



УСТНАЯ ПУБЛИЧНАЯ РЕЧЬ

Кафедра русского языка как иностранного

к.ф.н. А. В. Гик

МГУПП 2020

"Умение правильно говорить — еще не заслуга, а неумение — уже позор, потому что правильная речь не столько достоинство хорошего оратора, сколько свойство каждого гражданина". Цицерон

Сфера функционирования публичного выступления

В настоящее время сфера функционирования публичного выступления чрезвычайно широка: бытовая, академическая, военная, дипломатическая, судебная, административная, деловая и др.

Типы красноречия по социально-функциональному признаку

- Поэтому и типы выступлений обусловлены задачами, возникающими в той или иной области, и потребностями аудитории. По социально-функциональному признаку выделяют: **1) социально-политическое, 2) академическое, 3) социально-бытовое, 4) судебное, 5) богословско-церковное красноречие**

Системообразующие признаки публичной речи

- К системообразующим признакам публичной речи можно отнести **устность, монологичность, публичность, актуальность**, каждый из которых определяет своеобразие публичного текста. Устность публичной речи имеет свои особенности, так как, с одной стороны, текст публичного выступления готовится заранее и представляет собой письменную речь, с другой стороны, этот текст произносится и рассчитан на слуховое восприятие, следовательно, выступающий должен учитывать линейный характер представления информации в устной речи, ее поступательное развертывание и отчасти необратимый характер. Если при чтении письменного текста читатель имеет возможность несколько раз возвращаться к тем или иным сложным фрагментам текста, то информация, пропущенная, не воспринятая во время выступления, может оказаться для него безвозвратно потерянной.

Линейная речь

- **Линейный характер звучащей речи** обуславливает использование разнообразных приемов построения устной речи, которые позволяют преодолеть линейность и облегчить восприятие. Наиболее простой способ, помогающий аудитории воспринимать звучащую речь, состоит в **повторении** значимых положений, причем дословное повторение используется достаточно редко (а намеренное повторение рассматривается как стилистический прием — анафора или эпифора). Чаще ораторы используют **расширенное повторение**, когда к первоначально высказанной мысли добавляются детали или же она включается в новый контекст. Кроме расширенного повторения лучшему восприятию способствует **вариативное повторение**, т.е. повторение другими словами, возможно, более ярко и выразительно, а также **суммирующее повторение** как промежуточное подведение итогов.

Принципы и правила подготовки публичного выступления. Риторический канон

1. **Инвенция** (нахождение) – изобретение и систематизация идейного содержания речи и используемых в ней доказательств;
2. **Диспозиция** (расположение) – деление речи на вступление, изложение, разработку (доказательства своего взгляда и опровержение противника) и заключение;
3. **Элокуция** (словесное выражение) – отбор слов, их сочетание, учение о тропах, риторических фигурах и стилях речи;
4. **Меморио** (запоминание) – приемы запоминаемости речи для оратора и аудитории.
5. **Actio hypocrisis** (произнесение) – приемы исполнения речи на публике (голос, дикция, имидж и пр.).

Инвенция

- **Инвенция.** Разработка темы выступления
- Инвенция, представляет собой первый этап подготовки публичного выступления. **Главная цель инвенции состоит в отборе и систематизации материала**, на основе которого в дальнейшем будет подготовлен (и написан) текст выступления. Выбор материала для выступления и его классификация осуществляется исходя из предложенной темы речи и анализа ситуации общения, которая в широком смысле включает участников коммуникации и отношения между ними, средства общения, цели, задачи, условия общения, место и время.
- Одним из первых и важных действий при подготовке речи является оценка говорящим предполагаемых слушателей, составление **так называемого портрета аудитории**.

Портрет аудитории

- С точки зрения отношения аудитории к содержанию выступления, представляемым идеям в современной риторике выделяют следующие группы лиц: конструктивисты, соглашатели, конфликтная аудитория и инфантильная.

Портрет аудитории

- Особенность **конструктивной** аудитории состоит в том, что она заинтересована в выступлении и ожидает получить определенную конкретную информацию, следовательно, выступающий должен говорить ясно, точно и информативно. Выступление перед **соглашательской** аудиторией имеет свои плюсы, так как обычно эта категория слушателей не имеет достаточно информации по теме, а значит, не имеет и собственного мнения, следовательно, оратору не обязательна глубокая и разносторонняя проработка вопроса или серьезная аргументация, он имеет больше свободы в выборе аспектов, проблем, конкретных фактов или примеров. **Инфантильные** слушатели отличаются равнодушием или индифферентностью, поэтому необходимы усилия для того, чтобы привлечь внимание, вызвать интерес, получить отклик. Безусловно, самой сложной является аудитория, которая уже изначально не согласна с ценностными установками, позицией и идеями предполагаемого выступления. В таком случае требуется серьезная, тщательная подготовка речи, знакомство с различными, противоположными точками зрения, исследование аргументации и контраргументации, изучение истории вопроса.

Цель выступления

- После составления портрета аудитории, перед которой вы планируете выступить, следует обозначить цель выступления и приступить к разработке темы.
- Цель предварительно должна быть сформулирована в виде предложения-тезиса: например, цель речи, посвященной современной архитектуре Санкт-Петербурга, может быть выражена как "знакомство с новыми архитектурными зданиями города" или "формирование негативного (позитивного) отношения к изменению архитектурного облика города в результате строительства новых зданий" и т.д. Цель выступления не обязательно находит прямое вербальное выражение в речи, но, даже будучи имплицитным, тезис должен последовательно развиваться и воплощаться в словесной ткани выступления, оказывая необходимое воздействие на слушателей.

