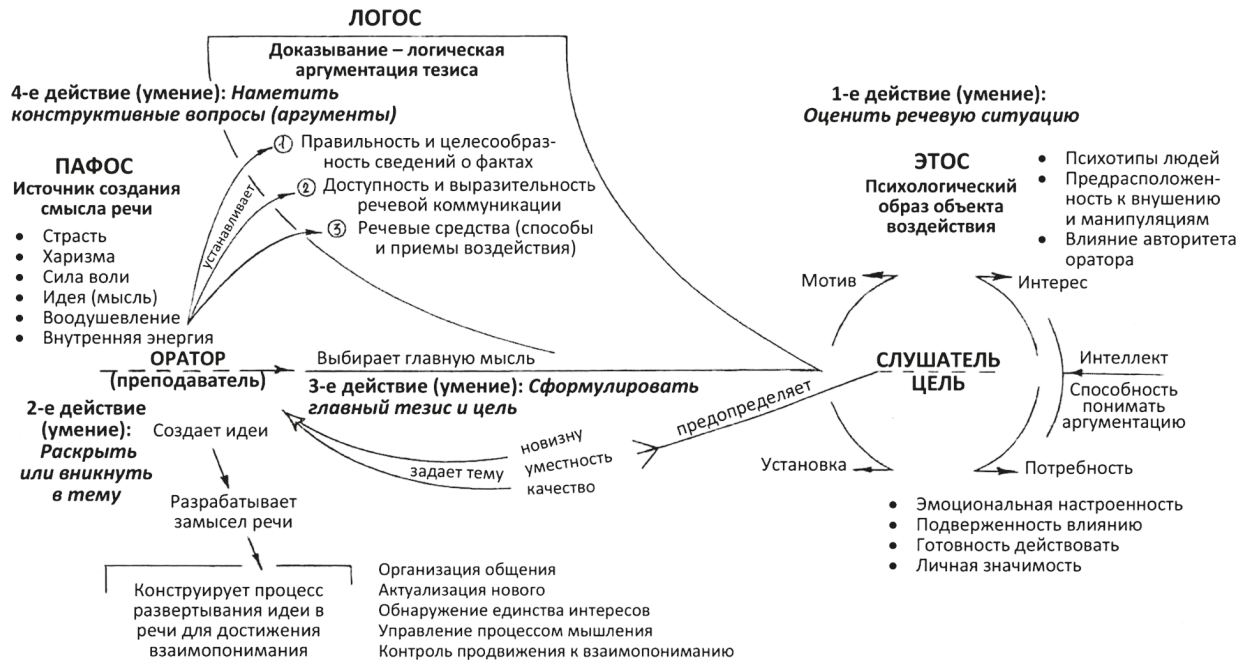


Рис. 3. Концепция риторического изобретения (инвенции)

принятия и одобрения. В этом цель предстоящей аргументации.

Цель убеждения обозначается глаголом, так как предназначена выражать действие и намерение оратора. При формулировании цели глагол ставится перед главным тезисом. Главный тезис и цель составляют стратегию убеждения;

4) четвертое умение (концепт) — **наметить конструктивные вопросы или аргументы**. Они подбираются для обоснования тезиса и с учетом развития темы. Вопросы (названия подтем) и аргументы являются основой *логоса* речи и *тактики* убеждения. Здесь подбираются *способ и приемы* влияния, *вариант риторической аргументации* и *средства выразительности*.

Если данные четыре умения *дробить на мелкие умственные действия (операции)*, то это уже будет **ораторская методика**, или *системный алгоритм методического мышления*.

Обобщенная авторская схема (рис. 3) дает возможность созерцать все смысловое поле концепции риторического изобретения (инвенции). Так авторам исследования представляется решение второй проблемы ораторики.

#### 4. Третья проблема ораторики — необходимость определения методики разработки замысла речи

Данная проблема является исключительно важным началом практического обучения ораторике. Роль и значение замысла речи выразил в стихах французский поэт и теоретик классицизма Никола Буало [Буало 2010: 49]:

Иной в своих стихах так затемнит идею,  
Что тусклой пеленой туман лежит над нею,  
И разума лучам его не разорвать, —  
Обдумать надо мысль и лишь потом писать!  
Пока неясно вам, что вы сказать хотите,  
Простых и точных слов напрасно не ищите;  
Но если замысел у вас в уме готов,  
Все нужные слова придут на первый зов.

