

**Рецензия на книгу Ирины Лешутиной  
«Риторика. Искусство публичного выступления»  
(М.: Претекст, 2008. – 302 с.)**

Книга Ирины Анатольевны Лешутиной по жанру может быть отнесена к учебным пособиям, но это пособие необычное: в нем не только освещаются основные вопросы теории риторики и практики публичных выступлений, как это предполагает упомянутый жанр, но и отражается обобщенный опыт российских и зарубежных специалистов по созданию различных сторон имиджа, учитываются рекомендации психологов, направленные на обеспечение уверенности и ощущения внутреннего комфорта оратора в аудитории.

В учебном пособии 10 глав, теснейшим образом связанных между собою методической идеей автора: представить риторику как науку и обеспечить освоение основных ее понятий и техник.

Понятие о риторике, что закономерно, представляется в 1 главе, где И. А. Лешутина в продуктивной сжатой форме знакомит адресата с историей науки об ораторском искусстве и мастерстве публичного выступления, излагая сведения о считавшейся некогда величайшей из гуманитарных наук ясно и корректно, давая понять, что значение ее не утрачено и сегодня. Результативно использует автор книги классические понятия об *инвенции* (выборе и систематизация материала), *диспозиции* (построении речи, ее композиции), *элокуции* (словесном выражении, собственно красноречии), *меморио* – запоминании (учении об ораторской памяти) и *акцио* – произнесении, предполагающем участие мимики, жестов и других невербальных средств. Оптимизировано определяется специфика ораторского искусства как вида деятельности, что важно для обучаемого при знакомстве с дисциплиной. И. А. Лешутина показывает при этом, что современный оратор должен ставить ясные цели, которые требуют соблюдать некий ритуал и протокол, уметь аргументированно убеждать, не оставляя при этом места для скуки у воспринимающих информацию. Нотабене наподобие «Достижение цели – единственный критерий успеха выступления!», «В фокусе – оратор. Меньше – значит больше. И минимум движений глаз», а также другие добрые советы в виде афоризмов, данные на полях книги, украшают издание и активизируют процесс запоминания материала: *Оратор должен исчерпать тему, а не терпение слушателей* (У. Черчилль); *Почему слушатели засыпают, а лектор – никогда? Видимо, у них более трудная работа* (М. Жванецкий) (с. 106). Они умело подобраны и помогают решить разнообразные методические и образовательные задачи, обеспечивают психологическую разгрузку, оптимизируют усвоение материала.

Восприятие оратора аудиторией становится предметом рассмотрения во 2 главе в рамках изучения того, что представляет собою публичное выступление. И. А. Лешутина заостряет внимание на том, что оратор оценивается аудиторией и со стороны его объективных ролевых характеристик, и со стороны индивидуальных личностных характеристик, а потому важными оказываются и поза, и движение, жесты, и взгляд, и голос оратора. От первого впечатления при встрече с оратором (желательно, умноженного на силу улыбки, как рекомендует автор) до трансляции его харизмы, т. е. власти, основанной не на

логике или традиции, а на силе личных качеств или способностей лидера – таков путь работы над аспектом «восприятие оратора аудиторией». Поддержку и развитие этот аспект получает далее, в главе 8 «Типы аудиторий» (с. 209-219) и в определенной мере в главе 9 «Техника дискуссии», где изучающий дисциплину будущий оратор может глубже познакомиться с тем, как быть убедительным в женской или мужской по преимуществу, гуманитарной или технической, образованной или малообразованной, заинтересованной, нейтральной или враждебной аудитории. «Разных людей надо убеждать по-разному», – советует книга, причем автор рассказывает и о способах аргументации, и об очередности аргументов в определенной аудитории. Например: «Если аудитория благожелательна, тезис лучше сформулировать сразу во вступлении». Очередность аргументов в такой аудитории предлагается по принципу восходящей силы. Противоположное расположение требуется для негативной аудитории: тезис – вывод в заключении выступления, главный аргумент – в его начале (нисходящая аргументация).

Ценнейшие советы собраны и предлагаются И. А. Лешутиной в главах 3 («Подготовка к выступлению»), 4 («Композиция выступления»), 5 («Основная часть выступления»), из которых можно узнать о специфике устного и письменного выступления, оценить экспромт, освоить техники подготовки (*Римские колонны: техника кластеризации; психическая и физическая подготовка* и др.). Например: «Техника «римских колонн» – кластеризация – подготовка материала блоками, сгруппированными по микротемам» (с. 69); «Техника запоминания – концентрация – повышение способности к восприятию, умение отключаться от окружающих событий, создание ассоциаций, повторение» (с. 72).

