

Обучението по реторика: подготовка и произнасяне на речи

Мариета Ботева

Великотърновския университет „Св. св. Кирил и Методий“
Имейл: krgeorg@abv.bg

Абстракт: В статия се представя авторският опит, свързан с обучението по реторика, писането на речи, подготовката и произнасянето им.

Ключови думи: реторика, обучение по реторика, писане на речи, произнасяне на речи.

Rhetoric education: Speech making and delivering of speeches

Marieta Boteva

Veliko Tarnovo University "St. St. Cyril and Methodius"
[E-mail: krgeorg@abv.bg](mailto:krgeorg@abv.bg)

Abstract: The paper presents the author's experience of rhetoric education, speech making, and delivering of speeches.

Key words: rhetoric education, speech making, delivering of speeches.

Уводни думи или с образи за реториката

Едно от седемте свободни изкуства, реториката, се изобразява като млада жена, чиито дрехи са украсени с фигури. Те символизират средствата за убеждаване и украсяване на речта. Реториката се представя в скулптурни изображения на музата Калиопа, покровителка на епоса и ораторското изкуство. В нозете ѝ поставят Цицерон, един от най-големите оратори в историята на реторическата практика и един от авторите на текстове, свързани с ораторството.

Възникване на ораторството и реториката

В европейските културни традиции реториката се развива във връзка със съдебни искове, първоначално в Сицилия и Сиракуза, по-късно в Атика. Полисът е съобщество на свободни хора (Аристотел), където в споровете се налага идея, решение на проблем, призовава се към действие във всички житейски сфери. Потребността да се аргументира мнение налага красноречието между учебните предмети във втората половина на пети век пр. Хр. в Атина.

В Древна Гърция и Древен Рим реториката се разбира като философия на възпитанието на младите хора. Тази материя на логоса подготвя добрите граждани като добри оратори. Чрез подготовка на учебни речи и чрез участие в симулирани спорове се развива способността да се аргументира, която е необходимо условие за успех на бъдещите политици, адвокати, писатели, ретори.

В Древна Гърция и Рим потребността от развитие на ораторски способности поражда създаването на специализирани школи. Обучението на юношите формира умения за произнасяне на речи и овладяване правилата на диалога. Според Марк Фабий Квинтилиан при обучението „в говор“ учениците разказват от началото към края, от края към началото и от средата отиват към една или друга част. Овладяват основните правила на речта да добият лекота в словесното изразяване. Тази методика на обучение се прилага в различни периоди у нас по примера и опита на гръцки, руски и други учебни заведения, в които има дълголетни традиции в красноречието.

Марк Тулий Цицерон поставя три цели пред оратора: да осведомява и убеждава слушателите, да доставя удоволствие и наслада, да увлича и вълнува. В тази посока се търси етичното в средствата и цялостното поведение на говорещия. Главното в дейността на оратора е да убеждава. Красотата на словото е вътрешно присъща логика, яснота, съотнесеност, украсеност, външно изразена с интонация, жестове, пластика. От оратора се изисква да притежава находчивостта на диалектик, мисълта на философ, словото кажи-речи на поет, паметта на юрист, гласа на трагик, жеста на велик актьор [1].

Цицерон диктува речите си на роб, който стенографира върху двустранни восьмични плочици. Реторът А. Молон упражнявал Цицерон да рецитира откъси от пледоарии и монолози на Менандър, докато изкачва в горещ ден стръмен хълм. Отмервал осемдесет крачки и изисквал от оратора да декламира под грохота на морските вълни. Този шум се равнява на бърборенето на три хиляди души под открито небе или шушукането на шестстотин човека в сената. Марк Тулий носи виолетовата тога на сенатор от Римската република [2].

Трактатът „Обучението на оратора“ отразява двадесетгодишната практика на ретора Квинтилиан. Дванадесет книги обхващат детайлно различни аспекти в подготовката на добрия оратор. Главната цел на обучението в школата е доказването на тезис и оборването на контратезис. Способността „аргументите спонтанно да се следват“ е резултат от вродена дарба и придобита от науката бързина, т.е. техника. Изкуството на аргументацията се постига с много упражнения. Наред със своите възгледи, Квинтилиан обобщава и възгледите на много гръцки и римски ретори, като той адаптира главно Цицероновите идеи за възпитанието на идеалния оратор.

