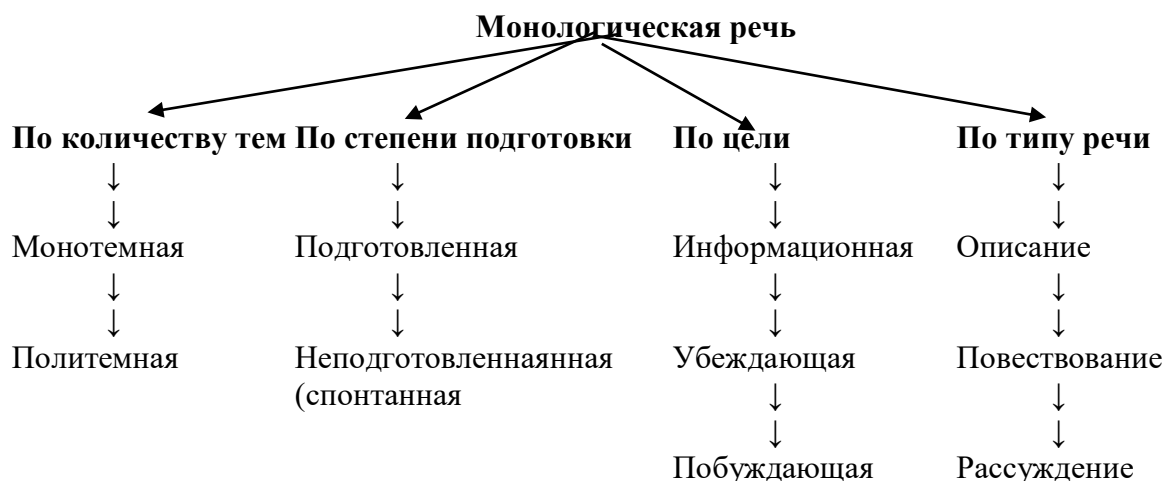


Устная научная речь. Монолог. Диалог. Полилог. Монологическое высказывание в научной речи. Подготовленная научная речь. Спонтанная научная речь. Основы научной и деловой риторики. Риторические навыки и умения. Особенности публичного выступления. Правила научной презентации.

◆ Научная речь, как и деловая, публицистическая или обиходно-бытовая, существует в двух формах общения – устной и письменной. По количеству участников общения можно говорить о монологе, диалоге и полилоге. В диалоге участвуют два человека. Полилог реализуется в беседе 3 – 7 человек. Монолог – это речь одного человека.

Монологическое высказывание в научной речи



◆ Монологическая речь обладает определенными лингвистическими и психологическими особенностями:

Монологическая речь в большей степени тяготеет к книжной речи, что отражается на организации текста и особенностях построения предложений. В монологах чаще встречаются длинные предложения. Монологическое общение осложнено тем, что в нем высказывание представляет собой единый текст, композиционно оформленный, с обдуманной последовательностью предложений.

Устное высказывание монологического характера может иметь две формы – краткую и развернутую. Краткая форма используется при одобрении, возражении, удивлении, реакции в виде реплик. Таким образом, краткое монологическое высказывание почти всегда органически включается в диалогическую речь и поэтому может рассматриваться и самостоятельно, внутри диалогической речи.

Монологическое высказывание – речь, обращенная к слушателям.

Развернутое монологическое высказывание существует отдельно, как особая форма устного высказывания. Это может быть сообщение, рассказ, доклад, изложение, реферирование. Монологическая речь характеризуется завершенностью, как содержания, так и формы. С логической точки зрения – **монолог – это развернутая цепь суждений.**

Монологическая речь характеризуется ясностью, логичностью, информативностью, а также способностью передавать собственное отношение или оценку предмету.

Часто бывает, что **монологическое высказывание представляет собой свёрнутый диалог.** Это можно сказать об устном публичном выступлении, когда говорящий *ведёт полемику с вымышленным оппонентом, анализирует иные точки зрения, обращается к слушателям и задаёт вопросы.* Нет сомнения в том, что **такое монологическое общение будет более эффективным, нежели монолог, обращённый «в никуда» и не ориентированный на единомышленников и оппонентов.**

В устном монологическом высказывании используются элементы диалогизации:

1. Обращение к слушателям.
2. Спор с вымышленным оппонентом.
3. Вопросно-ответный ход (говорящий сам задаёт вопрос и сам на него отвечает).
4. Риторические вопросы (они не требуют ответа, так как являются, по сути, утверждениями)
5. Анализ разных точек зрения.
6. Вопросы к аудитории.
7. Использование средств «совместности»: приглашение слушателей к совместным рассуждениям, осмыслению проблемы и т.д.

Структура монологического высказывания:

Монолог = вступление + основная часть + заключение

Вступление (обычно ставится проблема, сообщается основная мысль) включает:

- *зачин* (цель – подготовить аудиторию к восприятию, заставить слушать, привлечь внимание);
- *завязку* (цель – объяснить тезис, заинтриговать постановкой проблемы, показать актуальность обсуждения вопроса).

Основная часть – излагается суть темы, проблемы, приводятся аргументы и доказательства.

