(С) Пупышев Алексей Валерьевич (alex\_p@gmx.net)

В рамках проекта "Работай головой!"

ПЛАН

1. Введение.

2. Работа над содержанием публичного выступления.

3. Эвристическая риторика.

4. Логика речи.

5. Культура речи.

6. Вывод.

ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО

Слово "риторика" каждый из нас воспринимает по-разному.

У одних оно ассоциируется с желанием овладеть ораторским

мастерством, у других "риторика", "оратор", "ораторское мас-

терство", "красноречие" - это слова одного синонимического

ряда, у третьих слово "риторика" выступает как синоним крас-

нобайства, пустословия, что характеризует способности с по-

мощью речевых средств увести от истины, заговорить, закамуф-

лировать свои истинные намерения и цели.

РАБОТА НАД СОДЕРЖАНИЕМ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Если представить себе, что завтра вам предстоит публич-

ное выступление, то вы с неизбежностью начинаете волноваться

и размышлять, что говорить, как говорить, как добиться того,

чтобы ваше выступление было интересным и убедительным - вот

далеко не полный перечень вопросов, которые вы так или иначе

задаете себе.

Действительно, достигнет ли ваше выступление цели,

справитесь ли вы со своими задачами как оратор - зависит во

многом от того, владеете ли вы ораторским искусством.

Говорят, ораторами не рождаются, ораторами становятся.

Вместе с тем ораторский успех во многом зависит от эффектив-

ности работы над содержанием каждого отдельно взятого пуб-

личного выступления.

Из чего же конкретно складывается содержание публичного

выступления? Что для этого нужно? Анализ публичных выступле-

ний наиболее талантливых ораторов показывает, что способнос-

ти к импровизации, эрудиция и многие другие достоинства ора-

тора - это лишь предпосылки ораторского успеха, который мо-

жет и не состояться, если не вложен труд в разработку содер-

жания публичного выступления. Вообще разработка содержания

публичного выступления начинается с осмысления и уточнения

темы, вычленения главной - центральной идее, уточнения ос-

новных положений и понятий, формулирования основного тезиса

и подтверждающих его аргументов.

Нелишне будет знать и использовать классическую схему

ораторского искусства. В основе ее лежат 5 этапов:

1. Потбор необходимого материала, содержания публичного

выступления.

2. Составление плана, распределение собранного материа-

ла в необходимой логической последовательности.

3. Литературная обработка речи, насыщение ее содержа-

ния. 4. Заучивание, запоминание текста речи. 5. Произ-

несение речи с соответствующей интонацией, мимикой,

жестами. Как видим, классическая риторика исключительно

большое зна-

чение придает подготовке публичного выступления. По крайней

мере 4 из 5 этапов в деятельности оратора отводятся на под-

готовку речи. Греки говорили, что речи Демосфена пропитаны

маслом ночной лампады, при свете которой он их готовил. Да и

он сам об этом говорил: "Я, граждане афинские, признаю и не

стану отрицать, что продумал и разучил свою речь, насколько

это было возможно".

Для оратора - нашего современника - трудолюбие Демосфе-

на не просто поучительно. Оно говорит о том, что ораторское

красноречие в лучшем значении этого слова не посещает лени-

вых.

Обратимся к некоторым сторонам, условиям ораторского

творчества на этапе подготовки содержания публичного выступ-

ления.

1. Первым условием успешного подбора и отбора содержа-

ния публичного выступления является подбор темы. Важно, что-

бы тема была вам близка, интересна и лично значима для вас.

2. Регулярность и систематичность работы над подготов-

кой материала выступления.

3. Составление списка литературы по теме предстоящего

публичного выступления. Работа с этой литературой. Использо-

вание дополнительной справочной информации.

4. Осведомленность по самой новейшей литературе, пос-

ледним газетным публикациям, особенно полемическим статьям,

которые так или иначе связаны с темой вашего выступления.

5. Упорная работа над композиционно-стилистическим

построением публичного выступления, логикой изложения мате-

риала и непосредственно речевой культурой.

После того как сбор необходимого материала к публичному

выступлению завершен, материал логически выстроен, скрупу-

лезно отредактирован, можно положить текст в ящик письменно-

го стола и выступить, опираясь лишь на краткий план или те-

зисы. И ни в коем случае не считать, что проделанный вами

труд напрасен. Как утверждают даже опытные ораторы, невиди-

мый ни для кого труд - основа уверенности лектора. Размер

его волнения обратно пропорционален затраченному труду.