Обращаемся к современному определению **замысла речи** из теории риторики Ю. В. Рождественского как *объединенной «идейной конструкции истолкования нового, то есть совокупности смыслов и высказываний... замысел должен быть соответствующим образом словесно и изобразительно выражен*. Это выражение должно быть приспособлено к характеру интересов, уровню



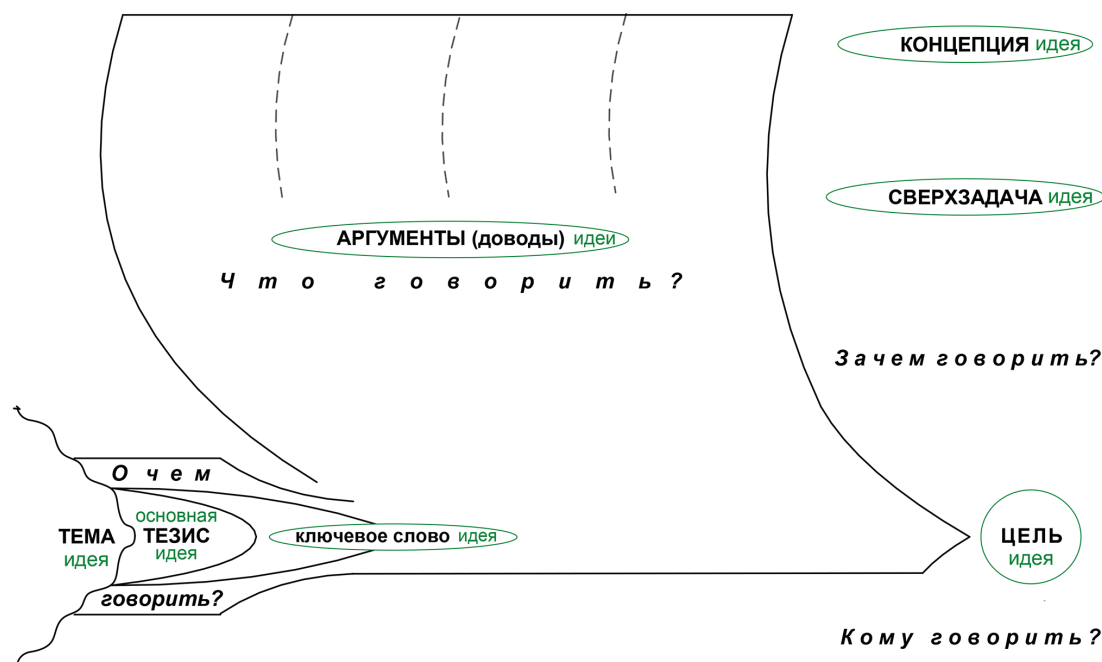


Рис. 4. Идеиная конструкция замысла убеждающей речи

понимания и степени интеллектуальной развитости в пределах общей концепции риторического изобретения и иметь для каждой аудитории свою систему доводов» [Рождественский 2015: 229].

Изобретенные высказывания в античных учениях назывались *топосами*, или, по М.В. Ломоносову, «общими местами» [Ломоносов 1952], а в символическом подходе именуется «категориями порядка» [Солодова 2016]. Самый короткий словесный замысел речи состоит из двух общих мест: тезиса и цели. В символической форме (рис. 2) он представляется двумя символами: «пулей», обозначающей тезис, и «кругом», обозначающим цель. Движение пули к цели символизирует стратегию речи. К символам стратегии примыкает символ тактики убеждения (контур крыла), которую составляют способы, приемы и средства аргументации (продвижения) «пули» по направлению к цели.