Заключение – подводятся итоги, повторяется главная мысль, содержится призыв к аудитории.

В зависимости от *цели* монологической речи и ситуации профессионального общения выступающий использует разные виды речи: **информационную (информирующую), аргументирующую, убеждающую.**

Информационная (информирующая) речь:

- применяется для передачи знания в ситуации отсутствия необходимой информации у слушателя;
- формирует новые знания;
- возбуждает любознательность слушателей.

<i>Информация</i>	<i>Формы предъявления (жанр)</i>
Событие, факт	Сообщение, доклад;
Предмет, явление	Объяснение
Способ выполнения действия	Инструкция
Сущность предметов, явлений, понятий, процессов	Консультация

Информационная речь согласно *требованиям* должна быть для слушателей:

- *новой*;
- *доступной для восприятия и понимания*;
- *актуальной и интересной* (должна быть связана с насущными проблемами);
- *полной* (рассматривать все необходимые стороны предмета, явления, процесса);
- *краткой* (содержать самое главное; конкретное для данной ситуации общения; не более 2–3 фактов, аспектов сообщаемого);
- *логичной* (излагать мысли последовательно; плавно и четко переходить от одного аспекта к другому);
- *эмоционально умеренной* на вербальном (ограниченность изобразительно-выразительных средств) и невербальном (ограниченность жестов и мимики, спокойный интонационный рисунок) уровнях.

При создании информационной речи используем:

- информативные слова, которые отвечают на вопросы: кто?, что?, где?, когда?, сколько?;
- тематические слова (соответствуют тематике выступления);
- строевые слова (легко сочетаются с разными словами), которые облегчают выступающему составление текста, а слушателям его понимание: *задача, путь, проблема, цель, шаг* и др.

Аргументирующая речь применяется при необходимости доказать правильность точки зрения выступающего, изменить или укрепить мнение аудитории по обсуждаемой проблеме. В ней доказываются или опровергаются какие-либо положения.

Аргументирующая речь имеет два основных элемента:

- *тезис* – утверждение, суждение, которое нужно обосновать (утвердительная часть);

- *аргумент или довод* – положение, факт, с помощью которого доказывается тезис. Обычно приводят не менее трех аргументов для доказательства тезиса (аргументирующая часть).

Слова-связки, показатели аргументирующей части:

потому что; так как; поскольку; это следует из; при условии, что; как показывает; по причине; как можно заключить из; ввиду того, что; предполагая, что.

Аргументацию выстраиваем следующим образом:

Я считаю...(тезис) + потому что...(аргументы) + Однако некоторые/другие утверждают (тезис оппонента или контраргумент) + т.к. ...(аргумент оппонента).+ С этим можно частично согласиться или трудно с этим согласиться или эта позиция спорна или я все-таки утверждаю...(позиция по поводу контраргумента) + поскольку...(аргумент к выбранной позиции).

В отличие от простой разговорной речи, **убеждение строится на доказательной базе**. Человек всегда обосновывает свою позицию, приводит аргументы, факты, прибегает к теоретическим исследованиям или практическому опыту. **Убеждающая речь** применяется в ситуации, когда нужно не только доказать истинность суждения, но и вызвать определенные чувства, чтобы слушатель стал единомышленником. Убедить – значит создать впечатление, что вы правы.

В основе убеждающей речи – аргументирующая речь, ее структура. Для убеждения в истинности позиции оратору необходимо: активно использовать невербальные средства, показывающие уверенность (жесты, мимика, голос и др.); часто обращаться по имени-отчеству к партнеру; использовать комплименты и другие приемы эмоционального давления (*Это действительно так! Многие так считают... Ты же сам прекрасно знаешь...*).

Как утверждают специалисты, убеждающая речь чаще помогает доказать истинность утверждения, чем аргументирующая.

Если выступление убеждающее (т.е. направлено на защиту нашей точки зрения), то следует продумать систему аргументации в основной части.

Тезис – мысль или положение, истинность которого требуется доказать.

Успех доказательства зависит от выполнения ряда правил:

1. Тезис должен быть суждением ясным и точно определенным.
2. Тезис должен оставаться тождественным, т.е. одним и тем же на протяжении всего доказательства.
3. Тезис не должен содержать в себе логическое противоречие.
4. Тезис не должен находиться в логическом противоречии с суждениями по данному вопросу, высказанными ранее.

5. Тезис должен быть обоснован фактами.
6. Тезисом не должно быть суждение очевидное, так как то, что достоверно само по себе, не требует доказательств.
7. Тезис должен определить собою весь ход доказательства так, чтобы то, что в результате будет доказано, было именно тем, что требовалось доказать.

Аргументы (доводы) – это мысли, суждения, приводимые для подтверждения тезиса. В качестве подкрепления аргументов могут использоваться факты, ссылки на авторитетные источники, примеры из жизни, литературы и т.д. Требования, предъявляемые к аргументам:

- Аргументов должно быть ровно столько, сколько нужно для доказательства тезиса.
- Аргументы должны быть истинными.
- Формулируются аргументы чётко и непротиворечиво.
- Аргументы объединяются в систему.