ЭВРИСТИЧЕСКАЯ РИТОРИКА

Одним из перспективных напралений современной риторики

является эвристическая риторика. Она опирается на эвристи-

ческие приемы, методы генерирования новых идей, направленных

на риторическое изобретение, то есть изобретение предмета

речи, ее содержания, форм и методов речевой деятельности.

Эвристическая риторика большое внимание уделяет поиску аргу-

ментов для доказательства или опровержения входящих в состав

речи тезисов, посылок, выводов и обобщений. Вероятно, со

временем эвристическая риторика может быть разработана как

самостоятельный учебный предмет, а ее изучению будет уде-

ляться должное внимание и в средних, и в высших учебных за-

ведениях.

Эвристические предписания хороши тем, что они дают

простор творческому поиску, изобретению, генерированию идей

о каком-либо объекте, предмете, событии, вместе с тем ориен-

тируются на системный, упорядоченный подход и задают не лю-

бые, а наиболее продуктивные стратегии творческого поиска

идей. Например, вам необходимо описать какой-либо объект.

Как описать объект. 1. Каковы существенные характерис-

тики объекта (размер, фор-

мы, свойства)? 2. Какова его структура (состав их элементов,

связей, отно-

шений)? 3. Чем отличается данный объект от сходных, близких

ему

объектов? 4. Какова история появления данного объекта? 5.

Каково предназначение объекта? 6. Кто чаще всего ис-

пользует объект? 7. Для чего можно использовать объект

с наибольшей эффектив-

ностью?

Как описать событие. 1. Кто (что), когда, почему, с ка-

кой целью что-то сделал? 2. Каковы условия, обстоятель-

ства совершенного события? 3. Как можно квалифицировать

событие? 4. В чем сходство и в чем различие от анало-

гичных событий? 5. Из какого источника вам известно о

событии? Надежен ли

он? 6. Можно ли было изменить или избежать событие? 7. Како-

вы возможные последствия данного события? Используйте

данное эвристическое предписание и вы убедитесь,

что оно выстраивает для вас достаточно надежные ориентиры

уже на этапе подготовки публичного выступления.

Эвристическая риторика не заканчивается на эвристичес-

ких правилах-предписаниях. Скорее всего она на них начинает-

ся. Поэтому идеи эвристической риторики очень важны для лю-

бых жанров делового общения.

ЛОГИКА РЕЧИ

Важнейшим качеством эффективности публичного выступле-

ния является ее логичность и доказательность. Настоящий ора-

тор не может рассчитывать только на здравый смысл и импрови-

зацию. Необходимо овладеть логическими законами доказатель-

ности, аргументированности. Эти законы прежде всего расп-

ространяются на словесное определение понятий, логические

выводы, доказательства своей точки зрения в процессе ведения

полемики.

Чем доказательнее речь оратора, тем эффективнее воспри-

ятие слушателей, тем более создается уверенность в надежнос-

ти и достоверности услышанной информации. Общепризнанно, кто

логично мыслит, тот и логически ясно говорит. Поэтому пер-

вейшая задача оратора еще в процессе подготовки к публичному

выступлению - продумать до мельчайших подробностей логику

своего выступления, аргументацию своих выводов и обобщений.

Логическая схема доказательства чаще всего слагается из

3 элементов:

1. Тезис - это исходное положение, истинность стремится

доказать оратор. И наоборот, если истинность тезиса сомни-

тельна для оратора, то вряд ли тезис будет убедителен для

других. Формулируя тезис, следует помнить, что он должен

быть ясным и четким, не содержать в себе противоречия. Расп-

лывчатость тезиса или его подмена являются наиболее типичны-

ми ошибками в речи недостаточно опытного оратора.

2. Аргумент - это логический довод, истинность которого

проверена и доказана практикой. Аргумент является необходи-

мой частью всякого доказательства. Наиболее сильным аргумен-

том в процессе доказательства являются факты, истинность ко-

торых не подвергается сомнению.

3. Доказательсто по способу рассуждения может быть пря-

мым или косвенным. При опоре на прямой способ доказательства

аргументы непосредственно обосновывают истинность тезиса.

При косвенном способе доказательность истины обосновывается

путем доказательства ложности противоречащего положения.

Логическая аргументация по тому или иному вопросу в

процессе публичного выступления может быть развернута в 3

вариантах: индуктивно (от частных факторов к общим заключе-

ниям), дедуктивно (от общих положений к частным заключениям)

и в сочетании, т.е. индуктивно и дедуктивно одновременно.

