

Лекция 4. Основы мастерства публичного выступления

План

1. Подготовка публичного выступления
2. Части речи
3. Структура речи
4. Средства речевой выразительности

1. Подготовка публичного выступления

Обратимся к некоторым условиям ораторского творчества на этапе подготовки содержания публичного выступления.

Первым условием успешного подбора и отбора содержания публичного выступления является выбор темы. Важно, чтобы тема была близка, интересна и лично значима для вас.

Вторым условием является регулярность и систематичность работы над подготовкой материала выступления. Эта работа очень кропотлива и незаметна. Вначале накапливаются так называемые «заготовки»: выписки из журнальных статей, книг, подбираются интересные цитаты, отбираются наиболее важные цифры, факты, систематизируют и собственные наброски, записи отдельных мыслей, наблюдений.

Третьим условием является составление списка литературы по теме предстоящего публичного выступления. Работа с этой литературе.

Использование дополнительной справочной информации. Иногда возникает необходимость уточнить понятие, термин, сопоставить принятую точку зрения и новую, ту, которой придерживаетесь вы.

Четвертым условием успешной подготовки публичного выступления является осведомленность по самой новейшей литературе, после ним газетным публикациям, особенно полемическим статьям, которые так или иначе связаны с темой вашего выступления. Эрудиция оратора, его профессиональная компетентность должны постоянно пополняться новыми сведениями.

Пятое условие — упорная работа над композиционно-стилистическим построением публичного выступления, логикой изложения материала и непосредственно речевой культурой. В этом направлении предела нет. Предел задается тем уровнем речевой культуры оратор, который он достиг тем уровнем его творческого потенциала, который он имеет. После того как сбор необходимого материала к публичному выступлению завершен, материал логически выстроен, скрупулезно отредактирован, можно положить текст в ящик письменного стола и выступить, опираясь лишь на краткий план или тезисы. Как считают опытные ораторы, невидимый ни для кого труд — основа уверенности лектора. Размер его волнения обратно пропорционален затраченному труду.

Установить цель выступления.

Все речи по цели делятся:

- на информационные;
- убеждающие (агитационные);
- воодушевляющие;
- развлекательные.

2.2. Части речи

Для успеха публичного выступления важную роль играет композиция. Рассмотрим, что представляет собой композиция, каковы особенности композиции речи.

Слово композиция происходит от лат. *compositio* – составление, связывание. Русский писатель Константин Федин отмечал, что «композиция есть логика развития темы», тем самым подчеркивая взаимосвязь содержания произведения и ее формы. Являясь важным организующим элементом формы, композиция придает речи единство и цельность. В словесном искусстве композицию рассматривают как построение произведения, обусловленное его содержанием, характером, назначением и во многом определяющее его восприятие.

В риторике композицию рассматривают как закономерное, мотивированное содержанием и замыслом расположение всех частей выступления и целесообразное их соотношение, система организации материала. В соответствии с древнегреческой риторикой выделяют восемь частей речи: **обращение, название темы, повествование, описание, доказательство, опровержение, воззвание, заключение.**

Части речи – это крупные риторические средства раскрытия темы или функционально смысловые компоненты. Взаиморасположение и взаимодействие этих компонентов и образует композиционное единство публичного выступления. Представленная последовательность частей речи является классической, где каждая композиционная часть закреплена за определенной позицией в речи: начало, середина или конец.

Всякая речь должна быть составлена, словно живое существо, — у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг к другу и соответствовать целому. Платон

Обращение – это функционально-смысловой компонент речи, который используется для приглашения аудитории вступить в коммуникацию.

Поэтому перед оратором стоит задача - расположить к себе аудитории, установить со слушателями контакт. Прежде всего, необходимо обратиться к аудитории: коллеги, господа и т.п.

В обращении оратор представляет себя как человека определенного духовного склада и общественного положения, прямо или косвенно призывает выслушать речь, показывает свою осведомленность в нуждах, настроениях аудитории.

Например, Горгий, начиная похвальное слово Елене, взывает к чувству справедливости слушателей, негативное отношение которых к Елене было известно, т.к. ее считали причиной многих бед греков.