Аргументы бывают **сильные, слабые и несостоятельные**.

Сильные аргументы не вызывают критики, их невозможно опровергнуть, разрушить, не принять во внимание. **Слабые** аргументы могут вызвать сомнения оппонентов. **Несостоятельные** аргументы позволяют разоблачить, дискредитировать соперника, применившего их.

Сила и слабость аргументов должна определяться не с точки зрения выступающего, а с точки зрения слушателя (оппонента).

✍ **Задание 1.** Представьте себе ситуацию, в которой вам необходимо убедить человека в своей правоте. Какие вы выберете для этого аргументы? Какие аргументы вы считаете сильными, независимо от того, кто ваш собеседник? А если вы выступаете перед аудиторией, какие аргументы можно использовать, а какие не подойдут?

Ситуация: представьте своего собеседника: возраст, пол, образование, жизненный опыт, отношение к вам и др.

Тезис: Языки нужно изучать, потому что....

- а) это интересно
- б) все изучают
- в) Абай говорил, что «сколько языков ты знаешь, столько раз ты человек»
- г) это совершенствует мозг и улучшает память
- д) это поможет сделать карьеру
- е) родители хотят, чтобы я изучал языки
- ж) я хочу много путешествовать, а для этого надо знать языки

з) хочу жить за границей

и) это поможет в моей научной работе, наука не делается только в одной стране

✍ **Задание 2.** Заполните таблицу, разделив следующие виды аргументов на сильные, слабые и несостоятельные.

1. а) Суждения на основе подтасованных фактов;

б) точно установленные и взаимосвязанные факты и суждения, вытекающие из них;

в) умозаключения, основанные на двух и более отдельных фактах, связь между которыми не ясна без третьего; доводы личного характера.

2. а) Ссылки на законы, уставы, руководящие документы, если они исполняются и соответствуют реальной жизни;

б) ссылки на потерявшие силу решения;

в) ссылки на непроверенные источники, на малоизвестные или неизвестные слушателям авторитеты.

3. а) Аналогии и непоказательные примеры; доводы, версии или обобщения, сделанные на основе догадок, предположений, ощущений;

б) экспериментально проверенные выводы; заключения экспертов;

в) доводы, рассчитанные на предрассудки, невежество; выдаваемые авансом посулы и обещания.

4. а) Тенденциозно подобранные отступления, афоризмы;

б) цитаты из публичных заявлений, книг, признанных в той или иной сфере авторитетов;

в) уловки и суждения, построенные на алогизмах¹.

5. а) Показания свидетелей и очевидцев событий;

б) подлог и фальсификация того, о чем говорится;

в) ложные заявления и показания.

6. а) Выводы, сделанные на основании фиктивных документов;

б) выводы из неполных статистических данных;

в) статистическая информация, собранная и обработанная профессионалами-статистиками

Сильные аргументы	Слабые аргументы	Несостоятельные аргументы

✍ **Задание 3.** Подберите по три аргумента к следующим тезисам:

1. Труд кормит, а лень портит.

Аргумент 1.

¹ Алогизм – рассуждение, противоречащее логике

Аргумент 2.

Аргумент 3.

2. «До всего надо добираться самому тяжёлым опытом» *А.Н. Серов*
Аргумент 1.

Аргумент 2.

Аргумент 3.

✍ **Задание 4.** Дополните аргументацию иллюстрациями (примерами).

Я считаю, что все в нашей жизни определено теми установками, которые сформированы в детстве. Во-первых, именно в детстве формируется характер человека.

Во-вторых, события детства многие помнят всю жизнь, детские впечатления самые яркие.

В-третьих, в детские годы происходит грандиозное по объёму накопление опыта, который ребенок черпает из книг, рассказов родителей и учителей, игр с друзьями.

✍ **Задание 5*.** Подберите аргументы для защиты или опровержения данных ниже тезисов в одной из следующих ситуаций: а) при разговоре с деканом, б) в беседе с друзьями-студентами, в) в дискуссии на ток-шоу.

1. Выпускник вуза должен быть скорее энциклопедически образованной личностью, чем узким специалистом.

2. Изучение русского языка и культуры речи в вузе необходимо студентам всех специальностей.

3. Занятия в институте должны начинаться не ранее 10 часов утра.

4. Студент, не посещавший занятия, не имеет права получить аттестацию.

МОДЕЛИ (КЛИШЕ) ДЛЯ СОСТАВЛЕНИЯ МОНОЛОГИЧЕСКОГО ВЫСКАЗЫВАНИЯ

Модель: Прежде всего (~ в первую очередь) остановимся на ... Во-первых, это ... Во-вторых, ... Как уже было сказано (- Как уже говорилось ...) (~ Как уже отмечалось ...) (= Как уже было отмечено ...)

Существует большое число таких проблем.

Рассмотрим проблему... (= Перейдем к проблеме...)

Приведем следующий пример...

Таким образом, можно сделать следующий вывод...

Данная проблема еще недостаточно изучена.

В настоящее время необходимо...

