Лекция 3.
Подготовка публичного выступления

Лучший экспромт – хорошо подготовленный экспромт.

Оратор – тот, кто любой вопрос изложит со знанием дела стройно и изящно, с соблюдением достоинства при исполнении

(Цицерон).

Есть пятьдесят способов сказать “да”, пятьсот способов сказать “нет” и только один способ написать эти слова

(Бернард Шоу).

Публичное выступление – это *устное монологическое* высказывание *с целью* оказания определенного воздействия на *аудиторию*.

Особенности восприятия речи на слух

Уровни восприятия речи:

I. Восприятие голоса;
II. Восприятие тембра и скорости речи;
III. Восприятие смысла высказывания;
IV. Получение и обработка информации.

Голос

Звучность – это не только громкость, но и усиление звука на значимых словах и слогах, это умение оратора управлять своим дыханием. Чем больше масса воздуха за голосовыми связками, тем больше звучность.

Цицерон советовал начинать речь спокойно, в меру громким, но не крикливым голосом, что даст возможность говорящему в ходе самой речи то усиливать, то ослаблять тональность голоса.

Тембр – звуковая окраска голоса (гибкость, высота звучания, полетность).

М.Р.Львов “Риторика” (М., 1995)

З.В.Савкова “Как сделать голос сценическим” (М., 1975)

Е.Ф.Саричева “Сценическое слово” (М., 1963)

К.С.Станиславский “Моя жизнь в искусстве” (М., 1962)

Темп

- Общее количество произносимых в минуту слов (100 – 120 слов с минуту)
- Длительность звучания отдельных слов
- Паузы и их продолжительность

III. Восприятие смысла высказывания;
IV.Получение и обработка информации.

Группы слушателей публичного выступления:

1. Те, кто не слушает (думают о посторонних вещах, мало получают от речи);
2. Те, кто слушает наполовину (то пристальное внимание, то полное отсутствие; воспринимают фрагменты речи, не воспринимают идею в целом);
3. Те, кто слушает с пассивным восприятием (без возражений принимают информацию, но не соотносят с собственным опытом);
4. Те, кто слушает вдумчиво (критический слушатель, получает максимум пользы от речи).

Особенности восприятия речи на слух

- Скорость речи не превышает 2,5 слова в минуту;
- Фраза состоит из 8-13 слов (французы, итальянцы – 350 слов в мин.; немцы, русские – 120 слов в мин.; полинезийцы – 50 слов в мин.);
- Вербализация зрительного опыта.

Орализация – адаптация письменного текста к устному произнесению.

Структура публичного выступления

- Вступление – 15 %
- Основная часть – 65 %
- Заключение – 20 %

Вступление (введение)

- начало публичного выступления
- “настройка на слушателя”
- Цели: установка связи оратора и слушателя

введение слушателя в курс дела

Вступление

естественное

искусственное

привлечение внимания переубеждение, изменение

Пример искусственного введения

(начало речи Ф.Н.Плевако в защиту Оскара Бостема)

“Защитнику, прежде всего, необходимо постараться приобрести доверие к себе. Доверие приобретается основательностью речи; но бывают речи основательные, которым, однако, нет веры: это бывает тогда, когда явится подозрение, что человек говорит не то, что хочет его сердце, - сердце в разладе с умом.

Подобное подозрение могло явиться у вас, господа присяжные, против меня, защитника, потому что Гольдсмит в начале заседания заявил, что я собрался быть поверенным его, как гражданского истца.

Но я очень счастлив, что не искал, <…> где лучше, где больше дают: это видно из того, что я, слава Богу, защищаю по назначению от суда и следовательно, никакого личного интереса, кроме душевного, сердечного расположения, в переходе из одного лагеря в другой не имел.

Поэтому я полагаю, что вы отнесетесь ко мне с доверием настолько, насколько этого будет заслуживать внутренняя правда моих слов” [Плевако Ф.Н. Избр. труды. - М., 1993. – С.138].

Способы формирования введения (Х.Леммерман. Уроки риторики и дебатов)

1. Способ подкрепления
2. Способ повода
3. Способ побуждения к размышлению
4. Прямой способ

Способ подкрепления

- это “обеспечение благожелательности” (Квинтилиан); часть, помещенная перед деловой частью речи; вступление состоит из слов, вызывающих улыбку, за ними следуют обращения и благодарность; искусно выражается радость по поводу возможности обратиться с речью; могут добавляться ссылки на место, где произносится речи, обращение к отдельным лицам, общий комплимент, личные воспоминания; слабая связь с содержанием речи.