В трактата намира отражение методиката на обучение по реторика. Под ръководството на ретора юношите се упражняват да разказват, доказват и опровергават. Квинтилиан предлага школки казуси, в които се аргументира от две позиции – ищец и ответник. Който проучва делото от всички страни, лесно решава къде да насочи усилията си. Според Марк Фабий ораторът е добър човек, опитен в говоренето. Изкуството изисква много труд, постоянно занимание, различни упражнения, твърде чести опити, най-дълбока мъдрост и бързо съобразяващ ум. Цицерон и Квинтилиан смятат, че младежите трябва да притежават „изобилие от знания“.

Квинтилиан поставя реториката редом до философията, която обединена с педагогиката, се превръща в реална основа на образованието. Заниманията по говор имат състезателен характер. „След разделянето на учениците на класове им се даваше право да говорят поред според способностите на всеки. Но да водиш класа беше най-

хубавото. Първенството в класа не се определяше веднъж завинаги. Тридесетият ден на всеки месец даваше възможност на победения да участва в ново състезание.“ [3]

В школите по красноречие юношите се обучават да доказват и опровергават по действителни или измислени казуси. Аристотел, Цицерон и Квинтилиан показват с примерни варианти как да се говори във всеки отделен случай. Става дума за аргументацията в различни общи случаи: защита – обвинение, похвала – порицание, политическа реч и спор. В „Обучението на оратора“ са представени примери за аргументация по различни казуси на „школски спорове“. Бъдещите юристи могат да обогатят професионалната си подготовка с тази полезна методическа информация.

Реториката в българските образователни традиции

В епохата на европейското Възраждане и Просвещение се актуализира един от основните антични принципи – добрият гражданин е добър оратор и добрият оратор е добър гражданин. Българските учебници по етика и реторика представляват трактати, съдържащи правилата на обществено поведение. Ораторските знания и умения стават основа на образованието и възпитанието на бъдещите революционери, учители, проповедници, журналисти, адвокати и политици [4].

В периода от 20^{-те} до 70^{-те} години на 20. век в българските класни и трите девически училища знания по реторика се получават в Пловдив, Калофер, Ямбол, Велико Търново, Шумен, Габрово, Силистра, Стара Загора, Татар-Пазарджик, Сливен, Елена, Етрополе, Казанлък, Враца. Известни ретори по това време са Хр. Павлович, Д. Чинтулов, Й. Ненов, Т. Бурмов, С. Доброплодни, К. Кесаров, Б. Петков, Н. Геров, Т. Пеев, Ф. Велев, П. Радов, Н. Попконстантинов. Тези даскали преподават реторика, начала от реториката, основи на реториката. Тези български учители съставят първите ръкописни и печатни учебници по красноречие.

Главните цели на обучението по витийство са традиционни: запознаване с историята на ораторското изкуство; овладяване теорията на красноречието; формиране на умения за произнасяне на монологични творби. Реторите обясняват правилата на науката и упражняват учениците в писане на ораторски и литературни творби. В часовете по словесност младежите се упражняват да пишат слова и речи, наред с художествена проза, поезия, писма. През 19. век е модерно юноши и девойки да произнасят слова. Това явление ни приобщава към вековната европейска традиция.

Основите на съвременната българска реторика се поставят в третата четвърт на деветнадесети век. Просвета и книжнина са основните форми, чрез които българите се приобщават към европейските достижения в областта на красноречието. „Високото“ (Николай Генчев), късно Възраждане се характеризира с наличието на модерен културен пласт, в който се намира реториката. Интересът към тази наука се обуславя от специфични социокултурни условия, възникнали на българска почва. Успехите показват уменията на българите творчески да усвояват чужди научни открития. Постиженията у нас изразяват стремеж към самостоятелно културно развитие.