Разработка темы

- И, наконец, самая важная ступень инвенции, без которой, собственно, и не может состояться выступление, — это разработка темы, т.е. поиск и содержательный отбор материала, составляющего основу речи. Успех публичного выступления в значительной степени зависит от отношения выступающего к теме. Результатом разработки темы должен явиться план-конспект, который на этапе диспозиции получает композиционную стройность, а на этапе элокуции — завершающее вербальное воплощение.
- Тема представляет собой основной предмет описания; она соотносится с определенным фрагментом реального или идеального мира; имеет объем и содержание. Процесс разработки темы включает три основных этапа, которые могут осуществляться параллельно: 1) анализ топосов; 2) изучение и составление таксономических схем и 3) работу с фактическим и теоретическим материалом.

Топосы

Топосы. или общие места (от греч. *topos* — место), представляют собой определенные рамки, структурно-смысловые модели, в которых может размещаться содержание определенного типа. Это своеобразный набор правил, рекомендаций, вопросов для развития предмета определенного типа: например, простейший топос "событие" описывается посредством ответов на такие вопросы: 1) что это за событие? 2) где произошло? 3) когда? 4) как? 5) почему?

Топика

- Учение о топосах получило название "топика"; топикой называют также и совокупность топосов. Впервые идея топосов как необходимых элементов построения речевого произведения была высказана Аристотелем, им же были выделены более **40 топосов** с целью использования в различных речевых ситуациях как для изобретения речи, так и для аргументации.
- В современной риторике предлагаются девять наиболее частотных топосов: "**род — вид**", "**определение**", "**целое — части**", "**свойства**", "**сопоставление**", "**причина и следствие**", "**обстоятельства**", "**примеры и свидетельства**", "**имя**", использование которых необходимо при создании практически любой речи.

Таксономия

- Важное значение для уточнения предмета речи, очерчивания его границ и выделения аспектов имеет обращение к таксономическим схемам, или классификациям. Таксономия (от греч. *taxis* — расположение, строй, порядок и *tiomos* — закон) — это учение о принципах и правилах классификации объектов, имеющих иерархическое строение. Таксономическая схема является результатом таксономии. В настоящее время термин "таксономия" часто используется как синоним классификации и классификационной схемы. Таксономия строится на основе единого принципа классификации и отражает взаимосвязь и взаимозависимость объектов.

Три типа материала

- Завершающим этапом инвенции является содержательный подбор необходимого материала, который, как уже отмечалось, может осуществляться параллельно с разработкой топосов и таксономией. Выделяют три типа материала, который следует использовать при подготовке выступления: 1) **эмпирический; 2) энциклопедический; 3) компаративный.**

Материал

- **Эмпирический** материал представляет собой данные, факты, сведения, непосредственно принадлежащие автору, являющиеся результатом его наблюдений, анализа и обобщений. К **энциклопедическому** материалу относят, как уже следует из его названия, сведения, почерпнутые из достоверных источников: энциклопедий, академических изданий, авторитетных справочников, тезаурусов и словарей, т.е. всех тех источников, которые обеспечивают объективность, надежность, релевантность предлагаемых аудитории данных. Кроме того, сведения из перечисленных источников создают своеобразный объективный фон будущей речи, формируют культурную и историческую перспективу, демонстрируют степень изученности темы. На этапе инвенции энциклопедический материал не вводят в план-конспект, а лишь определяют его возможное место в структуре целого. Что касается **компаративного** материала, то он по существу представляет собой результат соотнесения эмпирических данных с энциклопедическими и чаще всего используется для аргументирования, доказательства или обоснования собственной точки зрения.

Тема

- При разработке темы и составления плана-конспекта важно помнить о существенной риторической закономерности: не следует предлагать ни слишком узких, ни слишком широких тем, так как в первом случае информация может оказаться интересной только для специалистов и непонятной для широкой аудитории, во втором — может оказаться чересчур тривиальной.

Диспозиция. Работа над композицией речи

- На этапе диспозиции как искусства структурно-смысловой организации речи рассматриваются вопросы построения речевого целого, отвечающего целям сообщения и предмету речи. В основе любой речи лежит универсальная композиционная схема, состоящая из введения, основной части и заключения, допускаются также отступления от темы, обусловленные конкретным предметом речи. От автора требуется на основе составленного
- плана-конспекта, содержащего предварительную схему построения речи и допускающего разные способы и формы изложения, а также вариативность в отборе того или иного фактического, энциклопедического и компаративного материала, провести четкое членение материала на композиционно-смысловые части и обеспечить внутреннюю связность между частями.

Введение

- в публичной речи призвано выполнять три главные функции: **1) установление контакта и привлечение внимания; 2) формирование благоприятной атмосферы в аудитории; 3) презентация темы.** Первые две функции в некоторых случаях могут быть неактуальными, т.е. не требовать специального внимания со стороны выступающего, если заранее известно о заинтересованности аудитории и ее благожелательном позитивном настрое. Установление контакта с аудиторией часто происходит посредством обращения и (или) приветствия, степень официальности которых определяется типом речи и условиями ее произнесения. Сравн., например, обращения при выступлении нобелевских лауреатов: *"Ваше высочество, милостивые государыни, милостивые государи!"* (И. Бунин); *"Уважаемый господин председатель! Уважаемые дамы и господа!"* (М. Горбачев). Созданию дружественной атмосферы способствует демонстрация позитивного отношения выступающего, использование приемов интимизации для уменьшения дистанции между говорящим и слушающими. В негативно настроенной аудитории выступать, безусловно, трудно, поэтому, если нет возможности избежать выступления, рекомендуется прибегать к так называемой отложительной тактике, предлагая внешне нерелевантные темы, отвлекающие внимание, либо применять тактику временного согласия.

Штампы вступления

Существует ряд риторических приемов, рекомендаций, штампов, которыми наиболее часто пользуются во вступлении, причем некоторые из них являются жанрообразующими.