Примеры вступлений (способ подкрепления)

- “В эту первую неделю августа многие из вас отдыхают. Не обижайтесь на меня, если я на несколько мгновений нарушу ваш отдых и скажу о тяжелейшей проблеме, которая касается практически всех” (вступление к речи по радио 7 авг. 1954 г., фр. премьер-министр Мендес-Франс).
- “Итак, в соответствии с программой настала моя очередь раздавать подарки, и пока вы меня не выслушаете, другого варианта выбраться отсюда вам не представится. Вы, так сказать, в моей власти… *(улыбка в непринужденном разговоре)* Господин федеральный президент, месье мэры Франции, <…>! *(обращение)* С благодарностью и радостью я принимаю обращенное ко мне приглашение присутствовать на съезде <…> *(благодарность*). Откровенно говоря, я был очень растроган, вспомнив свое первое пребывание в вашем городе <…> *(ссылка на то, что было связано с местом*)” (Андре Франсуа-Понсе, 1950 г.).

Техника использования повода

- содержание такого вступления напрямую связано с содержанием всей речи; повод высвечивает ситуацию или то, что имеет прямое отношение к обсуждаемой проблеме;
- Поводом может быть: небольшое происшествие, сравнение, личное переживание, неожиданная постановка вопроса.

Примеры вступления (способ повода)

- *Лично пережитое событие:* речь на тему “Задачи и границы терпимости”

“Когда-то в небольшом ресторанчике Страсбурга велись долгие дебаты. Обычно их вели в спокойной задумчивости, но иногда – с пылкой резкостью. Разговоры неожиданно переходили с текущей политики на те принципиальные вопросы, которые вновь и вновь со страстью обсуждались во всем мире, но особенно в Германии. Как далеко должна заходить терпимость? В чем ее особые задачи и где проходят устойчивые границы в наше время <…>” (доктор Герстенмайер).

- *Неожиданный вопрос:* “Уважаемые дамы и господа, вам известно, что <…>”

Способ побуждения к размышлению

- Для подготовленных слушателей; название проблемы или проблем, постановка вопросов, которые затем рассматриваются в главной части, что провоцирует аудиторию активизировать мышление.
- “Где мы находимся? Куда идет наш мир? Что мы можем и должны делать, чтобы придать развитию такое направление, какое должны желать людям, человечности, человечеству?”

Прямая техника

- Отказ от любого введения, сразу же переход к сути дела; вкратце говорится о причине выступления, быстро переходят от общего к частному и начинают с темы.
- Примеры: речь перед начальством, коллегами, политические речи и под.

Неправильные приемы в начальной части выступления

- Не говорите, что вы не оратор;
- Не начинайте выступление с извинений;
- Не начинайте выступление с анекдота.

Выступление перед аудиторий преподавателей вузов на темы экологии: “Все мы любим выпить… Но чтобы выпить, надо ведь иметь, чем закусить… А чтобы иметь чем закусить, надо чтобы это выросло… А чтобы выросло, нужна хорошая экологическая обстановка… Вот мы и поговорим сегодня о значении экологии в жизни человеческого общества”.

Заключение

Функции:

- напомнить главную мысль;
- указать перспективы.

Типология:

1. Подытоживающее повторение – основная мысль повторяется в виде тезиса или перечисления (во-первых, во-вторых, в-третьих).
2. Иллюстрация – основная идея поясняется примером, аналогией, притчей, аллегорией, цитатой, поговоркой, народной мудростью.
3. Кульминация – завершаем на высокой эмоциональной ноте (“И история яркими буквами напишет имя этого человека над именами всех тех, кто пытался ему помешать!”)

4. Обобщающий вывод – “Итак, …”

5. Обращение к слушателям – пожелание слушателям хорошо провести выходные или летний отпуск, вечер и т.д., поздравить с праздником и др.

6. Юмористическая концовка – шутка, анекдот, смешная история.

7. Благодарность за внимание – традиционное завершение речи.

Неправильное завершение выступления

- Шутка, не относящаяся к делу;
- Извинения: “я вижу, несколько утомил вас… // мне не удалось увлечь вас моей темой…”;
- Не надо вспоминать дополнительно после того, как вы сформулировали выводы;
- Нельзя обрывать речь без заключения;
- Нельзя оставлять аудиторию в состоянии безнадежности, надо наметить перспективы, вселить уверенность;
- Не рекомендуется завершать фразой “Вот и все, что я хотел сказать”, лучше закончить фразой, относящейся к содержанию выступления.

Виды выступлений по цели и по форме:

Информационные;

Убеждающие;

Протокольно-этикетные;

Развлекательные.

Информационные выступления

Цель: донести информацию; проинформировать о том или ином объекте/явлении.

Жанры: информационное сообщение, инструкция, объявление, лекция, доклад, устный ответ, автобиография.