В последните десетилетия (70^{-те}–90^{-те} год. на 20. в.) се осъществява едно достойно завръщане на реториката в учебните програми на средни и висши учебни заведения. „Началата“ на тази наука намират продължение и развитие в съвременната българска

реторика. Още Шилер съжалева, че творбите на витийското изкуство нямат място в учебните програми. Опитът на Националната гимназия за древни езици и култури, Априловската гимназия, хуманитарните гимназии във Варна и Велико Търново може да се мултиплицира в масово обучение по красноречие в средната образователна степен. Необходимо е да се възродят „началата“ и „основите“ на реториката в средните училища, което ще осъществи приемствеността с висшето образование.

Съвместната работа със студентите във Великотърновския университет завършва с публично състезание по красноречие. В часовете за упражнения се реализират беседи, дискусии и диспути. Интересът на студентите към предлаганите проблеми е голям, защото демократизирането на нашето общество изисква от съвременния човек високо развити комуникативни умения. Извеждам собствена методика на обучение, основана на класическите традиции; произнасяне на политически и съдебни речи, участие в спорове. Най-добрите речи се намират в ръководството за писане на речи.

Наблюденията над съвременната практика в преподаването на знания по красноречие дават основания да се направят препоръки. Необходимите условия в едно качествено обучение по реторика предполагат: професионално подготвени ретори; хорариум, включващ лекции и упражнения; наличие на специализиран кабинет, оборудван с техника за видеозаписи, телевизори, монитори, достъп до интернет и други.

Целта на обучението по реторика в западните колежи и университети е да формира критическо право на глас. Критическото право на глас се приема като мярка за демокрацията в една държава. Важно е постигането на консенсус при решаването на проблемите – междуличностни, междудържавни, планетарни. Липсват адекватни управленски решения на различни нива, има корупция в много сфери на обществото. Има ситуации, в които се активират отделни групи в обществото. Хората от средите на интелигенцията проявят гражданска смелост. Това предполага усвояване на знания по реторика и формиране на ораторски умения с оглед реализиране на дейности в гражданското общество.

Политическият и съдебният оратор се стремят слушателите да интерпретират вярно тяхното мнение и аргументи. Неразбирането може да се дължи на несъвършенство в езиковите умения. Поради несъответствия на казаното и възприетото от слушателя, се получава погрешна представа, че мислят еднакво или различно. В езиково-стилово отношение аргументацията трябва да бъде разбираема, понятна на слушателите. „Озвучаването“ на аргументацията, т.е. „произнасянето“, Демостен определя като най-важно в ораторската реч.

По сведения на лингвистите активният запас на съвременния човек е между три и четири хиляди думи, а пасивният – 15000 понятия и фразеологизми. Експериментално е установено, че оптималният темп на говорене в руския език е 120–140 думи в минута, в английския 130–150. Обичайно се произвеждат в ума 500 думи на минута. Изследователите смятаха, че мъжкият мозък възпроизвежда средно 6000, а женският минимум 20 000 думи в един ден. Американски учени доказаха, че жените произнасят дневно по 16 215 думи, а мъжете 15 669. Разликата е минимална и опровергава досегашните проучвания.

Примери за ораторски успехи и модели за обучение

Бонапарт използва умело обещания, апели, заплахи, психологически атаки. Речите му носят полъха на Френската революция. Тяхната сила е в тази политическа и ценностна ориентация. Наполеон ласкае публиката и почти заповядва, но същевременно изтъква една висша политическа и морална платформа. Това придава обаяние на неговата военна реторика. Силно въздействие оказват първата и втората реч от Фонтенбло – „Съпротивлението“ и „Прощаване с гвардията“. Наполеон казва: „Не забравяйте, че богът на войната и богът на щастието винаги са ме съпътствали, където и да съм бил.“ Подобна висока самооценка има и за себе си Хитлер, който казва, че „Не съм нищо друго освен магнит, който непрекъснато докосва германската нация, като извлича стомана от народа.“

Лесинг нарича аудиторията „многоглава хидра“. Адолф Хитлер сравнява човешката маса с животно, което се подчинява на своите инстинкти. В едно масово съзнание логиката и разсъжденията нямат място. Ораторът може да въздейства, като повтаря основните понятия хиляди пъти. Сто пъти повторената лъжа звучи като истина, казва Гьобелс. Словесната дарба на Хитлер се проявява с еднаква сила, независимо дали има един събеседник или голяма тълпа. Артистичните му наклонности го правят обаятелен оратор. Изразява идеите си в стегнати и кратки формули, изказани убедително [5].