- 1. Передача приветствий:** *Дорогие друзья! От имени Союза лесопромышленников Ленинградской области приветствую участников и организаторов XIII Петербургского Международного Лесного Форума и выставочной программы!*
- 2. Краткое изложение целей и задач выступления** *В своем выступлении я бы хотел остановиться на нескольких ключевых моментах, которые являются ориентирами для развития системы образования в 2013 году.*
- 3. Яркое, необычное замечание или уместный афоризм;** *исторический анекдот или цитирование известной личности: Прежде чем начать говорить о новой идентичности Европы... мне кажется уместным вспомнить русского поэта XIX века, вскормленного духовным и культурным достоянием своей родной земли, но в то же время сокровищами европейского духа. Этот поэт уже в 1930 году применил к католическому Западу и православному Востоку метафору "двух легких христианской Европы", пользуясь которой можно сказать, что человек, дышащий одним легким, тяжело болен... Имя этого русского поэта — Вячеслав Иванов (С. Аверинцев).*
- 4. Различного рода апелляции** — *апелляции ко времени и месту, личности выступающего: Девятого ноября, в далекой дали, в старинном провансальском городе, в бедном деревенском доме телефон известил меня о решении Шведской академии. Я был бы неискренен, если бы сказал, как говорят в подобных случаях, что это было наиболее сильное впечатление во всей моей жизни (И. Бунин), апелляции к аудитории, ее чувствам и интересам: Сегодня здесь проходит Форум победителей. Все, кто присутствует в этом зале, все вы — победители. Победители не только в тех номинациях, которые здесь объявлялись, — победители в тех вопросах, в тех отраслях, которыми вы занимаетесь, в тех делах, которые вы делаете (Д. Медведев) и др.*

В основной части,

- наиболее важном компоненте речи, выделяют две составляющие: **1) собственно изложение, представляющее объективные данные и факты, и 2) аргументацию**, т.е. систему доказательств, обосновывающих утверждения автора. Строгое деление основной части на изложение и аргументацию свойственно для судебных речей и объясняется спецификой рассматриваемого предмета, необходимостью отделить объективные факты от субъективного мнения и представить непротиворечивую систему доказательств. В обычной публичной речи правильнее говорить о двух планах речи: фактологически-информативном и аргументативном, отношения между которыми нельзя рассматривать как чисто линейные.

Способы изложения материала

- Построение текста выступления, т.е. расположение собранного и осмысленного материала в тексте, во многом обуславливается самим предметом речи и целью говорящего, однако риторикой описываются некоторые способы изложения, помогающие автору быстрее и логичнее организовать собранный материал. К первичным и наиболее частотным способам изложения относят: **1) линейный (или хронологический), 2) индуктивный, 3) дедуктивный, 4) аналогический, 5) концентрический.**

Способы изложения материала

- Наиболее простой формой организации материала считается **линейное изложение**, при котором данные располагаются в хронологическом порядке, а каждый предшествующий факт выступает как причина по отношению к последующему. Хронологический способ изложения рассматривается как естественная форма представления материала и наиболее простая для восприятия, так как не требует значительных усилий слушающих для осознания причинно-следственных зависимостей. В то же время при отсутствии усилий внимание рассеивается, и аудитория может легко потерять нить повествования.

Методы изложения

- Естественной форме изложения противопоставлены искусственные способы (индуктивный, дедуктивный, аналогический и концентрический), в основе которых лежит определенная группировка материала. **Индуктивный способ** — это способ изложения от частного к общему, сначала вы перечисляете ряд репрезентативных фактов, примеров, данных, а затем на их основании делаете обобщающее заключение.
- **Дедуктивный способ** в противоположность индуктивному предлагает движение от общего заключения к частным положениям, которые обосновывают и подтверждают верность выдвинутого заключения. Дедукция наиболее широко применяется в риторике, так как отвечает за правильные умозаключения вообще.
- **Аналогический способ** строится на сопоставлении хорошо изученного объекта с известным, подлежащим исследованию. Известный предмет рассматривается как модель для переноса его характеристик на новый, еще не известный объект исследования. Несмотря на регулярную критику аналогий (сравн. поговорку "Всякое сравнение хромает"), аналогический метод широко используется в публичных выступлениях.
- Характерной особенностью **концентрического способа** изложения является группировка информации вокруг центрального предмета или аспекта сообщения. Выступающий в своей речи постоянно возвращается к обозначенному предмету, освещая его на разных уровнях обобщенности, погружая в различные контексты, позволяя взглянуть на предмет с различных сторон. В реальной практике в зависимости от длины речи, целевого назначения, ситуации комбинируются разные способы изложения, "чистые" же способы встречаются довольно редко.

Аргументация

- Важным требованием диспозиции при организации содержания сообщения является обоснованное и убедительное изложение, поэтому не случайно одним из самых разработанных разделов диспозиции является теория аргументации. Аргументация представляет собой процедуру доказательства, базирующуюся прежде всего на законах формальной логики. Соблюдение законов формальной логики: 1) закона тождества; 2) закона противоречия; 3) закона исключенного третьего; 4) закона достаточного основания — обеспечивает надежность, доказательность, убедительность речи. В структуре доказательства выделяют три компонента: тезис, аргумент и демонстрацию. Под тезисом понимают утверждение, требующее доказательства; утверждая нечто, вы тем самым должны представить доводы, доказывающие его верность. Аргументы и являются теми доводами, которые должны подтверждать истинность высказываемых суждений. Демонстрация — это логическая форма связи между тезисом и аргументами, показывающая (демонстрирующая) справедливость логического вывода. Корректность демонстрации обеспечивается соблюдением законов формальной логики. Рассмотрим структуру доказательства на следующем примере:
- а) (тезис) *"Смертная казнь должна быть отменена;*
- б) (аргументы) *Во-первых, всегда есть возможность судебных ошибок. Смертный приговор делает их непоправимыми... Во-вторых, наличие института смертной казни дегуманизирует общество"* (А. Д. Сахаров).