Для построения объединенной **идейной конструкции замысла убеждающей речи** (рис. 4) [Стешов, Стешова 2013] используем смысловое поле модели метода ораторики (рис. 2) и концепции риторического изобретения (рис. 3), в пределах которого располагаются общие места для *семи*

*основных идей: темы, тезиса, ключевого слова, цели, аргументов, концепции и сверхзадачи.*

В античной традиции для поиска идей рекомендовалось задавать себе вопросы: *кому говорить? где говорить? о чем говорить? зачем говорить? что говорить? сколько говорить?* и др. Такие вопросы сосредотачивали ум на формулировании идей для речи. Американские исследователи второй половины XX в. пошли этим же путем и разработали эвристики (учения) о риторическом изобретении [Сычев 1991] без каких-либо ограничений и идейных конструкций.

При анализе текстов речей В.И. Ленина, И.В. Сталина, А.В. Луначарского, Ж.П. Марата и многих других российских и зарубежных выдающихся ораторов и вождей масс можно убедиться, что их замыслы полностью вписываются в предложенную идейную конструкцию. Приведем в качестве доказательства замысел речи И.В. Сталина, произнесенной на приеме в Кремле 24 мая 1945 г. (рис. 5). Это одна из речей, анализ которой был произведен в рамках данного исследования.

Для формулировки согласованных идей замысла речи установлены логико-лингвистические



Рис. 5. Замысел речи И. В. Сталина 24 мая 1945 г.

требования к высказываниям [Стешов, Стешова 2013]. Эти требования обеспечивают смысловое единство идейной конструкции замысла («железную логику речи»).

Предложенная идейная конструкция замысла речи (рис. 4) соответствует риторической концепции Аристотеля, что проверила кандидат филологических наук Т. Т. Баева: «...мы убедились, что в схеме А. В. Стешова нашли отражение все главные риторические постулаты Аристотеля, разрабатываемые и другими авторами современных риторик» [Баева 2005: 121].

Данная конструкция позволяет разработать методику обучения изобретению замысла при подготовке публичной убеждающей речи, что говорит об успешном решении третьей проблемы ораторики.

### Выводы

В результате проделанной работы можно сделать следующие выводы. Ораторика — это совершенно неразработанный раздел риторической науки, изучающий искусство и мастерство великих

ораторов убеждать речью большие массы народа. Ораторика поднимает вождей на высшую ступень почета и власти. В России об этом искусстве упоминали только М. В. Ломоносов и А. Н. Сербренников. В настоящее время отсутствует какая-либо теория и практика обучения ораторике государственного уровня, поэтому актуальность рассматриваемых методических проблем нельзя недооценивать.

В данном исследовании на основе личных работ в методике преподавания академической риторики и анализа речей великих ораторов авторы в соответствии с символическим подходом впервые предложили решения трех методических проблем ораторики — высшего раздела риторики как науки. Визуальная модель метода ораторики, предложенная в качестве решения первой проблемы, позволяет вести разговор о методике ораторики. Решения следующих двух проблем представлены в виде графических схем концепции инвенции и идейной конструкции замысла убеждающей речи, которые позволяют приступить к разработке методики преподавания ораторики.

Есть убежденность в том, что эти три решения открывают путь к созданию специального предмета и системы непрерывного образования для формирования риторической компетентности ответственных речедееателей: президентов, депутатов, лидеров движений и организаций, юристов, высших офицеров и др., обязанных по своему долгу говорить перед народом ясно, выразительно, действенно и убедительно.

Думается, загадочное и красивое античное слово «ораторика» помогло встать на путь к коммуникативной риторике будущего.

