

Риторика Франции

Ф.И. группа

Риторика Франции

Изначально основное внимание уделялось не содержанию речи, а ее убедительности, впоследствии – ее форме, различным способам украшения речи. Это привело к кризису не только во Франции, но в целом в европейской риторике, который в России пришелся на начало XIX в. Вся содержательная сторона речи оказалась в ведении философии, а риторика превратилась в схоластическую дисциплину, предметом исследования которой стала напыщенная, красивая, но малосодержательная речь.



13 век

- В 13 в. во Франции, как и во многих других европейских странах, доминирует духовное красноречие, форма этого жанра наполнялась человеческим материалом, гуманизировалась содержанием, и библейское вдохновение заменялось диалектикой, диалектика риторикой. Схоластическая риторика создавалась на латыни, престиж которой был высок. Примерами для изучения и подражания были античные авторы.

15 век

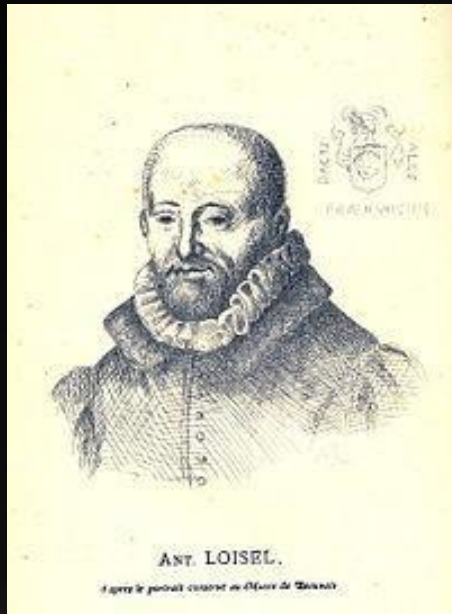
- В XV веке античная риторика оказала большое влияние на формирование религиозных, этических и политических идей. Усилия всей французской литературы XV века были направлены на то, чтобы реабилитировать риторикку. Традиционному, утвердившемуся с XIII века мнению, что христианская истина должна выражаться в простой и ясной форме, противопоставляется античная концепция союза риторики и мудрости.

ДВОРЦОВАЯ АКАДЕМИЯ



В 1570 году Жаном Антуаном де Баифом основывается Дворцовая академия, в которой Центром риторики стала Академия моральных и философских наук. Местом заседаний был кабинет короля Генриха III в Лувре. Цель новых риторик «поднять французский язык до ораторского величия».

«Диалог об адвокатах» Луазеля



Судебному оратору рекомендовалось разнообразить речь заимствованиями из греческих и латинских классиков, если это нельзя так хорошо сказать по-французски. Он должен разукрасить свою речь, прибегнув к философии, истории, но главное штудировать труды античных авторов, ибо они образец для подражания.

„Я не требую отъ адвоката тѣхъ совершенствъ, которыя требовались Цицерономъ, Квинтилианомъ и другими, потому что я не считаю краснорѣчія главною принадлежностью адвоката. Правда, краснорѣчїе для адвоката необходимо и очень полезно, — но одного краснорѣчїя недостаточно, чтобы быть хорошимъ адвокатомъ. Я требую отъ адвоката, чтобы онъ умѣлъ вести дѣло надлежащимъ порядкомъ, писать бумаги по надлежащей формѣ и чтобы могъ, начиная защищать дѣло, обнять всѣ обстоятельства и факты, установить вѣрно свой взглядъ на дѣло и выражаться ясно и изящно, скорѣе кратко и выразительно, чѣмъ многословно, подтверждая свои доводы извѣстными авторитетами, текстами изъ законовъ, указовъ, постановлений, судебныхъ рѣшеній, не затемняя предмета излишними разглагольствованїями, но придавая своимъ мыслямъ живость и чувство. Я желаю, чтобы адвокатъ хорошо зналъ законы и обычаи и владѣлъ хотя нѣсколько даромъ краснорѣчїя — чтобы онъ былъ болѣе діалектикомъ, чѣмъ риторомъ“.

ЖОРЖ ЛУИ ЛЕКЛЕРК ДЕ БЮФФОН

В истории французского красноречия исследователи отмечают огромную роль Жоржа Луи Леклерка де Бюффона (1707-1788). Ему приписывается выражение: «Стиль - это человек».



- «Если же человек остроумный начинает творить, не имея плана, не обдумав должным образом свой предмет, он оказывается в затруднении и не знает, с чего начать; множество идей представляются его уму одновременно, но, поскольку он не успел ни сравнить их, ни выяснить, какие из них более важны, а какие менее, ему не на чем основать свой выбор; итак, он пребывает в недоумении».

Основные требования к оратору

- Логичность речи
- Ясность, понятность речи
- Последовательность
- Непротиворечивость
- Обоснованность
- Хорошая дикция
- Взаимодействие с аудиторией

Национальные особенности ведения переговоров

Отличительными чертами французской ментальности являются рассудочность, скепсис и материализм



Французский философ Р. Декарт выразил это в кратком афоризме: «Я мыслю, следовательно, существую». Рассудок — владыка французской жизни, поэтому французы не так легко увлекаются, как кажется. При всей своей зажигательности и искрометности они скептики, и на переговорах это выражается в определенном изначальном недоверии к каждому новому предприятию.

Доверяй, но проверяй!

- Французы охотно верят только реальным фактам, статистике и социологии: в конфликте веры и знаний они решительно восстают против веры. Французское сознание глубоко атеистично: непостижимое и неосязаемое решительно им отвергается. На политических переговорах французы предпочитают всестороннее обсуждение и тщательное аргументирование каждой детали предмета переговоров.

Традиции Бюффона в НАШИ ДНИ

Важным на переговорах представляется также французское стремление к меркам и правилам: они предпочитают иметь тщательно продуманный план политических переговоров и предусмотреть способ действий на все случаи жизни. Французским переговорщикам не нравится, когда их партнеры вносят вдруг какие-то непредусмотренные ранее изменения в ход переговоров.

Вместе с вежливостью во французской культуре весьма развит дух «соревновательности»...

- Для француза всегда важно выделиться среди других, причем не только деловыми, политическими успехами или богатством, но и галантностью, изысканностью манер. На политических переговорах это проявляется весьма своеобразно: с одной стороны, французы любят дискутировать, нередко перебивают своих партнеров, высказывают критические замечания, вообще предпочитают конфронтационный тип взаимодействия, но с другой — стремятся придерживаться традиционной французской учтивости, вежливости, любезности, склонны к шутке и непринужденности в общении.



Западные исследователи подчеркивают, что именно французам Европа обязана утонченностью своих нравов, мерками общественного поведения. Вместе с тем немцы часто отмечают, что французам не хватает на переговорах жесткой предметной деловитости.

Российские психологи отмечают тот факт, что французов и русских на переговорах объединяет стремление к теплоте неформального общения, нетерпимость к немецкой «оледенелости чувств», искренность и стремление к справедливости.



Литература!!!