Тезис

- Тезис считается доказанным, если логически следует из аргументов, при этом аргументы должны быть истинными, весомыми и не нуждаться в доказательстве. Так как вопрос о смертной казни является достаточно сложным и дискуссионным, то существует и контраргументация. В частности, приведенные выше аргументы пытаются опровергнуть с помощью следующих доводов: *Во-первых, наличие ошибок не является поводом к прекращению деятельности в целом; возьмем, например, медицину (ошибки при диагнозе, ошибки в ходе операции и т.д.), по ведь об отказе от лечения и речи не идет. Во-вторых, смертная казнь, как мне кажется, не может дегуманизировать общество. По крайней мере, не больше, чем войны, социальные конфликты и даже политические катаклизмы (В. Колосов).*
- Так как доводы контраргументации гоже не могут рассматриваться как истина в последней инстанции, процесс доказательства может быть продолжен, поэтому не случайно вопрос о смертной казни продолжает вызывать споры.

Заключение

- Третий, финальный, компонент речи — **заключение**. Очень ясно суть заключения выражена в высказывании английского писателя и мыслителя Г. Честертона: "**Речь нуждается в захватывающем начале и убедительной концовке. Задачей хорошего оратора является максимальное сближение этих двух вещей**", т.е. завершая речь, вы должны помнить о ее начале. Существуют разные варианты окончания речи, среди которых можно выделить две основные группы: 1) заключение-вывод, подводящее итоги сказанному, и 2) заключение-апелляция, обращающееся непосредственно к чувствам и мыслям слушателей. Наиболее стандартной формой принято считать заключение первого типа, в котором оратор в краткой форме повторяет основные положения речи, суммирует сказанное. В суммирующем заключении не рекомендуется смешивать факты и их оценку, вносить значительные изменения в формулировки утверждений, вводить новые точки зрения, отступать от принятой логики.
- Заключение-апелляция обычно представляет собой призыв к действию, благодарность и надежду на полезность, нужность полученных сведений, эффектную или интригующую иллюстрацию со ссылкой на литературные или исторические источники.

Элокуция

- **Элокуция. Работа над языковой формой речи**

- Элокуция, или искусство словесного выражения, составляет третий этап работы над речью. Если на этапе инвенции говорящий ищет и отбирает материалы, систематизирует их, выделяет аспекты, а на этапе диспозиции располагает эти материалы в определенной последовательности, отвечающей целям речи, то на этапе элокуции главным становится работа над выразительной стороной речи, т.е. если предыдущие этапы определяли, **что** будет говорить оратор, то на данном этапе важным оказывается, **как** он будет говорить. Безусловно, сохраняют свое значение основные качества культуры речи: правильность, чистота, ясность, точность, уместность, но большее внимание уделяется выразительности, образности, эмоциональности речи, ее способности оказывать воздействие не только на разум, но и на чувства слушателей. "Образное изложение делает предмет речи видимым", — писал Марк Туллий Цицерон.

- **Основные условия достижения выразительности речи:**

- • самостоятельность мышления автора речи;
- • равнодушие, интерес автора речи к тому, что он говорит или пишет, и к тем, для кого он говорит или пишет;
- • хорошее знание языка и его выразительных возможностей;
- • хорошее знание свойств и особенностей языковых стилей;
- • систематическая и осознанная тренировка языковых навыков;
- • сознательное намерение автора речи говорить и писать выразительно, психологическая целевая установка на выразительность;
- • наличие в языке средств, способных сообщать речи выразительность [Ш](#).

Образная речь

- Достаточно хорошо известен пример Цицерона, подчеркивавшего значимость образной, выразительной речи.
- Если вы скажете, что город был отдан на разграбление войскам победителя, в этих словах уже заключается все, что было в подобных случаях; но слова эти не производят впечатления. Раскиньте все картины, скрытые в них: горят дома и храмы, падают кровли, отовсюду слышны вопли отчаяния, сливающиеся в один стон; одни бегут, другие сжимают в объятьях своих близких; женщины и дети плачут, старики проклинаят судьбу, давшую им дожить до ужасного дня; солдаты уносят расхищенную утварь храмов и рыщут за новым грабежом.

Рассмотрим некоторые наиболее распространенные тропы и фигуры речи

Сравнение. Метафорическое сравнение — образное уподобление одного предмета другому на основе общего у них признака.

Например: Ситуация со строительством делового центра — это не просто попытка построить здание в нарушение законов. Это ритуальное убийство Петербурга, вбивание осинового кола в сердце города и всей русской культуры.

Метафора, метафорический эпитет — образное определение, например: *вопиющее правосудие, лоскуток правды, шахматы существования, предвыборное ристалище.*

Гипербола — литота, т.е. преувеличение — преуменьшение, например: *бездна условий и решений; в стране давно уже никто не работает.*

Стилистические приемы

Перифраза — не прямое описательное обозначение предмета, явления, посредством выделения какого-либо его существенного признака, например: *надо затянуть пояса (надо экономить)* — так комментировали чиновники и политики сокращение некоторых расходов; национальному пластику (*Национальной системе платежных карт*) нашли спонсора.

Антитеза строится на противопоставлении понятий, образов, смыслов, часто антитеза сочетается с синтаксическим параллелизмом, например: *Количество преступлений растет, количество преступников уменьшается.*

Градация — последовательность слов, значение которых расширяется (или сужается), например: *Когда я **вспоминаю** моих коллег, когда я **сознаю**, что творится с университетскими учебными программами по всей стране, когда я **отдаю себе отчет** в давлении, которое так называемый современный мир оказывает на молодежь, я чувствую ностальгию по тем, кто сидел на ваших стульях десятков или около того лет назад.*

Стилистические приемы

Каламбур — разновидность языковой игры, в основе которой лежит использование разных значений одного слова либо тождественных или сходных по звучанию слов. Например: *Партия была, есть и будет есть; "Платформа" уходит из-под ног (М. Прохоров покидает пост председателя партии "Гражданская платформа").*

Тавтология — повторение однокоренных слов в пределах одного предложения или небольшого фрагмента текста. Обычно оценивается негативно, но может использоваться как фигура речи в риторических целях. Например: *Почему же только с нашей экономикой приключаются приключения? Богатые богатеют, бедные беднеют.*

Риторическое восклицание — выражение эмоциональной реакции, побуждающей слушающих присоединиться к ней, например: *Это будет чудесное архитектурное сооружение! Это красота архитектуры, устремленная ввысь!.. Был бы жив Петр I, он бы первым подписал указ о строительстве этого грандиозного сооружения.*

Синтаксический параллелизм — употребление однотипных синтаксических конструкций в пределах одного фрагмента текста; разновидностями параллелизма считаются анафора и эпифора.