Лисий в надгробном слове в честь афинян, павшим при защите Коринфа, взывает к снисхождению слушателей: «Сограждане, окружающие

эту могилу! Если бы я считал возможным изобразить словом величие духа мужей, здесь лежащих, то я не одобрил бы распоряжения властей, давших мне всего лишь несколько дней для приготовления речи в честь их. Но, так как весь мир во веки веков не сможет составить речи, достойной их подвигов, то, думается мне, по этой именно причине государство приказывает исполнить это поручение в такой короткий срок: государство заботится об ораторах, выступающих здесь, полагая, что при таком условии слушатели всего скорее окажут им снисхождение».

Обращение к аудитории - это обращение к ее достоинствам, которое может быть выражено комплиментов, похвалой. Можно похвалить за то, что несмотря на мороз (позднее время, выходные дни и т.п.) собрались в этом зале; что заинтересовались темой, сделать комплимент настроению аудитории, ее доброжелательности: *Вы обладаете тем уровнем компетенции, который позволит нам с вами легко разрешить данную задачу.*

Например, А. И. Солженицын, выступая в Государственной Думе 28 октября 1994 г., обращает внимание на исторические корни русского парламентаризма и на чувство ответственности, которое объединяет оратора и аудиторию: *«Я рассматриваю вас сегодня как 5-ю Государственную Думу на продлении той же линии развития. Я сознаю свою ответственность выступать сегодня перед вами здесь, но еще большая ответственность лежит на вас перед народом, страдающим и ожидающим».* (цит. по Культура русской речи. Учебник для вузов/ Под ред. Л. Граудиной, Е. Ширяева.-М.: Норма-Инфра • М, 1998)

Называние или обозначение темы. Это должно соответствовать предмету речи и быть понятным аудитории.

Описание – констатирующая речь, как правило, дающая статистическую картину, понятие о характере, составе, свойствах, качествах объекта путем

перечисления существенных его признаков.

Как давать определения. Например, Старик Хаттабыч спрашивает: «Что означает слово «матч»? «Это самое интересное что есть на свете» - отвечает ему Волька.

Рекомендации старых риторик. Схема расположения содержания в описании неживых предметов: 1- определение, 2 – целое – части, 3 – свойства внешние, 4 – место, 5 – свойства: функции, употребление, значение. Схема расположения содержания в описании живых предметов: 1 – определение, 2 – свойства внешние, 3 – действия (образ жизни), 4 – свойства внутренние (нрав, характер), 5 – польза.

Мы видим, что при описании объекта, по возможности дается описание объекта (которое строится на основании топа «род–вид»), выделяются элементы, составляющие объект («Раздели его (предмет) на части, и сколько мыслей!» Н. Ф. Кошанский) (топ «целое–части»), выделяются свойства объекта (топ «свойства»).

Что является важным в творческом описании: 1. правильный выбор главной характерной черты, определяющий ценность предмета и делающий его интересным; 2. подбор точного сравнения, основанного на этой главной характерной черте; 3. выбор точки зрения – взгляд на предмет – «красота в глазах смотрящего».

В *рекламе* часто используется описание предметов. Прежде, чем мы приступим к составлению рекламы, необходимо иметь в виду следующие правила составления рекламы: 1. создание положительного образа: «я думала, что математика – сухая наука» - «математика – наука-волшебница», «в этой вакуумной посуде колбаса не испортится» – «в этой вакуумной посуде колбаса сохранит свежесть». 2. заинтриговать фактом, воспоминанием, историей, вызывающей острое желание купить предмет. 3. Ничего не просить и не навязывать. Не делайте оценок, пусть слушатель сделает их сам. Ошибочно: Посмотри, я хочу тебе предложить (Посмотри,

какая интересная вещь); Эта замечательная вещь нужна в каждом доме (Эта вещь может пригодиться в домашнем хозяйстве); 4. Вводить слушателя в диалог, делать его собеседником; 5. Подчеркнуть совместность действия: не посмотрите, а давайте посмотрим, не попытайтесь представить, а попытаемся представить. 6. Говорить о предмете так, как мог бы сказать о нем слушатель, т. е. исходить из его представлений.

Проанализируйте начала рекламных презентаций, почему их можно считать ошибочными.

Эта замечательная вещь нужна в каждом доме.

Это изделие недорого, и вам его вполне можно приобрести.

Я сегодня для того здесь, чтобы вы выбрали нужный товар.

Я уже сделал выбор, и сейчас предлагаю сделать его вам.