Особенности:

- выступление должно содержать максимально полную информацию, чтобы у слушателей не осталось вопросов к выступающему;
- информация должна быть актуальной по времени и для конкретной аудитории;
- выступление должно быть кратким, не перегруженным лишними деталями;
- эмоциональность низкая или средняя.

Протокольно-этикетные выступления

Цель: соблюсти традиции в официальной ситуации общения, выполнить требования ритуала, протокола, этикета

Жанры: приветственная речь на встрече официальных гостей/открытии/закрытии официального мероприятия, официальное поздравление/тост, похвальная речь, представление собравшимся к.-л. официального лица, траурная речь.

Особенности:

- Чаще всего стиль и композиция протокольно-этикетного выступления привязана к протоколу мероприятия, на котором оно произносится;
- Обычно начинается с характеристики мероприятия и обращения/похвалы/благодарности в адрес собравшихся
- Завершается тёплыми пожеланиями («желаю продуктивной работы на конференции»/«пусть победит сильнейший»/«такое-то мероприятие считаю открытым» и т. п.)

Убеждающие выступления

Цель: в общем – убедить, заставить аудиторию поверить в правильность вашей точки зрения, доказать или опровергнуть какие-либо положения.

У собственно убеждающего – убедить («Походы – это весело!»),

у агитационного – подвигнуть к действию («Айда все в поход!»),

у воодушевляющего – вдохновить, вселить определённую эмоцию («Мы покорим эту вершину!»).

Воодушевляющие выступления

Жанры: речь тренера спортивной команды перед игрой; выступление кандидата на выборах перед своими сторонниками, в котором он выражает уверенность в победе; выступления лидеров на съезде победившей партии; выступление руководителя проекта перед началом самого сложного этапа работы и т.п.

Особенности:

- краткость, но не односложность (не менее 1-2 мин);
- повышенная эмоциональность;
- содержит напоминание о предшествующих успехах и победах, восхищение профессиональными качествами, решительностью, моральным духом участников предстоящих событий;
- в заключении выражается уверенность в успешном преодолении предстоящих трудностей.

Агитационные выступления

Жанры: речи на политических митингах, призывающие поддержать того или иного кандидата на выборах, рекламные выступления, выступления на собраниях с призывами поддержать какую-либо инициативу, принять участие в каком-либо деле или общественной акции, выступления с призывом приступить к чему-либо или отказаться от чего-либо

Особенности:

- эмоциональность и громкость выше средней;
- краткость и образность (фразы по возможности простые и короткие);
- надо дать слушателям все необходимые данные для принятия ими немедленного решения (поэтому следует приводить только аргументы «за», не должно остаться неясностей и недоговорённостей);
- необходимо учитывать, может ли аудитория совершить рекомендуемое действие (например, люди должны иметь средства, чтобы купить то, к чему их призывают, призыв к голосованию должен быть обращен к людям, имеющим право голоса, и т.д.).
- в финале – прямой призыв к совершению конкретного

Собственно убеждающие выступления

Жанры: выступления политиков и кандидатов на выборные должности с изложением своей программы; морально-этические выступления; выступления известных людей по тем или иным обсуждаемым в обществе проблемам с предложением того или иного их решения, выражением собственной точки зрения; отчасти – проповеди.

Особенности:

- приводятся аргументы и «за», и «против», а также показывается, что тезис, защищаемый выступающим, наиболее аргументирован;
- темой выступления должен быть действительно спорный вопрос, который сейчас актуален и по которому есть разные точки зрения;
- необходимо использовать правила эффективной аргументации (о них в следующей лекции);
- эмоциональность умеренная (но слушатели должны ее чувствовать), однако при этом надо уметь затрагивать сильные чувства слушателей и оппонента (если он есть): гнев, ненависть, справедливость, несправедливость и т.п.;

Развлекательные выступления

Цель: развлечь, рассмешить, занять время.

Жанры: развлекательное выступление может «маскироваться» и заимствовать жанр у любого другого выступления: развлекательный характер может носить и объявление, и инструкция, и тост, и похвала, и убеждение, и т.п.

Риторический канон - этапы подготовки публичного выступления

I этап – инве́нция (лат. – invention – изобретение)

II этап – диспози́ция (лат. dispositio – расположение)

III этап – элокуция (лат. elocution – выражение)

IV этап – мемо́рио (лат. memorio – запоминание)

V этап – а́кцио (лат. actio – действие (т.е. произнесение)).

I Докоммунникативный этап

1. Инвенция
2. Диспозиция
3. Элокуция
4. Меморио (+ репетиция)

II Коммуникативный этап (собственно выступление)

5. Акцио

III Посткоммуникативный этап (анализ, рефлексия)