Анафора - повтор начальных частей предложения или целых предложений, единоначатие, например: **Правда о еде** состоит в том, что любая еда состоит из химии. **Правда в том**, что если человек сам делает еду, то он знает, из чего он ее делает, и проверяет это на безопасность. **Правда в том**, что пищевая химия — это тоже наука, которая делает наш мир лучше. **И еще одна правда в том**, что, потребляя только натуральную еду, полагаясь на природу, вы совершаете ошибку. Природа совершенно не обязана заботиться о нашей безопасности.

Эпифора - повтор конечных частей предложения; фигура, противоположная анафоре, например: Кто должен отвечать за качество продукции, **если не директор?** А обеспечивать своевременную выплату зарплат — кто, **если не директор?** А за соблюдение безопасности — кто, **если не директор!**

- **Инверсия** — нарушение нейтрального порядка слов с целью акцентирования какого-либо компонента, например: *Качество госуправления необходимо радикально повысить для преодоления кризисных явлений в российской экономике. — Для преодоления кризисных явлений в российской экономике необходимо радикально повысить качество госуправления.*
- **Парцелляция** — обособление, структурное выделение частей предложения как самостоятельных единиц. Например: *У нас чуть ли ни 20% домохозяйств до сих пор носят воду, извините меня, коромыслом. В ведре. Пет канализации. В 17% хозяйств.*
- *Это уникальное явление. Актерское, человеческое. Во всех смыслах. Такого обаяния, таланта и нерва человек. Актер. Это такая несправедливость. И это несчастье. Огромное.*
- **Эллипсис** — пропуск слов, частей высказывания, которые могут быть легко восстановлены, например: *В стране достаточно высокая материнская смертность. При этом ребенок остается. Мальчик или девочка — они живы. Кто-то — к бабушке, кто-то — в семью, а чаще всего их путь в дом ребенка.*
- Для того чтобы речь была выразительной, необязательно перегружать ее тропами или фигурами речи, от этого она, напротив, может казаться вычурной и (или) фальшивой. Украшения речи должны быть прежде всего уместными и целесообразными. Прекрасным примером минимального количества фигур речи находим в Нобелевской речи И. Бунина.

Взаимодействие с аудиторией

- Заключительным, финальным этапом работы над речью является непосредственно само выступление, произнесение речи, или акция (*actio*). В классической риторике произнесению речи уделялось огромное внимание, так как неловкое поведение оратора перед публикой, слабый голос, недоброжелательный вид и многие другие на первый взгляд незначительные мелочи могли свести на нет или обесценить усилия, затраченные на подготовку текста выступления, выбор аргументов и выразительных средств. М. Цицерон утверждал, что "исполнение — единственный владыка слова. Без него и наилучший оратор никуда не годится, а посредственный, в нем сведущий, часто может превзойти наилучшего". В современной деловой риторике и практике подготовки публичного выступления вопросы внешнего вида оратора, его умение держаться на публике, дикция, голос, вербальное и невербальное поведение оказываются не менее актуальными, так как и классическая теория, и практика собственных выступлений, и наблюдение за речью коллег убеждают в важности осознания и продумывания выступления, саморефлексии над собственной деятельностью и самооценки своей речи.
- Говоря непосредственно о выступлении (произнесении речи) и поведении перед аудиторией, обычно выделяют несколько составляющих: 1) само- презентацию (т.е. представление себя аудитории, внешний вид и первое впечатление, производимое на слушателей); 2) технику речи (голос, дикцию, интонирование); 3) невербальное поведение оратора (кинесику, проксемику, мимику); 4) характер и способы взаимодействия со слушателями.

Пять советов по преодолению страха публичной речи

- • Готовиться к речи так основательно, насколько это возможно.
- • Во время пробной речи полностью поставить себя в ситуацию реального случая.
- • Попросить пару хороших друзей сесть в первых рядах. Когда видишь перед собой людей, которым доверяешь, то чувствуешь себя увереннее.
- • Перед началом речи снять напряжение. Полезно позволить себе немного праздности, можно использовать занятия, во время которых отдыхаешь. Не забывайте о прогулках. Но есть надо мало! Успокаивающе действуют двадцать глубоких вдохов незадолго перед началом выступления.
- • Непосредственно перед началом речи говорите подчеркнуто медленно и спокойно.

Как должен одеваться оратор

- В последнее время в различной литературе, посвященной деловому общению, переговорам, публичным выступлениям, значительное внимание уделяется тому, как должен быть одет выступающий. Вопрос одновременно и простой, и сложный, так как вряд ли можно дать на него однозначный ответ. Но наиболее общие рекомендации, касающиеся внешнего вида, одежды, сводятся к критерию уместности: выступающий должен быть одет в соответствии с конкретной ситуацией, не вступать в диссонанс с ожидаемой аудиторией, а также ориентироваться на свои собственные предпочтения и интуицию. Например, смокинги и бальные платья являются обязательными атрибутами на церемонии вручения нобелевских премий, однако совершенно неуместны в университете или на заводе.