Если вам это интересно, я расскажу о нашем новом товаре.

Я хочу предложить вам книгу о том, как стать здоровым человеком.

Живописное описание.

Н. Плаксин (19 в.) учил составлять живописное описание следующим образом:

Местные и временные обстоятельства должны предшествовать всему; они, приготовляя нас, поставляют в верную возможность рассмотреть предмет ясно; и при постепенной отделке картины, бросают на нее свет и тени.

Должно сначала открыть предмет вдруг, в целости, но без подробностей, или как бы очерк без выражения полного.

Потом постепенно и в порядке показывать предмет яснее, как бы приближая читателя к оному, или как бы обрисовывая и отделяя главные части, все еще оставляя скрытыми подробности оных.

Далее, избрав соответственный предмету и обстоятельствам порядок, т. е. по месту или по родам частей – изложить каждую часть отдельно, со всею полнотою, не преходя впрочем мелочными подробностями пределов

занимательности. В заключении придается взаимное действие и влияние предмета с окружающими его; впечатление, производимое им.

Повествование – это рассказ о событии во временной последовательности, динамический функционально-смысловой тип речи. Как рассказывать истории? На основе рекомендаций Кошанского и Ломоносова опишем повествовательную структуру:

Начало повествования. Возможные варианты.

- а) Обращение к адресату: слушателю или читателю.
- б) Общая мысль рассказа: Земля наша богата, порядка в ней нет (А. К. Толстой)
- в) Общепринятая истина, высказанная в афористической форме: Тяжело порой быть русским человеком (Тэффи)
- г) Самый распространенный вариант начала: место, время, действующее лицо (где? когда? кто?)

Середина: Ломоносов считает, что есть несколько способов изображения событий: можно следовать естественному ходу событий; можно начинать «не с начала деяния, а с некоторого чудного, знатного или нечаянного приключения, которое было в середине самого действия»; можно начинать с того, что «наперед было до этого яркого момента, описывается повествованием знатного лица, в самой истории представляемого, до того самого случая, с которого оно началось, а прочее, что следует, идет обыкновенным натуральным порядком» (Краткое руководство к красноречию). Кошанский рекомендует следовать естественному ходу событий, продвигаясь к кульминации истории, которая и завершает середину.

Конец повествования содержит развязку истории. После развязки может даваться «нравственная мысль» или выводы из повествования.

Доказательство - один из основных способов речевого воздействия. Доказательство предполагает приведение доводов (аргументов) с целью изменения позиции или убеждений другой стороны (аудитории).

Argumentum (лат.) — довод по существу, основанный на логических доказательствах и фактах.

Довод (аргумент) — одно или несколько связанных между собой утверждений и служит для поддержки тезиса аргументации.

Доводы могут быть:

- **действенными**, если оппонент *вынужден согласиться* без каких-либо уточнений;
- **"слабыми"**, т. е. против которых *легко найти трудно опровергаемое возражение*.

Оратор, чтобы добиться своей цели, должен хорошо знать того, к кому обращен довод. При этом довод должен воздействовать не только на разум слушателей, но и на их чувства.

Аргументация обращена в первую очередь к разуму человека, его мышлению, а уже затем к чувствам, воле, подсознанию. Необходимое требование к аргументации — соблюдение требований логики.

Логика — система законов и операций, гарантирующих *правильность, определенность и доказательность человеческого мышления*.

Человек познает мир с помощью чувств (зрение, слух, осязание, обоняние, вкус) и чувственный опыт — источник и конечная опора знания.

Ссылка на неоспоримые факты — один из наиболее результативных способов убеждения.

Факт — действительное, невымышленное явление, событие, *то, что произошло на самом деле*.

Доказательство состоит:

- **из тезиса** — утверждения, *которое надо доказать*;
- **основания**, или **аргументов**, — это те утверждения, *с помощью которых обосновывается тезис*,

демонстрации (формы, способа доказательства), т. е. *логического рассуждения, совокупности умозаключений*, которые применяются при выведении тезиса из аргументов. Доказательство относится к *научному*

способу убеждения, главные признаки которого — строгость и точность.

Умозаключение — мыслительная операция, цепочка умозаключений, в результате которой *из одного или нескольких принятых утверждений получается новое утверждение.*

Посылки — *исходные* утверждения. Доказательство уместно там, где действительно есть убедительные посылки, из которых можно вывести выдвинутый тезис. Посылки не должны быть искусственными, они должны быть ясными и внушающими доверие.