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ФРАЗЫ И ЭЛЕМЕНТЫ ФРАЗ ДЛЯ МОНОЛОГИЧЕСКОГО ВЫСКАЗЫВАНИЯ

1. Данный вопрос представляет значительный интерес, особенно в настоящее время...

2. В первую очередь необходимо отметить, что...

3. Существует ряд вопросов (проблем, задач), связанных с...

4. Приведем конкретные примеры... (= Обратимся к примерам...) (=Так, например...)

5. Как уже отмечалось, (= Как уже было отмечено) эти проблемы еще не решены, вследствие этого они представляются достаточно актуальными (=они особенно важны в настоящее время).

6. С моей точки зрения, (= На мой взгляд...) (= По моему мнению...) (= Я считаю, что) наиболее интересным является следующее: ...

7. Следует также сказать (= отметить), что другие вопросы (проблемы, задачи...также имеют большое значение, но сейчас не представляется возможным остановиться на них.

8. Таким образом, как мы уже говорили, мы выделили проблему, связанную с ...

9. Из всего сказанного представляется возможным сделать следующий вывод:

◆ Обратите внимание на последовательность **построения монотемного подготовленного монолога на основе текста по специальности.**

Алгоритм действий:

- Прочитайте текст.
- Определите тему и коммуникативную задачу текста, если это учебный текст, и тему и проблематику текста, если это научная статья.
- Сформулируйте основную проблему статьи в виде вопроса, на который в ходе работы необходимо найти ответ.
- Дайте краткий ответ на заданный вопрос.

- Найдите в тексте аргументы, подтверждающие эту позицию.
- Выстройте аргументацию в логической последовательности.
- Зафиксируйте аргументацию в виде плана или тезисов.
- Кратко сформулируйте выводы.
- Сделайте устное сообщение с опорой на план или тезисы.

!!!!!! **Задание 6.** Прочитайте статью. Сформулируйте заглавие статьи. На основе Алгоритма действий подготовьте монологическое высказывание по основной проблематике статьи.

Текст

Одно из важнейших качеств человека – способность успешно противостоять окружающей среде. Еще в незапамятные времена мы научились защищать себя от холода, строить убежища из снега и веток деревьев, добывать огонь трением, находить источники воды в пустыне. Но с развитием цивилизации человечество стало отдаляться от природы, постепенно забывая драгоценный опыт, накопленный тысячами поколений предков. Мы привыкли к тому, что всегда можем рассчитывать на чью-то помощь. Заблудившись в незнакомом городе, мы получим нужную информацию от милиционера или прохожих, а заболев, обратимся за помощью к врачу. Но, отправляясь в дальние путешествия, человек нередко оказывается беспомощным перед лицом природы, неспособным решить простейшие, но важные для сохранения жизни и здоровья вопросы. Люди гибнут от зноя и жажды, не подозревая, что в трех шагах находится спасительный источник; замерзают в тундре, не сумев построить укрытие из снега; погибают от голода в лесу, где есть грибы и ягоды.

В таких ситуациях, которые называются экстремальными, главное – это умение выживать. Для экономистов, биологов и социологов долгое время понятие «выживание» означало уцелеть, сохранить жизнь. Но в последнее время термин **выживание** приобрел иное значение: активно, целесообразно действовать, применяя свои знания, опыт, изобретательность, использовать имеющееся снаряжение и подручные средства.

Главный постулат выживания – **человек может сохранить работоспособность, здоровье и жизнь в самых суровых физико-географических условиях, если он сумеет использовать все, что дает ему окружающая среда.** Но для этого нужны определенные знания и опыт. Анализ поведения людей во время катастроф показывает, что 50 (а иногда и 70) процентов потерпевших, находясь в психологическом шоке, все же оказываются в состоянии выполнять четкие команды; 25 процентов действуют решительно и разумно, а еще 25 процентов становятся неспособными к какой-либо деятельности. Страх, пожалуй, самая сложная, а часто и непреодолимая проблема в этом случае. Человек теряет способность контролировать свои действия, принимать правильные решения. Страх усиливает ощущение боли, делает непереносимыми голод и жажду, жару и холод.

Помочь преодолеть страх может только соответствующая психологическая подготовка. Отправляясь в дальнейшее путешествие, человек должен иметь представление об определенных факторах внешней среды, неблагоприятно воздействующих на организм, так называемых «стрессорах выживания». К ним относят боль, холод, жару, голод, жажду, переутомление, одиночество. Все мы так или иначе сталкиваемся со «стрессорами выживания», но очень мало о них знаем.

Известно, например, что человек в течение достаточно долгого времени может обходиться без пищи, но мало кто представляет, сколько длится это «долго» и что нужно делать, чтобы этот срок продлить. В 80-х годах прошлого столетия был поставлен классический эксперимент, участники которого Суцци и Марлетти голодали 35 суток и при этом продолжали трудиться. Опыты показали, что при длительном голодании пульс и дыхание становятся реже, понижается кровяное давление. Организм после соответствующей перестройки начинает расходовать свои внутренние тканевые запасы. Они довольно значительны. Так, человек весом 70 килограммов имеет около 15 килограммов жировой клетчатки, 6 килограммов мышечного белка и может израсходовать 40-50 процентов этих резервов, прежде чем наступит гибель организма. Значит, тканевых запасов должно хватить на 30-40 суток полного голодания. Как правило, у человека имеется аварийный запас пищи, помогающий продержаться психологически, пропадает страх умереть голодной смертью, который часто бывает опаснее самой голодовки.