Техника речи

- Овладение техникой речи предполагает прежде всего постановку и развитие правильного дыхания, управление голосом, его тембром, интонацией, совершенствование дикции. В обычной жизни человек не обращает внимания на дыхание, оно происходит естественным образом, физиологически, но во время произнесения речи, особенно если речь длинная и предназначена для большой аудитории, от оратора требуются дополнительные усилия, так как необходимо большее количество воздуха, а также правильное его использование. Громкий, ровный и сильный голос обеспечивается правильным дыханием. К наиболее важным советам, помогающим "дышать" правильно, можно отнести следующие: 1) желательно делать короткий вдох носом; 2) говорить надо во время продолжительного и ровного выдоха, который должен быть приблизительно в 10 раз длиннее вдоха; 3) необходимо следить за дыханием, избегая преждевременного вдоха; 4) учиться осуществлять добор воздуха во время паузы;
- 5) стараться вдыхать воздух по возможности быстро и незаметно; 6) следить за тем, чтобы мышцы, участвующие в дыхании, не были напряжены и зажаты.

- Самые простые советы для расширения диапазона голоса сводятся к ежедневному художественному чтению вслух, пению на максимально возможных низких или высоких тонах. Кроме того, используются профессиональные упражнения для актеров и вокалистов, например следующие.
- **"Расширение диапазона в сторону низких нот**
- • Научитесь вдыхать и выдыхать через нос, по оценкам специалистов, эта техника априори позволит понизить голос.
- • Жужжите: стоя или сидя необходимо опустить голову, достать подбородком до груди и начать жужжать по нарастающей.
- • Попробуйте "поработать" колоколом: на самых низких из возможных нот, набрав воздуха в легкие, начните медленно и растяжно на выдохе произносить "боммм".
- **Расширение диапазона в сторону высоких нот**
- • Аналогично низкому колоколу можно имитировать звучание высоких колокольчиков, на самой высокой возможной ноте пропевая "бом-бим-бом"
- • Есть упражнение, которое можно назвать "лестница": любое из четверостиший необходимо произносить по одной строчке, причем каждую следующую — выше предыдущей.
- • Такое же упражнение, но с возвратом к исходной высоте звуков, также позволяет расширить диапазон. К примеру, выбираете стих из двух четверостиший, в конце первого достигаете максимальной высоты и начинаете движение вниз"

Кинесика, проксемика, мимика

- Как уже отмечалось, первое появление выступающего перед аудиторией всегда оценивается строго, слушатели обращают внимание на взгляд, мимику, движения тела, походку, т.е. на невербальное поведение оратора. Одним из основных правил, которое должен знать и помнить оратор, является **правило зеркального отражения**, состоящее в том, что жесты, движения тела и поза выступающего вызывают ответную реакцию аудитории. Если выступающий держится напряженно, зажато, его движения скованны, то и аудитория будет чувствовать себя напряженно, натянуто, несвободно, а значит, будет быстрее утомляться, будет хуже воспринимать сам текст выступления. Оратору рекомендуется держаться как можно более естественно, свободно, спокойно и уверенно. То же самое относится и к мимике, выражению лица, взгляду: если ваше лицо излучает позитивные эмоции, выражает заинтересованность в предмете выступления и аудитории, то вы "заражаете" слушателей своей речью, вызываете в ней ответные позитивные реакции; напротив, даже хорошо скрываемые раздражение, скука, пренебрежение отталкивают слушателей, могут привести не только к потере интереса, но и провалу всего выступления.
- Вторым важным принципом, к соблюдению которого должен стремиться оратор, является **единство вербального и невербального действия**, т.е. соответствие жеста слову. В публичном выступлении, несомненно, ведущим является слово, речь, а жесты и мимика только помогают оратору добиться лучшего воздействия на аудиторию, сделать выступление более выразительным, запоминающимся, акцентировать те или иные идеи, выделить их и усилить. В случае несоответствия жестике речи произносимому тексту у аудитории возникает чувство недоверия к оратору, эффект воздействия уменьшается и, возможно, не достигается совсем. Сравн., например, наблюдение английского ученого Д. Морриса: "Если политик пальцем прокалывает воздух в то время, когда он говорит о мирном сосуществовании, то нам следует верить движению его руки, а не тому, что он говорит".

ЖЕСТЫ

- В отношении доступности и воспринимаемости жесты делятся на две большие группы: 1) условные и 2) безусловные. К **условным** относят жесты, принятые в той или иной культуре, обществе или стране. Так, условными являются жесты приветствия: в Японии, например, широко используется система поклонов, в то время как в европейских странах традиционными считаются рукопожатие, жесты одобрения: аплодисменты или постукивание костяшками пальцев по столу как выражение высокой оценки аудитории прочитавшему лекцию профессору. **Безусловные** жесты возникают в процессе речи (или какой-либо другой деятельности) и, как правило, не нуждаются в объяснении в силу своей ясности и однозначности.
- Существуют различные классификации безусловных жестов, но общепризнанными являются следующие группы, выделяемые по их функции в речи: 1) указательные (или указывающие); 2) изобразительные (или передающие); 3) ритмические; 4) подчеркивающие.
- Указательные жесты используются с тем, чтобы привлечь внимание аудитории к какому-либо конкретному предмету, обратить внимание на иллюстрации, графики, схемы и т.п.

Советы по невербальному поведению оратора

- Не принимать закрытых поз (не скрещивать руки на груди) — это может интерпретироваться как знак недоверия.
- Не опираться руками на стол — может восприниматься как знак превосходства.
- Не сутулиться.
- Не держать руки за спиной.
- Изредка менять позу — помогает аудитории периодически расслабляться.
- Избегать искусственных театральных жестов.