Заключение (следствие) ~ это *выводимое* утверждение.

В зависимости от характера связей выделяют умозаключения:

- **дедуктивные** (*от общего к частному*), причем если посылки истинны, то истинным будет и логический вывод;
- **индуктивные** (*от частного к общему*), оно дает только вероятностные, правдоподобные умозаключения, даже при условии достоверных посылок. Это умозаключение, в котором заключение не вытекает логически из посылок и истинность последних не гарантирует истинности выводимого из них утверждения.

Характерный пример индукции — **обобщение**, т. е. *переход от единичного или частного знания к общему.*

Законы логики в речи

1. **Закон тождества** предполагает, что всякая мысль при повторении или выражении другими словами должна сохранять одно и то же содержание, иначе произойдет смена логического плана, подмена тезиса. Вот примеры сочинений, в которых не определен точно предмет речи, нет развития мысли, не мотивированы переходы от одной мысли к другой.

а) «Дружба есть равенство» — *эти мудрые слова принадлежат древнегреческому ученому Пифагору. Действительно, настоящие друзья должны всё делить поровну: и «хлеб насущный», и горе, и радость.*

б) «Красота спасет мир» - так писал **Ф.Б. Достоевский** *Действительно, человек, наделенный красотой души, способен помочь людям избежать зла,*

жестокости. Красота это прежде всего гармония. Ведь *еще* Л П Чехов писал: «И человеку все должно быть прекрасно: и душа, и **лицо**, и **одежда**, и мысли». Таким образом, писатель говорил о гармоничности человеческой природы.

Я считаю, что наиболее важной для человека является душевная красота. Люди, наделённые ею, добры, отзывчивы, не имеют пороков. От них всегда исходит свет, помогающий другим. Именно такие люди могут сохранить мир, живя в согласии с **окружающими**.

Следование закону тождества позволяет избежать неопределенности, неконкретности рассуждений.

2. Соблюдение другого закона - *закона противоречия* - обеспечивает непротиворечивость текста. Закон противоречия читается так: два суждения, находящихся в отношении **отрицания**, не могут быть одновременно истинными: одно из них истинно, другое - ложно.

Противоречия бывают контактными, когда противоречивые утверждения находятся в непосредственной близости (например: *Им принесли щи Андрей начал хлебать борю/*) или дистантными (например, сначала автор говорит, что его герои ехали на машине красного цвета, а через несколько страниц та же машина названа зеленой); явными (прямо соотносятся как некоторое высказывание и его отрицание) или неявными (становятся очевидными при подсчете процентов, очков, баллов и т. д.).

3. Смысл следующего из логических законов - *закона исключенного третьего* - таков: если имеются два противоречащих одно другому суждения, то одно из них обязательно истинно, а другое ложно, и не может быть третьего суждения, которое было бы истинным в то же время, в том же отношении. Несоблюдение этого закона делает изложение непоследовательным.

4. В соответствии с *законом достаточного основания* всякая истинная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых уже доказана. Следование этому закону обеспечивает такие качества текста, как

достоверность, убедительность, аргументированность.

Рассмотренные основные формально-логические законы служат выработке ***правильного мышления***, т. е. *мышления, обладающего качествами:*

- определенности, т. е. ясности и четкости;
- последовательности;
- непротиворечивости;
- обоснованности и доказательственности.

Знание формально-логических законов;

- *дисциплинирует мышление*, повышает его культуру, позволяет сделать его аргументированным и эффективным;
- *помогает избежать логических ошибок* в процессе доказательства истинности обсуждаемого положения и в ходе опровержения ложных утверждений.

Формально-логические законы имеют самостоятельное значение; действуют в любом процессе познания, отражая его закономерности, независимо от воли и желания людей.

Наиболее распространенными ошибками, совершаемыми относительно доказываемого тезиса, считаются:

- ***подмена тезиса*** — доказывается или опровергается *не тот тезис, который был выдвинут* первоначально. Эта ошибка, как правило, произвольна и незаметна, неумышленна;
- ***ложное основание*** ~ тезис обосновывается *ложными суждениями*, выдаваемыми за истинные;
- ***предвосхищение основания*** — в качестве аргумента берется *недоказанное положение*, которое может и не быть заведомо ложным, но нуждается в доказательстве, которое покажет его истинность;
- ***порочный круг*** — тезис обосновывается *аргументами*, а аргументы выводятся из тезиса.