Хитлер постига хипнотично въздействие при общуване с аудиториите, които му вярват. Фюрерът често ги сравнява с „жена“, „маса“, веднъж ги нарича „моята годеница“. Отлично познава силата на въздействието си върху жените и тяхната ценност за партията. Тълпата се държи като жена, но жените съставляват най-важния елемент във всяка аудитория. Като спечели жените и децата за своята кауза, идва редът на бащите [6]. Шрам твърди, че Хитлер очарова хората със своите тъмносини, леко изпъкнали, искрящи очи. Мнозина, които застават пред него, не могат да издържат втренчения му поглед.

Ораторското изкуство е силата, която тласка големите политически и религиозни лавини в историята. Чаровната мощ на живото слово, силата на речта владеят широките маси на един народ. Тези идеи стават водещи в политическата агитационна дейност на фюрера. Масите винаги реагират на непреодолимата сила, която се излъчва от абсолютната вяра в излаганите идеи, комбинирани със стремеж да бъдат осъществени. Това е удивителна движеща сила на убедеността на фюрера. Дори образованите германци нерядко остават поразени от безусловната мощ на неговата страдна самоувереност.

Времето и мястото на контактите му с аудиторията са подходящо обмислени – големи зали, добре подбрани ден и час. Хората се поддават на призивите към война, към унищожаване на марксизма и оплакване на националното самочувствие. Кулминация в речите представляват клетвите и обещанията за осъществяване на идеите. Хитлер понякога гледа бележки, но повече импровизира. Към края на речта изпада в транс. Провокира огромна енергия с гласа си. Жестовите от средното се пренасят в горното равнище. Разчита на ораторското изкуство, първоначално като барабанчик на поголемите от него, според генерал Лудендорф.

Хитлер представя политиката като всенародно тържество. Печели хората с клетви и обещания, той е един от тях, към политиката го тласнала мизерията. Гьобелс казва, че фюрерът поставил световен рекорд на личните срещи. През пролетта на 1937 година за седем дни обикаля двадесет града. Енергичната му агитация печели всички. Ритуалите внушават увереност, вяност. Подчиняват се на идеята: власт – ред – тържественост. Цяла Германия става негова сцена, когато взема властта. Сменя темите: партията – фюрерът, фюрерът – партията. „В известен смисъл той е бил една гротескна личност: човек, подтикван от наклонностите да разрушава, човек без чувство за милост, вулкан от архаични наклонности – стремящ се да изглежда добре възпитан, внимателен, дори кротък човек.“ [7]

Авторитетът на личността е основен проблем в сугестологията и всички науки и области на живота, където съществуват междуличностни взаимоотношения. Авторитетът създава повишено очакване и по-висока информационна стойност на сугестивните въздействия. Поражда доверие в достоверността на очакваните резултати. В големи групи, митинги, масови събирания лесно и неусетно се преодолява логическата антисугестивна бариера. Възприемането на подаваната програма става приятно, емоционално, с повишено доверие, което улеснява преодоляването на афективната антисугестивна бариера.

Слово, произнесено от личност с голям авторитет, носи по-голямо количество информация и аудиторията става по-възприемчива. Въздействащият сугестивно повишен авторитет се преживява най-често емоционално. Приблизително така се преживява сугестията в политическата кампания, където основната идея се възприема неусетно по време на емоционалното преживяване. Колкото средствата в политическата кампания са по-убедено, правдоподобно и въздействащо подбрани, толкова идеята се възприема с по-голяма лекота. Добрите агитатори казват, че е по-добре да гледаме, отколкото да слушаме, да не говорим пък, че това е много по-интересно.

