

Список литературы

1. Религиозный дискурс в системе типов общения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://tverlingua.ru/archive/006/section_3_6/3_4_6.htm]. Дата доступа: 01.03.2017.
2. Религиозный дискурс, религиозный социолект и религиозный стиль – к проблеме определения понятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://mediascope.ru/node/756]. Дата доступа: 02.03.2017.
3. Перевод безэквивалентной лексики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://lib.rosdiplom.ru/library/prosmotr.aspx?id=734892]. Дата доступа: 27.02.2017.
4. Религиозный дискурс как предмет гуманитаристики: культурологические аспекты проблемы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://cyberleninka.ru/article/n/religioznuy-diskurs-kak-predmet-gumanitaristiki-kulturologicheskie-aspekty-problemy]. Дата доступа: 01.03.2017.
5. Перевод реалий православной церкви. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.vvsu.ru/files/1BE3D321-FB30-4122-A2F9-77CA837C8E89.pdf]. Дата доступа: 27.02.2017.

ДОМНИЧ А.Ю. (Брест, БрГУ имени А.С. Пушкина)

ИСКУССТВО ДИАЛОГА В РИТОРИКЕ

Термин риторика предполагает различные трактовки. Риторика – это искусство убеждения, воздействия на других людей средствами мастерства речи и совершенства формы, это искусство говорить хорошо для достижения целей коммуникации, понимания, украшение речи в эстетических целях. Риторика рассматривают и как особый жанр литературы. Обучение речи в риторике всегда предполагало одновременное обучение мыслить нравственно, получать знания и выражать свою жизненную позицию в слове. Мастерство публичного выступления в том и состоит, чтобы умело использовать формы человеческого мышления. Для того, чтобы произнести хорошую речь, мало знать, что сказать: надо еще знать, как сказать. Надо представлять себе особенности публичной речи, учитывать множество факторов, влияющих на успех публичного выступления, владеть техникой говорения и убеждения. От правильности речи зависит то, в какой форме пройдет диалог. Диалогическая речь включает в себя обмен репликами, высказываниями; это первичная, естественная форма языкового общения.

Для убеждения и воздействия на слушателя употребляются разные лингвистические приемы. В этих приемах существуют свои фонетические, морфологические, лексические, синтаксические и стилистические особенности. Рассмотрим, как данные приемы реализуются в англоязычном дискурсе.

Прием принадлежности к одной общности. Мы склонны лучше относиться к членам своей группы, нежели чужой. Следует использовать ясный и понятный стиль речи (to be clear). Такой вид стиля используется в преподавании; передает простые мысли, представляет ясные простые образы; используются простые слова без ярких фигур речи; обычное построение высказывания, сниженная сложность:

“George Bush, “Defense of Saudi Arabia”: “I want to be clear about what we are doing and why. America does not seek conflict, nor do we seek to chart the density of other nations. But America will stand by her friends. The mission of our troops is wholly defensive. Hopefully, they will not be needed long. They will not initiate hostilities, but they will defend themselves, the kingdom of Saudi Arabia, and other friends in the Persian Gulf” [5].

Психологи советуют чаще произносить имя. Человеку приятно слышать свое имя. Когда мы хотим убедить кого-то в чем-то, мы непроизвольно и довольно часто произносим его имя. В английском языке часто используют обращения *sir, Mr., madam* и другие, часть которых употребляется перед собственными именами в качестве приложения (*Mr Brown, Mrs. Smith*).

Также в английском языке в вопросительных предложениях вместо суффиксов часто употребляется частица *not* и модальные глаголы *can, will, could*: *“Can you open the window, please?”*.

Такой прием помогает воздействовать на слушателя. Вместо суффиксов I лица ед. числа принято добавлять притяжательное местоимение I лица ед. числа *“my dear, my friend”*.