Логические ошибки бывают:

- *преднамеренными* — это всякого рода *логические уловки*, умышленно ошибочные суждения. Такие ошибки называют *софизмами* (греч, *sophisma* — измышление, хитрость);
 - *непреднамеренными* — возникают как *следствие низкой логической культуры*, излишней "горячности" натуры, неумения вести спор и т. д.
- Логические ошибки мешают поиску истины, построению диалога, принятию правильного решения. Оратор должен стремиться свести их к минимуму в своей речи и найти их в рассуждениях оппонента.

Опровержение - это рассуждение, направленное *против выдвинутого положения (тезиса)* и имеющее своей целью установление его ошибочности или недоказанности, его ложности.

Доказательство и опровержение выполняют противоположные функции:

- для доказательства характерна **конструктивная** роль обоснования идеи;
- для опровержения — **деструктивная** (критическая).

2. Способы и приемы опровержения.

1. опровержение самого *тезиса*;

2. выведение из опровергаемого утверждения *следствий, противоречащих истине*;

- *доказательство справедливости отрицания* этого положения;
- опровержение *обоснования* утверждения (опровергается, как правило, только довод, но не само утверждение);
- опровержение *демонстрации, т. е.* выявление того, что тезис противоположной стороны логически не вытекает из аргументов, между ними нет прочной логической связи.

3. Чтобы защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента, участники спора используют различные **полемические приемы**:

- *юмор, иронию, сарказм*. Они усиливают полемический тон речи, эмоциональное воздействие на слушателей, помогают разрядить напряженную обстановку, создают определенный настрой при обсуждении

острых вопросов;

- *"доведение до нелепости", "сведение к абсурду"*. Суть этого приема — показать ложность тезиса или аргумента, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности;
- *"возвратный удар", "прием бумеранга", т. е.* тезис или аргумент возвращаются против тех, кто их сказал;
- *"подхват реплики"* — умение применить реплику противника в целях усиления собственной аргументации, оказания психологического воздействия на присутствующих;
- *"атаку вопросами"* — чем больше вопросов задается оппоненту, тем в более затруднительном положении он будет находиться, он будет постоянно защищаться, оправдываться, но не атаковать;
- *"довод к человеку"* - вместо обсуждения по существу того или иного положения начинают оценивать недостатки или достоинства человека, его выдвинувшего. Этот прием должен применяться в сочетании с другими обоснованными и достоверными аргументами, иначе налицо будет подмена тезиса;
- *"апелляцию к публике"* — предполагает оказание влияния на чувства слушателей, их мнения, интересы, склонить аудиторию на сторону говорящего.

Использование этих приемов позволяет вести дискуссию, полемику более плодотворно.

2.3. Основные этапы подготовки речи

- Определение цели (развлечение, убеждение, информация) и сверхзадачи (скрытой идеи речи),
- анализ аудитории и ситуации,
- подбор материала,

- составление плана, расположение материала в нужной последовательности,
- словесное оформление речи,
- заучивание текста речи.
- репетиция.

Структура речи традиционно представлена тремя частями:

- **Вступление**
- **Основная часть**
- **Заключение**

Части речи	Задачи	Функционально-смысловые компоненты
ВСТУПЛЕНИЕ Объем 1/8 речи	<ul style="list-style-type: none"> • расположить к себе аудиторию, • установить контакт со слушателями путем указания на общие взгляды • сообщить вопросы, которые будут раскрыты в речи • подчеркнуть, в чем важность темы для слушателей 	ОБРАЩЕНИЕ КОМПЛИМЕНТ АУДИТОРИИ НАЗЫВАНИЕ ТЕМЫ: о чем будете говорить ЗАЦЕПЛЯЮЩИЕ КРЮЧКИ: что-нибудь из жизни, что-то неожиданное, парадокс, неожиданный вопрос
ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ	<ul style="list-style-type: none"> • раскрыть тему • сообщить информацию • рассмотреть историю проблемы • сформулировать 	6 методов изложения материала: индуктивный дедуктивный по аналогии концентрический