Всеки политик има уникален индивидуален речеви стил. Стилете на невербалното поведение биват толкова своеобразни, че стават неотделима част от идентичността на човека. Дейвис и Дюлкей правят анализ на жестовете и телодвиженията на Хитлер по време на публични изяви. Хитлер често заплашва с показалец (изобразява строг баща), рязко насочва напред ръка с протегнат показалец, прави размахващи движения с юмрук отгоре надолу, заплашително размахва юмрук, извършва ритмични движения със стиснати юмруци. Контролира своите телодвижения, които изразяват огромна вътрешна енергия. Дейвис и Дюлкей характеризират като неповторимо невербалното поведение на Хитлер [8].

На семинари с участие на танцьори, специалисти по кинесика и телесно ориентирана терапия не могат даже приблизително да имитират маниера на Хитлер да жестикулира. Видеозаписите показват, че той влага неистова енергия, посредством серия сечаци размахвания на ръката. Такъв стил на телодвижения поражда усещане за мъчително и непрекъснато вътрешно напрежение. Ораторските изяви на Хитлер се отличават с крайна агресивност, отражение на вътрешната война със самия себе си. Своеобразният стил на Хитлер много трудно може да бъде имитиран [9].

Уместно използваният от политика жест е индикатор за лична съпричастност към съответните оценки, вярвания, мироглед. Случват се разминавания като неуместната употреба на о'кей от Никсън в Бразилия, където жестът е с обидно значение. Умелото използване на регулиращите сигнали осигурява контрол при всеки тип общуване, особено ораторското.

Според К. Ховланд, който казва нещо е толкова важен за въздействието на комуникацията, колкото това, което казва. Престижът, ореолът на авторитетната личност, атрактивността и компетентността стават ефективни фактори в аргументацията. Оценката на слушателите спрямо оратора обуславя приемането на идеите и решенията, които предлага. Политическият и съдебният оратор оказват силно влияние със своите ерудиция, авторитет, външност. Това са логическите, извънлогическите и невербалните компоненти на аргументацията.

Политическият и съдебният оратор представят най-общо мнението в един от трите варианта: истина, неистина, вероятно и правдоподобно.

Ораторската аргументация структурира връзки на биохимично ниво в съзнанието на слушателите, вследствие на което се реализира идейно влияние. В реторичния дискурс реторичната силогистика се превръща в житейска силогистика. В аргументацията има специфична, своеобразна демонстрация, основана на една неформална логика. Тази демонстрация разбирам най-общо като връзката на тезиса и аргументите, без което доказването е невъзможно.

Разглеждам оратора като човек, реализиращ една политическа или правна аргументация, в процеса на която осъществява собствени цели или целите, които е приел като социална поръчка. Аристотел твърди, че способният да схваща от какви предпоставки възниква силогизмът ще бъде най-изкусен в областта на доводите. Практиката показва, че дори специалисти, които познават теоретично материята на силогизмите, не стават добри аргументатори.

Способността да аргументираш е изкуство, което не всички владееят. Това изкуство предполага теоретични познания в области като реторика, логика, теория на аргументацията, политика и право. Логическата компетентност е основа на умението да се убеждава. Който умее да умозаклучава от истинни предпоставки, той заключава и относно вероятното, правдоподобното.

Цицерон изказва мисълта: „Поетите се раждат, ораторите се създават.“ Необходими са вродена дарба и упорити упражнения. „Неуките“ оратори постигат аргументацията вследствие феноменалната способност на разсъдъка. Практиката показва, че сред големите оратори почти няма такива, които нямат реторическа подготовка. Повечето от тях освен дарба, придобиват специализирана подготовка. Робеспьер завършва Ораторски колеж в Арас, после учи право. Дантон изучава реторика в лицей и юридическия факултет.