Полезные сведения о подготовке конспекта, концентрации внимания, распределении материала и времени, о приемах захвата внимания и эффективной аргументации и т. д. предлагаются в доброжелательной форме; многие советы пронизаны мягким юмором, что привлекает любого читателя ~ пользователя («Не бойтесь слушателей: еще ни разу в истории они никого не съели»; «Скажите слушателям не всё», «Не говорите, что Вы не оратор», «Персонифицируйте свои идеи», «Используйте юмор»). Следует должным образом оценить такие рекомендации автора будущему оратору по адаптации написанного текста: «Но если Вы все же воспользуетесь письменными источниками, их придется адаптировать к устной речи следующим образом: Сделайте фразы более простыми, более разговорными. Замените сложные и книжные слова разговорными. Сделайте предложения более короткими. Опустите ненужные детали и подробности. Добавьте свои комментарии» (с. 65).

Полезен материал главы 6 «Язык и стиль выступления» (с. 131-175), который знакомит с языковыми и стилистическими ресурсами, средствами точности и выразительности речи (анафора, градация, антитеза, перечислительный ряд, гипербола, инверсия, метафора).

И. А. Лешутина раскрывает такое понятие, как *коммуникативные барьеры и качества речи*, представляя следующее:

Фонетический барьер – Правильность, выразительность

Стилистический барьер – Краткость, уместность

Семантический барьер – Ясность, точность

Логический барьер – Точность логичность.

При пояснении особенностей каждого функционального стиля И. А. Лешутиной предлагается их характеристика, указывается *мера слов*: 4-14 слов информация передается лучше всего. 15-18 – уже хуже. 18-25 – удовлетворительно, в тексте из 30 слов, воспринимаемом на слух, информация практически не воспринимается (с. 135).

Автор в доступной и лаконичной форме преподносит *требования к языку публичного выступления*: будьте конкретны «Говорите – не *шел*, а *бежал*, *ковылял*, *плелся*, *тащился*, это создает образ». Употребляйте глаголы. Старайтесь заменять существительные глаголами: *вскрытие* – *вскрыть*, *достижение* – *достичь*... Используйте активное, а не пассивное построение фразы: «Это может осуществиться – Мы это осуществим». Не используйте речевые штампы (хранители традиций, судьба распорядилась, с затаенным дыханием). Делайте паузы до и после высказывания важных мыслей. Поясняйте иностранные слова и термины в процессе выступления (с. 158). Все подкрепляется примерами: положительными и отрицательными:

Даем высокую оценку содержанию главы 7 «Выступления разных типов», в которой описываются различные типы выступлений и их виды (от протокольно-этикетных до развлекательных: историй, тостов, анекдотов). И. А. Лешутина излагает требования к подготовке и произнесению похвального слова, знакомит с правилами подготовки поздравительных и приветственных речей, характеризует систему комплиментов, объясняет формат представления и его задачи и мн. др. Ролевое поведение участников коммуникации поясняется автором книги в различных аспектах: «Запомните! Отвергать комплименты ни при каких обстоятельствах не следует. Во-первых, Вы обижаете того, кто Вам сказал приятные слова; во-вторых, Вы должны с благодарностью принять похвалу в свой адрес. Следуйте простому **правилу**: отвечайте **Благодарю Вас!** – и больше ни слова».

Заслугой И. А. Лешутиной является рассмотрение в главе 10 вопросов об оценке эффективности выступления, что помогает обучающемуся совершенствоваться, но также весьма полезно и для опытных ораторов, например, преподавателей, теле- и радиоведущих, руководителей организаций. Разработанные тесты помогают в самооценке.

В книге уделено должное внимание закреплению материала и самоподготовке обучающегося, так как она предлагает разнообразные, разноуровневые упражнения и ответы к ним. Например, тесты по главам – см. к 3 главе «Общительны ли Вы?» (ответ в диапазоне установленных баллов на с. 253). Или к теме «*Самомаркетинг*» тест 1 *Есть ли у Вас задатки блестящего оратора* (с. 31), где каждому покажется важным 3 вопрос: «Какое слово Вы чаще употребляете – Вы (+) или Я (-)?», поскольку этот вопрос касается авторитарности/ демократичности стиля оратора, прежде всего руководителя. Трактуются содержание фразеологизмов: *авгиевы конюшни*, *крокодиловы слезы*, *заблудшая овца*, *презренный металл*, *рыцарь без страха и упрека*, *драконовские законы* (с. 146-149). И.А. Лешутиной учтен такой элемент, как занимательность – см. характеры английский, эстонский, русский, еврейский (с. 136-138). Используется «связь времен» - см. «мудрые мысли»: *Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем склонять других к своему об одной мнению* (М.В. Ломоносов); *Красноречие есть дар потрясать души, переливать в них свои страсти и сообщать им образ своих понятий.* (М.М. Спе-

ранский) (с. 173).

Метаязык рецензируемой книги характеризуется метафоричностью, фразы отточены и поэтичны, но это не противоречит принципу точности и доступности изложения материала.

Отдадим должное выразительному оформлению издания, его удачной композиции, оживляющей презентацию сведений.

Книга Ирины Анатольевны Лешутиной «Риторика. Искусство публичного выступления» заслуживает высокой оценки и рекомендуется для использования в работе с широкой аудиторией.

*Д.ф.н. проф. кафедры современного  
русского языка МГОУ  
Леденёва В.В.*