Морфологические исследования показали, что для того, чтобы сделать свою речь более убедительной и выразительной, говорящий использует в своих высказываниях следующие приемы:

а) повествовательные предложения: *“I hope you will like my offer”, “We hope for your understanding”*;

б) побудительные предложения: *“Let’s do it together”*;

в) условные придаточные предложения: *“If you don’t mind, open the window”*, *“If you would not mind, we will play computer”*, *“If it is not difficult for you”*;

г) восклицательные предложения. В подобных предложениях с целью воздействия на слушателя ритор обычно хвалит или говорит о его хороших качествах: *“Dear, you look nice! Do you mind dancing with me”*;

д) вопросительные предложения: *“Can you help me?”*, *“Close the door, will you?”*, *“Let’s discuss this question, shall we?”*.

По мнению Джой Айрес и Дженис Миллер, в английском языке, чтобы получить какую-либо информацию быстрее, обычно используются вопросительные предложения, такие как: *“Could you please”*, *“Would you please”*.

С учетом вышесказанного, следует отметить, что в диалогах на английском языке для убеждения используют модальные глаголы. Например, глагол *might* является средством передачи раздражения, несогласия, упрека со стороны говорящего:

“This solution, if it happens, might impose in some of these countries a radical change in their strategy on that very important and dangerous issue.”

Также, глаголы *should* и *ought* могут выражать совет или рекомендацию, неодобрение, раздражение.

“I would like you to give me one solution as to what we should have done instead of coming into Iraq and destroying it.”

Каждый выступающий обязан ставить перед собой цель выступления и его общения с аудиторией, в зависимости от этого выделяются различные типы диалогических построений. Можно выявить следующие цели, которые ставят перед собой собеседники, вступая в диалог: обсудить что-либо, убедить в чем-либо, проинформировать о чем-либо, возразить по поводу чего-то, побудить к речевому или к какому-либо другому действию, запросить информацию, потребовать уточнить её, выразить одобрение или несогласие. Диалог требует проявление общих коммуникативных умений, связанных с анализом и оценкой личных учебно-речевых ситуаций, а также умения пользоваться как вербальными, так и невербальными средствами общения. Кроме знаний научных основ риторики для достижения такой высокой степени владения убеждающей речью нужны и определенные природные данные, личностные качества, высокий уровень общей культуры, интеллигентность. В противном случае ораторское искусство безнравственного, невежественного человека будет только во вред аудитории. Автор высказывания должен обязательно принимать во внимание практическую полезность его речи, только в этом случае будут достигнуты задаваемые цели.

Вследствие этого можно сделать вывод, что риторика формулирует внутренние правила словесности. Она взаимосвязана с лингвистикой. Лингвистика предполагает, что говорящий и слушающий, создатель и получатель речи, должны достигнуть единого восприятия и понимания речи, то есть обладать одинаковым «кодом», шифрующим и дешифрующим речевое сообщение. При этом может не возникнуть полное понимание, а только понимание значений слов и форм. Для того, чтобы ликвидировать эту неопределенность, прибегают к приемам риторики. С помощью правил риторики можно донести содержание речевого сообщения до воспринимающего его лица с надлежащей полнотой и конкретностью. Риторика призвана ликвидировать недопонимание и неправильную речь.

Список литературы

1. Шейнов, В.П. Как убедить, когда вас не слышат / В.П. Шейнов. – СПб.: Питер, 2016. – 320 с.
2. Leech, G.H. Principles of Pragmatics / G.H. Leech. – NY – London : Longman, 1983.
3. Wizman, E. Towards the analysis of opaque utterances: hints as a request strategy / E. Wizman // Theoretical linguistics 12(2/3). – 1985. – P. 153 – 163.
4. Габунина, З. Риторика как часть традиционной культуры / З. Габунина, С. Башиева. – Нальчик : ЭЛЬ-ФА, 1993. – 10 с.
5. Speech vault [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.speeches-usa.com/Transcripts/george_bush-saudi.html]. – Дата доступа : 08.03. 2017.