Маргарет Тачър се вълнува много от първите си изказвания в парламента. Като премиер тя полага голямо старание в ораторската си подготовка. Маргарет Тачър не използва услугите на речописец, което е обичайната практика при западните политици. Речите си тя пише и заучава в късните часове на нощта. Специалистите посочват като характерна черта на нейния стил убеждаването, основано на житейски примери.

Аргументацията си гради върху истинни твърдения, верни факти, статистически данни, цифров материал.

Ораторските качества се развиват и усъвършенстват в практическата дейност. Умението да се шегува, оръжието на хумора и иронията помага на оратора да парира или разведри напрегнатата атмосфера. Опитните аргументатори прибегват до нагледни примери от живота, поговорки, сентенции, пословици, басни, притчи. Според Кирил Василев големият оратор е оригинален, няма кальпи за структурата на речта, жестовете и мимиките. Словото му изразява неговата индивидуална духовна култура, собствения му тип нервна система, личните му качества [11].

Харизматичните личности са влиятелни политици и юристи. Барак Обама събра хиляди хора при встъпването си в длъжност президент. Харизматичните оратори владеят аудиториите, както това е ставало в древността. Въпреки техническия напредък, хората имат същите вълнения като Омировите герои. Етичните харизматични лидери вдъхновяват хората, демонстрират вярата си в техния потенциал [12]. Харизматичният имидж въздейства дори след смъртта на човека. Затова Демостен и Цицерон остават най-ярките политически и съдебни оратори в историята на човечеството.

По заповед на Антоний главата, произнасяла Филипиките, и ръцете на Цицерон са изложени като трофеи на роstrума. Това е предупреждение никой да не се противопоставя на триумвирата. Плутарх казва, че римляните се изплашили. Апиан отбелязва, че повече народ се притекъл да види това, отколкото някога идвали да слушат Цицерон [13].

Разбирането на ораторството като сериозна и значима дейност има традиции от векове. Този възглед е изразен от Платон в диалога „Евтидем“:

„Евтидем: Ами ораторите, когато говорят в народното събрание, нищо ли не вършат?

Ктезип: Вършат, разбира се.

Евтидем: Следователно, ако вършат и създават, така ли?

Ктезип: Да.

Евтидем: Значи говоренето е и вършене, и създаване... Защото говори ли вече, създава нещо.“ [14]

Политическият оратор информира слушателите. Убеждава ги да приемат или отхвърлят дадено мнение, да извършат или не някакви действия. Доставя наслада с красивото си слово. Това разбиране се утвърждава от древността до днес във всички страни, където реториката се изучава в средните и висшите училища. Представата за отговорната мисия на оратора политик, юрист и преподавател трябва да обхване масово нашето гражданство. Защото говоренето е „вършене“ и „създаване“.

Кандидатите за политически постове в САЩ, Англия, Франция, вече и в България, водят месеци наред напрегнати политически битки. В книгата „С поглед напред“ Джордж Буш пише, че когато се състезават двама кандидати, които нямат ясно изразени идейни различия, избирателите предпочитат онзи, който по-гласовито ще отстоява на Капитолия интересите на своя избирателен окръг. Тук по-гласовито визира ораторското майсторство, проявено в убедително говорене пред аудитория и полемичните способности на личността.

Наблюденията над житейската практика, опитът на ретор, теоретическите обосновки на проблема показват, че в реторическия дискурс аргументацията се реализира пълно или частично. Ораторът доказва и убеждава; доказва, без да бъде убедителен или убеждава, без много доказателства. Обяснението се намира във факта, че реторическият дискурс включва логически, психологически, аксиологически, политически, правни и други елементи. Значима е ролята, която има авторитетът на оратора и уменията да провокира доверието на аудиторията.

Гражданското общество се формира от личности с гражданско самосъзнание. Критическото право на глас подпомага утвърждаването на собствени политически тези. В политическата комуникация понятието „имидж“ съдържа комплекс от представи, характеристики, отношения, осъзнавани и неосъзнавани нагласи. Образът на публичната личност се сътворява от специалистите по комуникация и въображението на възприемателите. Реторът придава най-добрата словесна и несловесна форма на политическия аргументатор. Семиотично-реторическата същност на аргументативния процес включва логическо ядро, извънлогически и невербални средства.