Роды и виды публичных выступлений

- В "Риторике" Аристотеля выделяются три вида речи: **совещательные, судебные и эпидейктические**. Классификация Аристотеля послужила базой для анализа и выделения типов речи современными исследователями. Так, классификация американского ученого П. Сонера, пользующаяся популярностью среди риториков, включает информационные, агитационные и развлекательные речи, причем агитационные он делит на воодушевляющие, убеждающие и призывающие к действию. В российской риторике широко распространено деление речи на **информационные (информирующие), аргументативные (аргументирующие) и эпидейктические**.

Информационная речь

- К информационной (или информативной) речи относят выступления, цель которых заключается прежде всего **в сообщении новой информации**, представлении нового знания, расширении кругозора слушателей. Понятие нового знания имеет относительный характер, так как определяется индивидуальной системой знания человека. Научно-популярное сообщение, например, о юридических и этических аспектах суррогатного материнства или медицинских аспектах клонирования, может содержать массу фактов и сведений, неизвестных широкой аудитории, в частности молодым домохозяйкам или студентам технических вузов, но быть тривиальным для специалистов, занимающихся этими вопросами (хотя очевидно, что речь перед домохозяйками и студентами должна строиться по-разному).

Аргументирующая речь

- Цель аргументирующей речи — **доказать** какое-либо положение, обосновать истинность или ложность определенной теории, убедить в справедливости того или иного решения, вывода, действия. Аргументирующие речи не отличаются жанровым разнообразием. Наиболее типичными представителями аргументативных выступлений можно считать обвинительную или защитительную речь, речь в прениях, строгой аргументированностью и логичностью отличаются академические сообщения и доклады. Элементы аргументации в виде обоснования того или иного положения, его доказательства или опровержения неизбежно включаются в информационные и торжественные речи. В аргументирующем выступлении вся речь должна быть подчинена обоснованию истинности или справедливости исходного тезиса выступающего, убеждению слушателей в верности высказываемых идей.

Выделяют аргументативные речи первичные и вторичные. Особенность первичных речей состоит в их независимости от ситуации (в узком смысле): речь строится исходя из потребности обосновать положение, доказать утверждение, решить какой-либо вопрос. Это так называемые инициативные речи. Вторичные речи носят ответный характер, они возникают как реакция на уже произнесенную речь. Типичным представителем вторичного типа является речь в прениях.

С точки зрения структуры между выделенными жанрами наблюдается достаточно много общего: 1) наличие тезиса, фиксирующего проблему, спорный вопрос или утверждение, требующее доказательства; 2) совокупность аргументов, доводов, служащих обоснованием выдвинутого тезиса.

Аргументы

Как уже отмечалось, при построении аргументации должны соблюдаться законы логики (**закон тождества, закон противоречия, закон исключенного третьего и закон достаточного основания**), но кроме чисто формально-логической аргументации широко используются аналогическая аргументация и способы психологического речевого воздействия. Фундамент аргументации составляет процедура доказательства, основанная на логике. Логическая структура аргументации включает тезис, аргументы и демонстрацию. Тезис представляет собой положение, требующее доказательства. Аргументами выступают положения, которые говорящий использует для подтверждения истинности тезиса, а демонстрация — логическая связь между тезисом и аргументами.

- Аргументы должны быть истинными суждениями.
- Аргументы должны быть достаточным основанием для признания истинности тезиса.
- Аргументы должны представлять собой суждения, истинность которых обосновывается независимо от тезиса.
- Аргументы не должны противоречить друг другу.

В качестве истинных аргументов рассматриваются такие утверждения или доводы, истинность которых уже установлена. К ним относятся философские принципы, постулаты, максимы, аксиомы определенных наук, нормы права, данные экспериментов и наблюдений, достоверные человеческой практикой, показания свидетелей, очевидцев и т.п. Например:

Климат нашей планеты меняется постоянно. Сейчас средняя температура на Земле составляет примерно 15 °С. Согласно геологическим и иным данным, которыми располагают специалисты, в прошлом среднемировая температура могла составлять от 7 до 27 °С.

Тезис о том, что климат меняется, подтверждается эмпирическими данными, т.е. имеющиеся данные наблюдений являются истинными, тем самым обосновывается истинность тезиса. Однако в оценке причин изменения климата ученые расходятся.

Виды аргументов

- Однако в процессе публичного выступления используются не только строго рациональные, интеллектуальные способы доказательства, но и иррациональные, эмоциональные, этические средства воздействия. Уже со времен античности известно деление аргументов на
- **1) *ad rem* аргументы "к делу", доводы "по существу"**
- **2) *ad hominem* — доводы "к человеку".**
- **Аргументы к делу** обращаются к разуму человека, его интеллекту и должны служить строго логическому обоснованию тезиса, аргументы к человеку апеллируют к чувственной сфере личности, ее морально-нравственным представлениям. Соответственно, можно различать доказательство как строго логическую процедуру выведения истинности тезиса на основе справедливых, непротиворечивых и обоснованных аргументов и убеждение как процесс формирования у человека доверия к тем или иным положениям, воздействие с целью принятия определенных идей, взглядов, точек зрения. В убеждении большую роль играют именно доводы, обращенные к эмоциональной сфере личности, ее ценностным ориентирам, морально-нравственным идеалам, повседневным потребностям, интересам, вкусам.

Аргументы к человеку

классифицируются в зависимости от того, к какому чувству или к какой грани личности апеллирует говорящий. Наиболее популярны аргументы, апеллирующие к авторитету, здравому смыслу, силе, жалости, выгоде или пользе, верности, чувству собственного достоинства, гордости, невежеству.