## ЛИТЕРАТУРА

- Аннушкин 2021 — Аннушкин В. И. *История русской риторики. Хрестоматия*. 5-е изд. М.: Флинта, 2021. 417 с.
- Апресян 1972 — Апресян Г. З. *Ораторское искусство*. 2-е изд. М.: МГУ, 1972. 255 с.
- Апресян 1978 — Апресян Г. З. *Ораторское искусство*. 3-е изд. М.: МГУ, 1978. 280 с.
- Баева 2005 — Баева Т. Т. Риторическая концепция Аристотеля в схеме А. В. Стешова «Разработка замысла речи». *Записки Горного института*. 2005, 160 (1): 117–121.
- Берков, Яскевич 2007 — Берков В. Ф., Яскевич Я. С. *Логика и риторика. Хрестоматия*. 2-е изд. Мн.: ТетраСистемс, 2007. 736 с.
- Буало 2010 — Буало Н. *Поэтическое искусство*. СПб.: Азбука, 2010. 176 с.
- Кошанский 1832 — Кошанский Н. Ф. *Частная риторика*. СПб.: Изд-во Импер. Акад. наук, 1832. 162 с.
- Лебон 2020 — Лебон Г. *Психология народов и масс*. М.: АСТ, 2020. 384 с.
- Ломоносов 1952 — Ломоносов М. В. *Краткое руководство к красноречию*. М.: Изд-во АН СССР, 1952. 322 с.
- Мехта, Аннушкин 2012 — Мехта А., Аннушкин В. И. Содержание и эволюция термина «ораторика». *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Русский и иностранные языки и методика их преподавания*. 2012, (3): 44–49.
- Пассов 2009 — Пассов Е. И. *Терминосистема методики, или Как мы говорим и пишем*. СПб.: Златоуст, 2009. 125 с.
- Рождественский 2015 — Рождественский Ю. В. *Теория риторики*. 6-е изд. М.: Флинта, 2015. 544 с.
- Серебренников 1791 — Серебренников А. Н. *Краткое руководство к оратории Российской, сочиненное в Лаврской семинарии в пользу юношества, красноречию обучающегося*. М., 1791. 192 с.
- Солодова 2016 — Солодова Е. А. *Новые модели в системе образования. Синергетический подход*. М.: Либроком, 2016. 344 с.
- Стешов 2014 — Стешов А. В. *Риторика для лидера*. СПб.: НОУ «Экспресс», 2014. 70 с.
- Стешов, Стешова 2013 — Стешов А. В., Стешова М. А. Методика риторической разработки публичной речи. *Вест-*

*ник Санкт-Петербургской юридической академии*. 2013, 2 (19): 98–106.

Стешов, Стешова 2020 — Стешов А. В., Стешова М. А. Методология познания риторики XXI века. В сб.: *Научно-педагогический альманах «Актуальные проблемы профессиональной педагогической деятельности»*. СПб.: ВУНЦ ВМФ «Военно-морская академия», 2020. С. 351–360.

Стешов, Стешова 2022 — Стешов А. В., Стешова М. А. Убеждение публичной речью. В сб.: *Развитие военной педагогики в XXI веке: мат-лы IX межвуз. науч.-практич. конф.* Костарев С. В., Соколова И. И., Ершов Н. В. (ред.). СПб.: Военная академия связи им. Маршала Советского Союза С. М. Буденного, 2022. С. 527–539.

Сычев 1991 — Сычев О. А. *Обучение риторике в эпоху компьютеров: Введение в опыт США*. М.: Знание, 1991. 64 с.

Холл 2004 — Холл М. *Магия коммуникации. Использование структуры и значения языка*. СПб.: Прайм-Еврознак, 2004. 345 с.

Цицерон 1972 — Цицерон М. Т. *Об ораторе. Книга 1*. Пер. Ф. А. Петровского. М.: Наука, 1972. 62 с.

Цицерон 1972 — Цицерон М. Т. *Об ораторе. Книга 3*. Пер. Ф. А. Петровского. М.: Наука, 1972. 61 с.

Larson 1968 — Larson R. L. *Discovery through questioning: A plan for teaching rhetorical invention*. Urbana: College English Publ. 1968, 30 (2): 126–134.