Невербалната комуникация характеризира изпълнението на речта, което е действието (actio) на оратора. На въпроса какви външни качества на говорещия ценят, слушателите отдават 40% на кинесиката, 38% – външен вид и облекло, 66% – изразителна интонация, 53% – поставен глас. А. Мехрабиън прави изводи относно казаното посредством телевизионния канал: 7% от съобщението се изразява чрез думи, 38% посредством интонацията, 55% чрез жестове, изражения и поза. Езикът на тялото и гласовото качество подчертават значението на съобщението и определят ефективността на човешките отношения [15].

В ораторския стил на политика, наред с общото за политическата аргументация, се открива специфичното, плод на индивидуална дарба. Първият контакт с поглед трае 0,03–0,04 секунди [16]. Преценката за човека се формира в първите четири минути или в първите 120 секунди. Това време е ключово за успешната изява на политика. Оптималната митингова реч трае около петнадесет минути. Първите четири принадлежат на увода, с който се постига ефект на началото. Всеки начинаещ оратор може да изпита ораторска или „еленова“ (Теодор Рузвелт) треска. В „Съвети към лекторите“ А. Кони пише, че вълнението е обратно пропорционално на времето за подготовка.

По традиция английските парламентаристи пишат речите си сами, докато американските конгресмени използват сътрудници – спийчрайъри. Затова в Англия има оратори като политика на столетието Уинстън Чърчил. Маргарет Тачър събира необходимия материал за речите си чрез сътрудници. Пише текста върху малки листчета – „сламки“. Така запомня информацията и прави само справки с написаното. Позира пред телевизионните камери и фоторепортерите като актриса. Вълнува се дали носят не я загрозява [17].

Демостен съветва ораторите да се наблюдават пред огледалото. Чърчил репетира жестове и пози пред огледалото. Съвременните политици използват видеокамери и консултации със специалисти. Телевизията показва как Джордж Буш репетира речите си, предхождащи военните операции срещу Ирак. Политикът може да се поправи,

според Мишел Бонгран това е Сократовото „познай себе си“, приложено в политиката [18]. Специалистите по комуникация признават, че американските президенти Джон Кенеди, Роналд Рейгън и Бил Клинтън са високо ефективни телевизионни политици, а критикуват Ричард Никсън, Джералд Форд, Джими Картър, Майкъл Дукакис, Джордж Буш за неефективно използване на медията [19].

Облеклото става равностойна част от човешкия език на жестовете, каквито са изразът на лицето, жестовете позата [20]. „Властното облекло“ съчетава стила с впечатлението, което предизвиква. Лошо подбраните дрехи впечатляват толкова, колкото проявите на неграмотност в речта. Съвременната тенденция в облеклото се описва като растяща небрежност [21]. Външният вид на политиците обаче запазва деловия стил. Костюмите са облекло на успеха при мъжете и жените, според Дж. Молой. Към строго сивото, синьото и бялото се прибавят масленозеленият и кафявият цвят. В деловата сфера изискванията към прическата остават неизменни и консервативни. Дамите прибират дългата си коса в дискретна прическа, откриваща очите.

Политическият аргументатор съобразява външния си вид и облеклото с повода за речта, времето и мястото. Разминаването може да задейства филтъра на недоверие по отношение на оратора. Според Аристотел, красотата е по-добър и силен аргумент в полза на говорещия, отколкото нечия препоръка. Външният вид и облеклото се влияят от икономическите и политическите кризи, дори от природни катаклизми. Например Никола Саркози забрани на министрите си носенето на смокинги и папионки по време на икономическата криза. Съвременните политици демонстрират компетентност относно изискванията на невербалните параметри – външен вид, прическа, жестове, облекло. Понякога пресата се занимава повече с гафове, свързани с външния вид на политиците, отколкото със законите, които предлагат и приемат [22].