При индуктивном характере доказательстве оратор опира-

ется на отдельные факты, отдельные, чаще всего заранее отоб-

ранные примеры, выдвинутые им гипотезы, идеи. При индуктив-

ном доказательстве следует еще на этапе подготовки к выступ-

лению продумать и отобрать:

- наиболее существенные факты, отдельные, чаще всего

заранее отобранные примеры;

- такое количество фактов и примеров, чтобы их анализ и

обобщение давали убедительный вывод, заключение;

- факты и примеры должны быть близки и понятны аудито-

рии, уровню образования и подготовки слушателей.

Индуктивных выводов в процессе публичного выступления

может быть множество. Это может быть статистически выверен-

ный или социологами установленный факт, интересная статья в

газете, уместная шутка, фрагмент из книги, кино и т.п., важ-

но, чтобы серия частных фактов, примеров иллюстрировала вашу

мысль и подводила слушателей к нужным вам обобщениям и выво-

дам.

При дедуктивном характере доказательства развертывание

аргументации идет от общего к частным выводам.

Дедуктивное доказательство требует, чтобы исходное тео-

ритическое положение, закон, принцип были либо общепризнаны,

либо настолько убедительны, чтобы не вызывали сомнений у

слушателей. А для этого необходимо, чтобы:

- слушатели были предварительно знакомы с исходным тео-

ретическим знанием, на основе которого строится дедуктивное

доказательство, либо оно не должно у них вызывать каких-либо

сомнений;

- переход рассуждений от общего положения к частному

должен сопровождаться не любыми примерами, а наиболее убеди-

тельными и яркими, запоминающимися.

При смешанном индуктивно-дедуктивном доказательстве

следует учитывать все выше сформулированные рекомендации од-

новременно.

Очень часто ораторы допускают логические ошибки при оп-

ределении понятий.

Типичной ошибкой является перечисление 2-3 признаков

понятия, на основе которых и дается его определение. Сущест-

вует несколько способов определения понятий. Наиболее расп-

ространенным является определение, указывающее на принадлеж-

ность к общему (роду) или на выделение специфических (видо-

вых) различий, которые отличают данную вещь от всех других

вещей. Например, оратор в процессе обсуждения проблемы твор-

чества дает такое его определение: "Творчество - это такой

вид человеческой деятельности, результатом которых является

сознание новых, оригинальных духовных и материальных ценнос-

тей". Родовым понятием в данном случае будет "человеческая

деятельность", а ее видовые отличия - "создание новых, ори-

гинальных духовных и материальных ценностей".

В процессе логически правильных, доказательных рассуж-

дений, с неизбежностью достигается определенность, ясность,

непротиворечивость и обоснованность заключений и выводов.

Для того чтобы речь оратора была правильна и доказа-

тельна, ему необходимо знать и систематически опираться на

основные логические законы.

Закон достаточного основания Суть этого закона заключа-

ется в том, что всякая правильная

мысль должна быть обоснована другими мыслями (аргументами,

утверждениями), истинность которых проверена практикой.

Вообще оратору всегда и во всем следует придерживаться

правила: практика - наивысший критерий истины!

Закон тождества Суть закона тождества заключается в

том, что каждая мысль в

процессе отдельно взятого рассуждения сохраняет одно и то же

определенное содержание, сколько бы раз она не повторя-

лась.Закон тождества следует особенно учитывать в условиях

спора, дискуссии, при использовании недостаточно четко опре-

деленных понятий. Например, ведется обсуждение использования

понятия "творческая личность". При этом в дискуссию всякий

раз привносятся разные содержательные характеристики твор-

ческой личности. Один оратор акцентирует внимание на интуи-

ции, другой - на креативном мышлении, третий - на творческих

способностях... Ясно, что в процессе дискуссии, при исполь-

зовании понятия "творческая личность" следует оговорить, ка-

кое смысловое содержание привносится в данном случае. После

этого необходимо, чтобы объем содержания понятия "творческая

личность" не меняется.

Закон исключения третьего Этот закон формируется так: 2

противоречащие мысли об одном

и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и

том же отношении, не могут быть одновременно ни истинными,

ни ложными: одна из них истинна, а другая ложна, и третьего

не дано.

Суть этого закона будет понятна, если сказать, что

нельзя быть одновременно согласным с 2 противоположными ут-

верждениями.