	<p>главный тезис</p> <ul style="list-style-type: none"> • обосновать свою точку зрения • убедить слушателей 	<p>ступенчатый исторический</p>
<p>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</p>	<p>«Генеральный штурм» аудитории:</p> <ul style="list-style-type: none"> • закруглить речь, • повторить самое главное, причем с усилением <p>Никаких новых сведений!</p>	<p>ЭТИКЕТНЫЕ ФОРМУЛЫ ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ ПЕРСПЕКТИВЫ КОМПЛИМЕНТ</p>

2. Необходимо учитывать не только наличие частей, но и их соразмерность, взаимосвязь. В сложившейся современной практике публичных выступлений ораторы большое внимание уделяют основной части, а вступление и/или заключение либо не разработаны и придуманы «на ходу» или вообще отсутствуют в речи.

В современной лингвистике начало и конец любого художественного текста рассматривается как сильная позиция, которая является особенно эстетически выразительной и семантически значимой. При составлении текста публичного выступления это необходимо учитывать. Психологи установили, что лучше запоминается начало и конец выступления, т.е. срабатывает «закон края».

Вступление – приступ или «голова» речи, которая составляет не более 1/8 всей речи.

Выполняет две функции:

контактоустанавливающую – необходимо установить контакт со слушателями, вызвать их расположение и доверие;

перспективную – привлечь внимание аудитории к теме, заинтересовать.

Зацепляющие крючки. Это может быть случай из жизни оратора, что-то неожиданное, парадоксальное, остроумная цитата, неожиданный вопрос и много другое, что позволит «зацепить» аудиторию, поймать ее внимание.

Пример зацепляющих крючков из выступления А. И. Солженицына: «Две трети века назад, еще мальчиком, с восхищением читал я в книгах о мужественном и отчаянном Вандейском восстании, но никогда бы не могло мне и пригрезиться, что в старости доведется мне честь самому открывать памятник героям и жертвам того восстания...».

Возможные варианты вступлений:

1. Оратор сообщает, какие вопросы он намерен раскрыть в речи.
2. Подчеркивает, в чем состоит важность темы для слушателей.
3. Оживляет речь пример из художественной литературы, проведение аналогии между предметом речи и примером из литературы. *Эдисон однажды сказал: «Когда все представляется в мрачном свете, вспомните Иону во чреве китовом – он выбрался цел и невредим». Этот совет мудреца прекрасно выражает то, о чем я собираюсь поговорить с Вами сегодня.*
4. Использует цитата из официальных источников, документов, авторитетных авторов.
5. Задает риторический вопрос (т.е. вопрос, не требующий ответа).
6. Приводит пример из местной жизни, из жизни слушателей и устанавливает аналогия с предметом речи.
7. Можно привести пример из собственной жизни или анекдот, если они связаны с темой выступления и уместны в данной аудитории.
8. Иногда для привлечения внимания используют "шоковую" технику, т.е. начинают речь с фигуры парадокса (парадоксального утверждения) и раскрытия темы "от противного": *Язык дан человеку для того, чтобы скрывать свои мысли.*
9. Избегайте «сильных» слов, давящих на аудиторию «должны, придется», «Не лучше ли принять...».

Ошибки

1. начинать с извинения: *Я не оратор, Я не готов к выступлению, Мне нечего сказать, но...Я очень волнуюсь и скажу коротко, если позволите.*
2. начинать с анекдота – это роль «приятеля»
3. не названа/неверно названа тема выступления
4. не показывайте, что вы долго готовились.

Основная часть, или середина речи, не должна включать более пяти основных положений. Эти положения должны быть связаны между собой и вытекать одно из другого. В основной части возможно использовать какой-либо из 6 методов изложения материала:

1. индуктивный – изложение материала от частного к общему.
2. дедуктивный – изложение материала от общего к частному.
3. по аналогии – параллели разных событий.
4. концентрический – расположение вокруг главной проблемы.
5. ступенчатый – последовательное изложение одного вопроса за другим.
6. исторический – по хронологии.