Заключителни думи

Аргументацията показва разширените възможности на човешкия разум да намира варианти на решения в свободното съпоставяне на знания, убеждения, вярвания. Реторичната култура е градивен, основополагащ елемент в културата на човека и на гражданина. Времето, в което живеем, налага да се актуализира представата за личността с активно изразени позиции в слово и поведение. Това е положителното и неизменно действие на реторичния идеал, който е достигнал от древността до днес: Добрият оратор е добър гражданин.

Цитати и бележки:

- [1] Цицерон, М. Т. (1992). *За оратора*. София: УИ „Св. Кл. Охридски“, 46.
- [2] Харис, Р. (2006). *Imperium*. София, 19.
- [3] Квинтилиан, М. Ф. (1982). *Обучението на оратора*. София: Наука и изкуство, 51.
- [4] Ботева, М. (2001). *Реториката през Българското възрождение (20^{-те}–70^{-те} години на XIX век)*. Плевен, 350.
- [5] Василев, К. (1989). *Красноречието*. София: УИ „Св. Кл. Охридски“, 292–300;
- Шрьодер, К. (2007). *12 години близо до Хитлер 1933–1945*. София, 23.
- [6] Левис, Д. (2003). *Човекът, който създаде Хитлер. Как се „изгражда“ един фюрер*. София, 2003.
- [7] Фром, Е. (2003). *Анатомия на човешката деструктивност*. София, 442.
- [8] Davis, F. (1992). *Fashion culture and identity*. Chicago, 1992, p. 145.
- [9] Davis, F. (1992). *Fashion culture and identity*. Chicago, 1992, p. 161.

- [10] Тачър, М. (1995). *Годините на Даунинг стрийт. Автобиография*. София, 1–2.
- [11] Василев, К. (1989). *Красноречието*. София: СУ „Св. Кл. Охридски“, 1989, 358.
- [12] Гилфойл, Д. (2004). *Харизмата и нейният ефект*. София: Кръгзор, 49.
- [13] Утченко, С. (1985). *Цицерон и неговата епоха*. София, 310; Харис, Р. (2015). *Dictator*. София, 445.
- [14] Платон (1982). *Евтидем*. В: Диалози. Т. 2, София, 41.
- [15] Mehrabian, A. (1981). *Nonverbal communication*. Chicago, 1972; Silent message. Belmont, 1981.
- [16] Люис, Д. (2001). *Тайният език. Мълчаливите послания*. София.
- [17] Денюб, Д. (1991). *Мадам Маргарет Тачър. Уроците на парламентаризма*. София; Огден, К. (1992). *Маргарет Тачър. Женицина у власти*. Москва.
- [18] Бонгран, М. (1991). *Политическият маркетинг*. София, 74.
- [19] Харрис, Р. (2003). *Психология на масовите комуникации*. Москва, 268.
- [20] Морис, Д. (2002). *Жестове и поведение. Въведение в езика на тялото*. София, 32.
- [21] Морис, Д. (2002). *Жестове и поведение. Въведение в езика на тялото*. София, 32.
- [22] Ботева, М. (2013). *Политическата аргументация в реторическите дискурси*. Велико Търново: Издателство на Великотърновския университет, 333.

Използвана литература

1. Мавродиева, И. (2012). *Политическата реторика в България: от митингите до Web 2.0 (1989–2012)*. София: Парадигма.
2. Napp, M., J. Holl. (2002). *Nonverbal communication in human interaction*. Wadsworth.
3. Perelman, Ch., L. Olbrecht-Tyteca. (1958). *La nouvelle rhétorique. Traite de l'argumentation*. Paris.
4. Perelman, Ch. (1968). *Le raisonnement juridique*. Dans: Droit, Morale et Philosophie. Paris.
5. Plantin, Chr. (2016). *Dictionnaire de l'argumentation*. Lyon: ENS Édition, coll., « Langages ».

Сп. „Реторика и комуникации“, брой 29, юли 2017 г., <http://rhetoric.bg/>

Rhetoric and Communications E-journal, Issue 29, July 2017, <http://journal.rhetoric.bg/>