Если же аварийного запаса не оказалось, тогда надо максимально использовать то, что дает окружающая среда. Нередко человек, даже испытывая сильный голод, не рискует есть непривычную для себя пищу. Напрасно. Она может быть не только съедобна, но и калорийна. Многие насекомые богаты протеином, жирами и минеральными веществами. В 160 пищу можно использовать, плоды, корни, молодые побеги растений. При использовании в пищу незнакомых растений рекомендуется есть за один раз не более 3 – 5 граммов. Если в растении окажется яд, то в таком количестве он не нанесет организму серьезного вреда. Если через час-два не появятся признаков отравления, значит, растение пригодно в пищу.

Есть еще один «стрессор выживания», с которым надо быть хорошо знакомым, - климатическая особенность региона: холод или жара. Холод, снижая физическую активность и работоспособность, оказывает влияние на психику человека. Цепенеют не только мышцы, цепенеет мозг и воля человека. Теплая одежда может обеспечить поддержание положительного теплового баланса минут на 40 – 60. Рано или поздно начнется охлаждение организма, справиться с которым очень трудно.

Единственный выход – строительство временного убежища. Лучший материал для этого – снег. Он содержит 90 процентов воздуха, поэтому температура таких убежищ выше наружной.

Строить убежище необходимо и в пустыне, чтобы укрыться от палящих солнечных лучей. Первая реакция человека, когда ему становится

жарко, - снять с себя одежду. Для заблудившихся в пустыне – это верная гибель. Очень быстро начнется перегрев и обезвоживание организма, учащается пульс, усиливается жажда, начинается одышка и головокружение. Человек впадает в бессознательное состояние, начинает бредить.

Поиск воды в пустыне труден, но не так безнадежен, как это может показаться на первый взгляд. В ложбинах между барханами на глубине одного – двух метров можно найти сырой песок, а через некоторое время появляется вода.

Страшный враг людей, оказавшихся в экстремальной ситуации, - переутомление, своеобразное состояние организма, возникающее после длительного физического или психологического напряжения. Переутомление опасно тем, что оно притупляет волю человека, делает его уступчивым к собственным слабостям. «Не буду двигаться, лучше посижу» - психология уставшего человека. Психология очень опасная. Описано немало случаев, когда люди, поддавшись такому настроению, замерзали, имея под руками спички и топливо для костра, гибли от голода, не израсходовав запасов пищи, умирали от жажды, не дойдя трех шагов до воды.

Сегодня, в наш век сверхскоростей и многомиллионных городов человек вновь стремится к природе. Но часто случается, что волей обстоятельств он оказывается в критическом положении – один на один с природой. И она будет сурова к человеку, если он забудет условия выживания. Человек должен знать правила автономного существования, которые станут надежной его защитой при встрече с неожиданным.

Публичное выступление

♦ Речь для выступления необходимо **готовить заранее**. Автору важно **продумать содержание**, необходимо оценить свои возможности **подачи материала** перед публикой. При подготовке речи необходимо ответить на семь простых вопросов: **Что говорить? Зачем говорить? Как говорить? Для кого говорить? Где говорить? Когда говорить? Как долго говорить?** Вдумчивые, серьезные ответы на эти вопросы **помогут** вам успешно выступить на любом форуме. Желаем удачи!

ЧТО?

Что мы будем рассказывать? О чем поведаем аудитории? Ответом на этот вопрос будет формулировка темы выступления. Если тема заранее известна, вам необходимо ее конкретизировать или расширить. Если

предполагается выступление на свободную тему, важно помнить, что информация должна быть интересна аудитории. Это отнюдь не означает, что следует выбирать чуждую вам тему, она всегда должна соответствовать вашим интересам, чтобы подготовка к выступлению доставляла удовольствие и давала вам новые знания. Выбирайте тему, которая интересна вам, в которой вы разбираетесь. Ведь главная задача — убедить аудиторию в вашем профессионализме в данном вопросе.

Задайте себе вопрос: насколько тема актуальна, насколько она увлекательна, насколько она спорная? Самая тяжелая аудитория — это равнодушная аудитория. Поэтому крайне важно определить действительно интересную тему, которая волнует слушателей. Она должна быть актуальной, горячей, социально значимой и, самое главное, понятной и знакомой аудитории.

Как определить, насколько тема будет волновать аудиторию? Здесь следует пользоваться одним простым правилом: мы охотно слушаем то, что касается лично нас. Речь о школе будет интересна либо учащимся, либо родителям школьников. Тема смертной казни вряд ли покажется актуальной и интересной большинству людей, однако если в ходе рассуждений предположить, что каждый из аудитории может стать жертвой судебной ошибки, это заставит слушателей отнестись к информации с большим вниманием.