## REFERENCES

- Аннушкин 2021 — Annushkin V. I. *The history of Russian rhetoric. Chrestomathy*. 5<sup>th</sup> ed. Moscow: Flinta Publ., 2021. 417 p. (In Russian)
- Апресян 1972 — Apresian G. Z. *Oratorical art*. 2<sup>nd</sup> ed. Moscow: Izdatel'stvo Moskovskogo gosudarstvennogo universiteta Press, 1972. 255 p. (In Russian)
- Апресян 1978 — Apresian G. Z. *Oratorical art*. 3<sup>rd</sup> ed. Moscow: Izdatel'stvo Moskovskogo gosudarstvennogo universiteta Press, 1978. 280 p. (In Russian)
- Баева 2005 — Baeva T. T. Aristotle's rhetorical concept in the scheme of A. V. Steshov "The invention of speech idea". *Zapiski Gornogo instituta*. 2005, 160 (1): 117–121. (In Russian)
- Берков, Яскевич 2007 — Berkov V. F., Iaskevich Ia. S. *Logic and rhetoric. Chrestomathy*. 2<sup>nd</sup> ed. Minsk: TetraSistems Publ., 2007. 736 p. (In Russian)
- Буало 2010 — Bualo N. *Poetic art*. St. Petersburg: Azbuka Publ., 2010. 176 p. (In Russian)
- Кошанский 1832 — Koshanskii N. F. *Particular rhetoric*. St. Petersburg: Izdatel'stvo Imperatorskoi Akademii nauk Publ., 1832. 162 p. (In Russian)
- Лебон 2020 — Lebon G. *Mass psychology*. Moscow: AST Publ., 2020. 384 p. (In Russian)
- Ломоносов 1952 — Lomonosov M. V. *A brief guide to eloquence*. Moscow: AN SSSR Publ., 1952. 322 p. (In Russian)
- Мехта, Аннушкин 2012 — Mekhta A., Annushkin V. I. The content and evolution of the term "oratory". *Vestnik Rossiiskogo universiteta druzhby narodov. Ser.: Russkii i inostrannye iazyki i metodika ikh prepodavaniia*. 2012, (3): 44–49. (In Russian)

- Пассов 2009 — Passov E. I. *Terminological system of methodology, or How we speak and write*. St. Petersburg: Zlatoust Publ., 2009. 125 p. (In Russian)
- Рождественский 2015 — Rozhdestvenskii Iu. V. *The theory of rhetoric*. 6<sup>th</sup> ed. Moscow: Flinta Publ., 2015. 544 p. (In Russian)
- Серебренников 1791 — Serebrennikov A. N. *A brief guide to the Russian oratorio, composed at the Lavra Seminary in favor of the youth, the eloquence of the student*. Moscow, 1791. 192 p. (In Russian)
- Солодова 2016 — Solodova E. A. *New models in the education system. Synergistic approach*. Moscow: Librokom Publ., 2016. 344 p. (In Russian)
- Стешов 2014 — Steshov A. V. *Rhetoric for a leader*. St. Petersburg: NOU “Ekspress” Publ., 2014. 70 p. (In Russian)
- Стешов, Стешова 2013 — Steshov A. V., Steshova M. A. The method of rhetorical invention of public speech. *Vestnik Sankt-Peterburgskoi iuridicheskoi akademii*. 2013, 2 (19): 98–106. (In Russian)
- Стешов, Стешова 2020 — Steshov A. V., Steshova M. A. The methodology of knowledge of rhetoric of the 21<sup>st</sup> century. In: *Nauchno-pedagogicheskii al'manakh “Aktual'nye problemy professional'noi pedagogicheskoi deiatel'nosti”*. St. Petersburg: Izdatel'stvo Voenno-morskoi akademii Publ., 2020. P. 351–360. (In Russian)
- Стешов, Стешова 2022 — Steshov A. V., Steshova M. A. Persuasion in public speech. In: *Razvitie voennoi pedagogiki v XXI veke: Materialy IX Mezhvuzovskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii*. Kostarev S. V., Sokolova I. I., Ershov N. V. (eds). St. Petersburg: Voennaia akademiia sviazi im. Marshala Sovetskogo Soiuza S. M. Budennogo Publ., 2022. P. 527–539. (In Russian)
- Сычев 1991 — Sychev O. A. *Teaching rhetoric in the computer age: An introduction to the US experience*. Moscow: Znanie Publ., 1991. 64 p. (In Russian)
- Холл 2004 — Khol M. *Communication magic. Exploring the structure and meaning of language*. St. Petersburg: Praim-Evroznak Publ., 2004. 345 p. (In Russian)
- Цицерон 1972 — Cicero M. T. *About the orator. Book 1*. Transl. by F. A. Petrovskii. Moscow: Nauka Publ., 1972. 62 p. (In Russian)
- Цицерон 1972 — Cicero M. T. *About the orator. Book 3*. Transl. by F. A. Petrovskii. Moscow: Nauka Publ., 1972. 61 p. (In Russian)
- Ларсон 1968 — Larson R. L. *Discovery through questioning: A plan for teaching rhetorical invention*. Urbana: College English Publ. 1968, 30 (2): 126–134.