1. Аргументы к авторитету сводятся к ссылке на мнение, точку зрения, высказывание известного лица, политика, ученого, общественного деятеля.
2. к здравому смыслу предполагает обращение к само собой разумеющимся вещам, обыденному сознанию и тому, что, по мнению оратора, разделяют вне сомнения все люди.
3. к силе связан с явно или косвенно выраженными намеками на неблагоприятные последствия или негативные действия, которые могут быть совершены в случае отказа принять определенные условия, положения, разделить высказанные мнения.
4. к жалости направлен на то, чтобы вызвать у человека сострадание, проявить гуманность, великодушие, почувствовать скорби и тяготы другого, тем самым разделить предлагаемые убеждения.
5. к выгоде или пользе апеллирует к самым простым и понятным человеку вещам: вам это нужно и полезно, принимая данные условия, вы получаете явные преимущества и т.д.
6. к верности основан на морально-этической категории, присущей нравственным людям. Противостоит верности (или преданности) понятие измены, предательства. Обращаясь к верности, оратор тем самым апеллирует к нравственным категориям человека, нарушение которых осуждается обществом, кланом, семьей.
7. к чувству собственного достоинства, к гордости так же, как и аргумент к верности, связан с морально-нравственной сферой личности. Человеку свойственно чувство собственного достоинства, которое позволяет ему уважать себя, свои принципы, равно как и понимать и принимать мнение другого.
8. к невежеству (или незнанию) предполагает обращение к неосведомленности, отсутствию информации у слушателя, оперирование фактами, данными, числами, которые трудно проверить, но которые производят видимость достоверных.

Аналогическая аргументация

- Кроме логического доказательства и психологического воздействия выделяют аналогическую аргументацию. **Аналогическая аргументация** представляет собой обоснование истинности того или положения путем аналогии, т.е. посредством сравнения обосновываемого явления с уже известным, изученным, принятым. В основе аналогии лежит наличие общих сходных существенных признаков, делающих сопоставление, а следовательно, и обоснование истинным.

Приведем несколько важных правил эффективной аргументации

1. "Ясно и точно сформулируйте тезис.
2. Подготовьте максимальное число аргументов. Проанализируйте ситуацию с разных сторон.
3. Постарайтесь сначала убедить самого себя.
4. Проанализируйте позицию потенциального реципиента или аудитории.
5. Спрогнозируйте контраргументы реципиента или аудитории. Подготовьте грамотную линию аргументации.
6. Проверьте тезис, аргумент и демонстрацию на предмет соответствия законам аргументации. Не допущены ли логические ошибки?
7. Используйте трехзвенную структуру аргумента: аргумент — поддержка — пример.
8. Приводите яркие визуальные образы-"картинки". Наглядность повысит эффективность убеждения.
9. Используйте максимально универсальные аргументы.
10. Сочетайте эмоциональные и рациональные аргументы.
11. Помните о правиле избирательности аргументов. Основа любой эффективной линии аргументации, любого убеждения — аргументы, специально подобранные под реципиента или аудиторию, с учетом уровня знаний, социального статуса, возраста и пола, образования, интересов, политического и религиозного положения собеседников. Один и тот же аргумент не может быть на 100% эффективен для разных людей"

Эпидейктическая речь

- К эпидейктическим относят речи, основной целью которых является **выражение оценки**, положительной или отрицательной, способной воздействовать на чувства и душу слушающих, вызывая радость, удовольствие, вдохновение или же, напротив, негодование, возмущение, отвращение и т.д. Как правило, эпидейктические речи приурочены к каким-либо случаям или событиям в жизни человека, организации, страны и т.д., например: юбилей работника, города, открытие Олимпиады, фестиваля, ввод в действие нового предприятия, презентация нового продукта, окончание университета. Негативная оценка каких-либо событий, явлений находит выражение в форме речи-протеста, критики, порицания, обличения и т.п. Реализуется эпидейктическая речь в различных жанрах, структура которых определяется типом события. Именно приуроченность к тому или иному стандартному событию (юбилей, презентация чего-либо, окончание вуза, защита диссертации и пр.) позволяет создавать сборники торжественных речей, содержащих в разной степени удачный материал. Основные жанры эпидейктической речи представлены так называемыми разновидностями слова: вступительное слово, приветственное слово, благодарственное слово, ответное слово, а также поздравительной и презентационной речью.

"Слово о Законе и Благодати" (1037—1050)

- Торжественные или хвалебные речи, произносимые в связи с разного рода праздничными событиями (спортивными олимпиадами, театральными представлениями), были широко распространены уже в Древней Греции. Эти речи получили название "панегирики". Панегирики произносили также в честь прославившихся в битвах героев, среди греческих панегириков наиболее известны хвалебные речи Перикла в честь погибших воинов при Марафоне и Саламине, "Панегирик" Исократа, восхваляющий героическое прошлое Афин и убеждающий в праве Афин па господство в Элладе.
- Одна из первых дошедших до нашего времени торжественных речей Древней Руси — "Слово о Законе и Благодати" (1037—1050) митрополита Илариона; она была произнесена перед князем Ярославом Мудрым в Софийском соборе Киева. Иларион прославляет христианство, князя Владимира, крестившего Русь, Русскую землю. По мнению Д. С. Лихачева, этот памятник характеризует "золотой век" древней русской литературы.
- С композиционной точки зрения эпидейктическая речь представляет трехчастную структуру, в первой части которой указывается повод, случай, событие, обусловившее выступление.

Речи с негативной тональностью

- Речи с негативной тональностью направлены на объекты (в широком смысле), достойные осуждения, порицания (например, наркомания, коррупция, жестокое обращение с животными и др.), и призваны вызвать у слушателей чувства негодования, отвращения, возмущения, гнева. Например:
- Мы — против курения. Не только потому, что оно негативно влияет и на нас, некурящих и бросивших курить. Мы — против потому, что курение превращает людей в животных и убивает их. Оно угрожает будущему наших детей и внуков. Мы хотим, чтобы наши потомки жили в мире, свободном от табака... Мы — против курения! Потому что табачная эпидемия уже охватила всю планету, а сейчас поражает самые незащищенные категории населения Земли — детей и женщин. Средний возраст начинающего курильщика уже спустился с 15 до 11 лет (!), а в некоторых странах этот возраст составляет всего 6—7 лет (с сайта Некурим.ру).