Не следует выбирать слишком сложную тему, если регламент не позволяет вам раскрыть ее в полной мере, соответственно, есть вероятность, что ваш доклад останется непонятным и неубедительным для слушателей. Кроме того, многие начинающие ораторы, выбирая сложную тему, не умеют доступно изложить материал.

Когда тема выбрана, необходимо продумать название выступления. Оно должно быть ярким, ясным, четким, кратким, а самое главное, интригующим. Сравните формулировки: «Публичное выступление» или «15 секретов успешных ораторов»; «Коррупция и политика» или «Когда посадят нечестных политиков?»; «Активное слушание» или «Как заставить людей слушать вас в любой ситуации»; «Проблема запрета аборт» или «Легальная смерть в России: десять тысяч убийств в день».

ЗАЧЕМ?

Определение цели выступления — важная составляющая подготовки любого оратора. Вы должны ясно и четко представлять, с какой целью вы выступаете, какой реакции ждете от аудитории. Когда определена цель

выступления, сформулируйте задачи: например, привлечь внимание слушателей к какой-либо проблеме, проинформировать аудиторию о чем-либо, призвать слушателей к действию или удержать внимание публики на протяжении всей речи.

КАК?

Как вы хотите донести информацию до аудитории? Как построите свою речь? Как будете себя вести во время выступления? Важно подумать над композиционно-логическим оформлением речи, поработать над языком и стилем выступления. Конечно, ваш доклад на симпозиуме пушкиноведов будет заметно отличаться от речи на политической акции протеста не только содержанием, но и стилистикой. Конкретная ситуация предполагает определенный стиль изложения (академично-научный или художественный, публицистический или телеграфный), неодинаковую эмоциональность, различные приемы композиционного построения речи. Ведь композиция — это логическое развитие содержания выступления: важно составить тезисный план или ход рассуждений, определить последовательность тезисов и главный тезис, который будет кульминацией выступления. Даже одну и ту же тренинговую программу нужно читать по-разному в зависимости от контекста, аудитории, целей выступления.

ДЛЯ КОГО ?

Кто будет вас слушать? Какова будет аудитория? Необходимо проанализировать будущую аудиторию и учесть следующие факторы: каков средний возраст аудитории, каковы профессиональные и личные интересы слушателей, каков их социальный статус, что их может заинтересовать, насколько аудитория знакома с темой выступления и т. д. Именно предварительный анализ аудитории позволит сформулировать тему и подготовить выступление таким образом, чтобы оно действительно вызвало резонанс и интерес. Постарайтесь представить, как аудитория будет воспринимать вашу речь, и какова может быть ее реакция. Наверное, в любом выступлении есть моменты, которые могут вызвать острые споры: политические и социальные темы, мнения авторитетных людей, вопросы морали и нравственности или другие, воспринимаемые аудиторией небеспристрастно. Важно быть готовым к любой реакции слушателей и суметь привести убедительные доказательства вашей позиции в любой

ситуации.

ГДЕ?

Где вы будете выступать? Многие начинающие ораторы чувствуют дискомфорт именно из-за того, что незнакомы с местом выступления, аудиторией, помещением, непривычная обстановка психологически давит на них. Постарайтесь выяснить планировку помещения, где будут располагаться слушатели, оратор, каково оснащение аудитории (наличие микрофона, трибуны, стола, стульев и т. д.). Полезно заранее проверить акустику в помещении.

Я был свидетелем одного случая: однажды представителю компании N поручили ответственное задание — провести презентацию компании для потенциальных партнеров в Праге. Он подготовился к выступлению, составил план, подобрал примеры, нашел яркие образы, а администрирование мероприятия доверил руководству принимающей компании. «Все готово?» — «Конечно!» — ответили ему. Наступает время презентации и... о ужас, кресел в аудитории всего 50, а слушателей более сотни. Аудитория огромная, а микрофона нет. Принимающая компания только через два часа нашла решение технических проблем. Каков результат? Полное разочарование со стороны потенциальных партнеров и несостоявшаяся сделка. Этот пример я привел для того, чтобы показать, что организация выступления также входит в обязанности оратора, по крайней мере, в его интересах не упускать из виду эту сторону дела. Если бы представитель компании N, приехав в Прагу, осведомился, в какой аудитории состоится презентация, и заранее решил технические вопросы, то результат был бы более удачным.

КОГДА?

Когда вы будете выступать? В какое время? Время выступления имеет огромное значение. Выясните, кто выступает до вас и в течение какого времени. Возможно, аудитория будет уже утомлена, соответственно, придется подкорректировать регламент. Выясните, какие праздники отмечаются в этот день — у вас будет возможность начать речь с поздравления. Памятных дат, светских, религиозных и международных праздников не сосчитать: День поцелуя, День солнца, Всемирный день приветствий, Международный день красоты, Всемирный день качества, День спонтанного проявления доброты, Всемирный день левши, День отказа от

курения, даже Международный день туалета есть — достаточно заглянуть в календарь, наверняка найдется праздник, удачно сочетающийся с тематикой вашего выступления. Узнайте, возможно, недавно или в ближайшем будущем отмечается день рождения, годовщина свадьбы или выхода первой книги/первого фильма авторитетных и известных ныне людей, присутствующих в аудитории. Еще лучше, если удастся связать тему своей речи со значимыми событиями.