В процессе логического обоснования, доказательного суж-

дения большую роль играет подбор фактов, примеров. Важ-

но,чтобы факты, примеры были достаточно типичны, убедитель-

ны, раскрывали явления системно и всесторонне. Например, в

публичной речи оратор использовал результаты последнего со-

циологического опроса общественного мнения о популярности

экономической политике правительства и использовал только

часть полученных данных, которые характеризуют мнение интел-

лигенции. Ясно, что это будет не полный и не убедительный

подход к анализу общественного мнения населения об экономи-

ческой политике правительства.

КУЛЬТУРА РЕЧИ

Успех публичного выступления оратора во многом зависит

от культуры речи,ее богатства, ясности, точности, информаци-

онной насыщенности.

Речевые штампы, канцеляризмы, ошибки в ударении и про-

изношении, многословие, демогогия, тавтология, фразеологи-

ческие повторы, интонационное однообразие - вот далеко не

полный перечень ошибок, которые в изобилии встречаются в

публичных выступлениях современных деловых людей. Кратко

охарактеризуем их.

Штампы в речи - это лексически неполноценные слова и

выражения, их иногда справедливо называют "затасканные, из-

битые выражения". Они мало что добавляют к тому, что хочет

сказать оратор, но сильно перегружают его речь. к речевым

штампам можно отнести выражения типа "развернули работу ши-

роким фронтом","новая методика взята на вооружение", "мероп-

риятием было охвачено", "на данном этапе".

Канцеляризмы - речевые обороты и отдельные слова, заим-

ствованные из канцелярско-бюрократического стиля общения,

которые лишают настоящее деловое общение его яркости и об-

разности. К таким выражениям относятся: "в отчетный период

", "зафиксировать число опоздавших", "налаживать работу".

Также мало чего общего имеют с речевой культурой вуль-

гаризмы - нелитературные и неправильные по грамматической

форме слова и выражения: "заткнуть глотку", "дать в лапу",

"рожа", "заткнись".

Жаргоны - например, слова и обороты, заимствованные из

уголовного мира: "кореш" (друг), "завязать" (решительно по-

кончить), "пристегнуть" (прибавить).

Многословие и демогогия - это типичное неумение оратора

сформулировать свои мысли лаконично, кратко и ясно, это отс-

тупление от предмета речи, замена точных и ясных формулиро-

вок общими фразами.

Слова поразиты - типичная болезнь многих ораторов: "это

самое", "ну вот", "в самом деле".

Среди типичных ошибок ораторской речи наибольшее расп-

рстранение получило несоблюдение правильного произношения

вследствие неверной расстановки ударений в отельных словах.

Вычурность и манерность языка оратора вызывает иронию,

раздрожает и, естественно, отрицательно влияет на контакт с

аудиторией. К примерам вычурности и манерности можно отнести

неверное произношение следующих слов: эстетика, синтетика,

отель, компьютер.

Как преодолеть вышеперечисленные недостатки в процессе

публичного выступления, да и обычного делового общения? Наи-

более действенные примеры - это систематический самоанализ и

самоконтроль за тем, как вы говорите. Это постоянная работа

над содержанием и композиционно-лексическим стилем своих

публичных выступлений, ориентация на достойные подражания

образцы ораторского искусства.

Говоря о культуре речи, следует предостеречь оратора от

того, чего в процессе публичного выступления необходимо из-

бегать:

- избытка иностранных слов; - устаревших выражений; -

напыщенных слов и выражений.

СТИЛИСТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ

Для современной ораторской речи является характерным

сочетание логико - аналитических и эмоцианально - образных

языковых средств. Практика выступления лучших ораторов пока-

зывает, что сухое деловое выступление, сводимое к передаче

"голой" информации в современной, хорошо осведомленной ауди-

тории, как правило, остается без внимания, а нередко вызыва-

ет скуку и даже раздражение.

Поэтому начинающему оратору необходимо овладеть приема-

ми стилистического синтексиса, которые могут достичь экспес-

сивности, эмоциональности публичного выступления.

Прием градации - нарастание смысловой и эмоциональной

значимости слова. Градация позволяет усилить, придать им

эмоциональную выразительность фразе, сформулированной мысли.

Прием инверсии - речевой оборот, который как бы развер-

тывает привычный, общепринятый ход мыслей и выражений на ди-

аметрально противоположный.

Прием апелляции к собственным мыслям, размышления, сом-

нения. Которые позволяют создать ситуацию доверительного об-

щения с аудиторией.