КАК ДОЛГО?

Сколько времени аудитория готова слушать? Каков ваш регламент? Ответы на эти вопросы позволят определить оптимальную продолжительность выступления. Конечно, произносить многочасовые речи, как Фидель Кастро, не следует. Оптимальное время выступления — 5–20 минут, в зависимости от цели выступления. Но помните золотое правило: «Лучше меньше, да лучше». Поэтому не стремитесь поразить всех длительностью (и подготовленностью) выступления.

© Непряхин Н.Ю.

Ораторское мастерство

Оратор (от лат. orator, orare – «говорить») – тот, кто произносит речь, выступает с речью, а также тот, кто обладает даром произносить речи, красноречием.

◆ В основе ораторского искусства лежит публичная речь. Оратор должен обладать следующими знаниями и навыками:

- 1) уверенностью в себе во время публичных выступлений;
- 2) умением непрерывно говорить на определенную тему;
- 3) умением четко выражать свои мысли и выстраивать их в точной последовательности;
- 4) умением привлечь внимание аудитории;
- 5) экспрессивностью и яркостью при выступлениях;
- 6) артистизмом;

7) умением убеждать и т.д.;

Немаловажным является и умение оратора ответить на любой заданный вопрос, продемонстрировать свой личный интерес по данной проблеме. Во время произнесения речи важно помнить некоторые основные моменты.

Внешний вид оратора должен соответствовать как характеру аудитории, так и теме доклада. Также важны дикция и артикуляция говорящего, интонация, громкость и выразительность речи.

Во время выступления необходимо следить за *тоном* своей речи. Изменения тона голоса, темпа речи требуют сознательного усилия. Речь должна быть свободной, четкой, экспрессивной, грамотной. Следует избегать сложных оборотов, слов-паразитов, иностранных терминов без дополнительного разъяснения. Следует выбирать такой темп речи, чтобы не запинаться, не допускать неуместных пауз и повторов.

Выступление допускает чтение по подготовленному заранее тексту, однако это может привести аудиторию к мысли о неумении оратора (лектора) говорить публично. Речь, произносимая без листка, воспринимается легче, доходчивее и вызывает доверие и уважение к говорящему.

В качестве подсказки допускается наличие тезисов, плана-конспекта, чтобы оратор не терял нить изложения. Однако к публичному выступлению следует готовиться заранее, чтобы речь звучала убедительно, интересно. Но на каких-либо официальных собраниях допускается чтение по подготовленному материалу, если речь идет о статистических данных. Приблизительность цифр неуместна и недопустима.

Выступление должно быть четким, компактным, оно должно содержать определенные идеи в развернутом виде. Мастерство оратора заключается и в том, чтобы суметь наладить психологический контакт со слушателями. Необходимы обоюдное внимание и взаимопонимание с аудиторией. По ходу выступления допускаются и даже приветствуются небольшие паузы, реплики, обсуждения, чтобы оратор мог увидеть реакцию слушателей на сказанное.

Это возможно лишь при хорошем, грамотном владении материалом. Длинные паузы в речи свидетельствуют о плохом знании предмета. При возможном возникновении диалога со слушателями оратор должен проявлять такт.

Основные виды аргументов

Целью говорящего является влияние в той или иной степени на собеседника, оппонента. Он должен уметь убедить в своей правоте. Для этого необходимо использовать такие слова и выражения, которые способны вызвать определенные чувства и мысли.

Эмоциональная речь, выразительные рассуждения, наглядные примеры сами по себе могут убеждать. Надо уметь доказать и отстоять свою точку зрения. Для этого надо быть уверенным в правдивости того или иного суждения, тезиса. Чтобы суметь доказать, надо уметь аргументировать свои доводы. Доказательства бывают прямыми и косвенными. При прямом доказательстве приводятся аргументы в поддержку или опровержение тех или иных высказываний.

Аргумент – это теоретическое или фактическое положение, с помощью которого обосновывается тезис.

В качестве аргументов доказательства могут выступать:

- 1) ранее доказанные законы наук (химии, физики, биологии, теоремы математики и др.);
- 2) очевидные положения, не требующие доказательств (аксиомы и постулаты);
- 3) фактический материал, при котором приблизительные сведения недопустимы (статистические данные о населении государства, свидетельские показания, подписи лица на документе, научные факты).

Следует отметить роль фактов (научных в том числе), которая очень велика в доказательстве и обосновании определенных позиций.

Существуют различные классификации аргументов. Основной классификацией является та, при которой аргументы делятся на логические и психологические.

Логические аргументы – это аргументы, обращенные к разуму аудитории, слушателя. Состоятельность и логика рассуждения зависят от того, насколько тщательно подобран и проанализирован исходный материал, настолько четко представлены аргументы. Каждый тезис выступления должен быть тщательно аргументирован, недостаточно сильные, сомнительные аргументы исключаются как разрушающие доказательства. Часто оратор использует аргументы, обращенные к чувствам слушателей,

используя тактику психологического воздействия. Такие аргументы называются психологическими.

Психологические аргументы – это аргументы, обращенные к чувствам аудитории, слушателей. Речь оратора изобилует эмоциональными сравнениями и красочными примерами.

При обращении к психологическим аргументам нельзя спекулировать на чувствах и эмоциях людей, это может стать причиной конфликта между сторонами.

Способы воздействия на аудиторию не существуют изолированно друг от друга. Они являются дополнением друг друга. Логические размышления, например, могут быть подкреплены приемами, влияющими на чувства, желания и т.д. И тот и другой виды аргументов используются умелым оратором сознательно.

Подготовка речи: выбор темы, цель речи, поиск материала, начало, развертывание и завершение речи

Речь для выступления необходимо подготовить заранее. Автору важно продумать содержание, необходимо оценить свои возможности подачи материала перед публикой. При подготовке речи необходимо учитывать определенные моменты, а именно:

- 1) вид речи;
- 2) тема выступления;
- 3) цели и задачи, которые оратор, говорящий ставит перед собой;
- 4) слушательскую аудиторию.

В риторике рассматриваются следующие этапы подготовки к выступлению:

- 1) выбор темы;
- 2) конкретизация целей высказывания;
- 3) изучение материала по теме;
- 4) подготовка материала в развернутом виде;
- 5) завершение речи (подведение итогов);
- 6) полное владение материалом.

• Начальный этап выбора темы – один из самых важных этапов подготовки речи. Выступающий может сам выбрать тему, а может воспользоваться предложениями организаторов собрания. Следует выбирать тему, которая будет интересной и увлекательной, актуальной. Оратор должен

осветить проблему таким образом, чтобы и он сам, и слушательская аудитория смогли почерпнуть нечто новое из конкретного выступления.

- Необходимо конкретизировать цель как для себя, так и для всей аудитории. Важно, чтобы тема соответствовала уровню подготовки и образованности конкретной аудитории. Важно не только и не столько изложить материал, но и показать свое отношение к проблеме, сформулировать собственные выводы и доводы, попытаться вызвать ответную реакцию слушателей, возможно, еще не в виде выступления или диалога на собрании, но, как минимум, в виде готовности и стремления проявить активность и самостоятельность.

- Сбор и изучение материала – следующий этап в подготовке к речи. Научная и художественная литература, справочники и энциклопедии, газеты и журналы могут являться источниками материала. Но не стоит отождествлять сбор материала и сбор информации. Ведь изучение материала – это не столько чтение различных книг, сколько определение собственных мыслей и идей по конкретному вопросу. Также очень важно составить план-конспект, выписывая интересные моменты и т.д. Следует помнить, что выступление состоит из вступления (начала), основной (главной) части и заключения (завершения речи).

- В основной части выступления оратор излагает основные положения по проблеме, освещая различные точки зрения, раскрывая и свое видение вопроса.

- В заключении оратор делает определенные выводы, отвечает на вопросы, возникшие по ходу выступления.

Основные приемы поиска материала и виды

вспомогательных материалов

- Поиск материала – это не сбор информации. Это не только чтение научной и художественной литературы, газет, журналов. Это еще и анализ прочитанного, осмысление и определение собственных мыслей и идей по данному вопросу.

- Именно поэтому к выступлению надо готовиться заранее, с особой тщательностью. Материал можно найти в библиотеке, где имеется огромное количество каталогов: алфавитный, предметный, систематический.

- За последние годы все большую популярность приобретает еще один мощный информационный резервуар – Интернет – глобальная телекоммуникационная сеть, охватывающая почти все страны мира. Пользуясь различными поисковыми системами, можно найти материал по конкретной, заданной теме; информацию о том, где возможно найти определенную книгу. Пользование электронным каталогом помогает сэкономить время и дает возможность изучить больше материала.

- Существуют разнообразные источники поиска интересующего материала. Это и справочники, и энциклопедии, различные словари, официальные и статистические данные, исторические документы, научная и художественная литература. Газетные и журнальные статьи, телевизионные программы тоже являются источниками информации. Однако немаловажно уметь работать с книгой, со статьей. Первое, что нужно сделать, это сложить общее впечатление от прочитанного. Готовящий речь (выступление) может выбрать определенный тип чтения, а именно: сплошное, выборочное или комбинированное. Сплошное чтение подразумевает чтение всей книги, части.

- Выборочное чтение – это ознакомление с отдельной частью, главой, параграфом. Сплошное чтение отдельных частей и выборочно других называется комбинированным чтением.

- При изучении литературы следует выписывать выходные данные о книге, обращать внимание на дату издания. Иногда следует выбирать литературу более позднего года выпуска, и наоборот.

- Надо отметить, что человек вырабатывает свои принципы работы с книгой, выбирает те методы и приемы, которые ближе и понятны именно ему.

- Личный пример, примеры из жизни друзей и знакомых тоже являются своего рода источником информации, хотя, безусловно, не могут претендовать на достоверный источник. Такие примеры обогащают речь, делая ее более яркой, эмоционально насыщенной, жизненной.