Специфика устной речи проявляется в построении фраз и

целых предложений. Считается, что в публичном выступлении

предпочтение следует отдавать более коротким предложени-

ям,они лучше воспринимаются на слух и запоминаются. Кроме

того, короткое предложение позволяет более вариантно подхо-

дить к изменению интонации.

ЛЕКСИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ

Среди приемов ораторской речи, существенно повышающих

ее эффективность и убедительность, следует особо выделить

лексические приемы.Практически во всех руководствах по ора-

торскому искусству среди лексических приемов рекомендуется

использовать так называемые тропы.

Тропы - это речевые обороты и отдельные слова, употреб-

ляемые в переносном значении, которые позволяют достичь не-

обходимой эмоциональной выразительности и образности. К тро-

пам относят сравнения, метафоры, эпитеты, гиперболы...

Сравнение - один из наиболее часто используемых прие-

мов, который обладает большой убеждающей силой, стимулирует

у слушателей ассоциативное и образное мышление и тем самым

позволяет оратору достичь желаемого эффекта.

Метафора - это перенос названия одного предмета на дру-

гой, это речевое сближение 2 явлений по сходству или конт-

расту. Например: "Локомотив истории остановить невозмож-

но..."

Эпитет - образное определение предмета, явления, раск-

рывающее его сущность. Например: "Студент - это не сосуд,

который следует заполнить знаниями, а факел, который надо

зажечь!.."

Аллегория иносказательно изображает что-либо. Например:

"Однажды прохожий спросил у строителя:"Что ты делаешь?" Тот

подумал и ответил: "Не видишь? Вожу камни". Второй строитель

на тот же вопрос ответил: "Зарабатываю деньги!"

Гипербола представляет собой вид тропа, состоящего в

преднамеренном преувеличении свойств, качеств предметов и

явлений. Например: "Редкая птица долетит до середины Днеп-

ра".

Говоря о культуре ораторского мастерства, ее разнообра-

зии, нельзя не обратить внимание на применения крылатых

слов, пословиц, поговорок. Важно, чтобы они были неожиданно,

но к месту сказаны.

Высокий уровень культуры речи предполагает и непрерыв-

ное самосовершенствование техники речи. В этой связи следует

обратить внимание на следующие особенности собственной речи:

Дикция - это четкость и ясность произношения фраз, слов

и отдельных звуков. Для высокого уровня ораторского мастерс-

тва характерно то, что его легко слушать, у него нет скоро-

говорок, "проглатывания" отдельных слогов и звуков. Хорошая

дикция свободна от шепелявости, гнусавости и заикания.

Сила голоса должна быть соразмерна величине аудитории,

в которой произносится речь, при этом должны учитываться те

задачи, которые своим ораторским мастерством стремиться дос-

тичь выступающий. Сила голоса - это не только его громкость,

но и сила воздействия на психику: волю, чувства, сознание

слушателей.

Темп речи - число слов, произносимых в минуту, оно мо-

жет сильно варьироваться. Однако чаще всего публичное выс-

тупление начинается в медленном темпе. В целях драматизации

темп усиливают, либо, наоборот, снижают. Принято считать,

что наиболее оптимальным темпом публичного выступления явля-

ется 120 слов в минуту.

Полетность голоса - это длительность звучания отдельных

фраз, слов и звуков. Когда звук насыщен интонациями, слова

произносятся с определенной эмоциональной окраской, ясно,

четко и достаточно сильно, то речь оратора как бы зависает в

воздухе. Она достигает самых дальних уголков аудитории.

Тембр голоса - это звуковая окраска голоса, которая

создает те или иные эмоционально-экспрессивные оттенки речи.

Типичной ошибкой многих ораторов является неумение чет-

ко и правильно произносить отдельные звуки речи. Для преодо-

ления этого недостатка, а также совершенствования техники

речи рекомендуется:

- прочитать вслух в различном темпе фрагмент какого-ли-

бо рассказа по книге;

- использовать скороговорки, вначале их следует произ-

носить медленно, постепенно увеличивая темп.

Важнейший показатель речевой культуры оратора - это бо-

гатый словарный запас, точность и образность фраз и выраже-

ний, это учение лаконично и просто сформулировать свою

мысль.

Итак, оратор с высокой культурой речи отличается бо-

гатством словарного запаса, смысловой точностью выражения,

соблюдением языковых норм произношения, образностью и точ-

ностью словоупотребления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. В И. Андреев, Деловая риторика, Народное образование,

М.:1995.

2. М. Предраг, Как проводить деловую беседу. - М.:1987.

3. А. Иствуд , Я вас слушаю. - М.:1984.