Например, в отрывке из романа А. Солженицына «В круге первом» используется несколько методов:

Правильно говорят, что сорок лет – наша зрелость. Только тут понимаешь окончательно, как надо жить, как себя вести. Только тут Сталин ощутил свою главную силу: силу невысказанного решения. Внутри ты уже решение принял, но чьей головы оно касается – тому прежде времени знать его не надо. (Когда голова его докатится – тогда пусть узнает). Вторая сила: чужим словам никогда не верить, своим – значения не придавать. Говорить надо не то, что будешь делать (ты еще и сам, может, не знаешь, там видно будет что), а то, что твоего собеседника сейчас успокаивает. Третья сила: если тебе кто изменил – тому не прощать, если кого зубами схватил – того не выпускать, уж этого ни за что не выпускать, хотя бы солнце сошло

назад...

Ошибки

1. выход за рамки темы: «вокруг да около»
2. Перекрывание положение – «то об одном, то о другом».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Сначала скажите слушателям то, что вы хотите сказать, а потом скажите им о том, что вы уже сказали.

Варианты заключения

1. Сделать выводы из сказанного
2. Призвать к действию
3. Compliment аудитории
4. Юмористическая концовка
5. Поэтическое окончание

Ошибки

1. дополнительные сведения
2. прощание несколько раз
3. отсутствие заключения – *Спасибо за внимание – это не заключение.*
4. фразы типа *Ну, я все; Вот, пожалуй, все, что я хотел сказать.*

2.4. Средства речевой выразительности

Выразительность и богатство речи достигается за счет использования изобразительно – выразительных средств речи. Языковые средства или «цветы красноречия»: тропы и риторические фигуры. *Тропы* - средства создания наглядности речи: переносные значение, метафора, метонимия, синекдоха, аллегория, сравнение, эпитеты. *Риторические фигуры* – это особые формы синтаксических конструкций, с помощью которых усиливается выразительность речи, увеличивается сила ее воздействия на адресата. Создано много различных классификаций риторических фигур. Рассмотрим группу риторических фигур, в которых структура фразы определяется соотношением значений слов в ней: антитеза, градация. Вторая

группа риторических фигур облегчает слушание, понимание и запоминание речи: повтор, инверсия, период. К третьей группе относятся риторические фигуры, способствующие диалогизации речи: риторический вопрос, умолчание, одобрение, признание своей ошибки, введение в текст чужой речи. Использование крылатых слов, пословиц, поговорок, фразеологических оборотов для создания эмоциональности, выразительности и образности речи.

Т р о п — это оборот речи, в котором слово или выражение употреблено в переносном значении. В основе тропа лежит сопоставление двух понятий, которые представляются нам близкими в каком-то отношении.

Э п и т е т — это слово, определяющее предмет или действие и подчеркивающее в них какое-либо характерное свойство, качество. Особенно выразительны в функции эпитетов имена прилагательные и причастия, благодаря присущему им семантическому богатству и разнообразию. Например, *чудовищный удар, смертельный враг, бессмертная слава, истекающий кровью немецкий фронт*; эпитеты-наречия: *сурово принял на себя, жестоко приостановили*

С р а в н е н и е — это сопоставление двух явлений с тем, чтобы пояснить одно из них при помощи другого.

Сравнения выражаются различными способами:

- 1) творительным падежом: *Снежная пыль столбом стоит в воздухе*;
- 2) формой сравнительной степени прилагательного или наречия: *Она лучше, чем прежде*
- 3) оборотами с различными словами *как, подобно, точно*: *Ее любовь подобна безумию. Точно пчелы в улье омертвелом, Дурно пахнут мертвые слова (Н.Гумилев)*

М е т а ф о р а — это слово или выражение, которое употребляется в переносном значении на основе сходства в каком-либо отношении двух предметов или явлений. Например, в предложении *Смирились вы, моей весны высокопарные мечтанья (П.)* слово *весны* метафорически употреблено в

значении «юности». В отличие от двучленного сравнения, в котором приводится и то, что сравнивается, и то, с чем сравнивается, метафора содержит только второе, что создает компактность и образность употребления слов. Метафора — одна из наиболее распространенных разновидностей тропов, так как сходство между предметами или явлениями может быть основано на самых различных чертах **м е т а ф о р ы**: *враг захлебнулся в крови, черная тень легла на нашу землю.*

М е т о н и м и я — это слово или выражение, которые употребляются в переносном значении на основе внешней или внутренней связи между двумя предметами или явлениями. *Печорин не слушал, его глаза старались проникнуть пеструю стену шуб, салопов, шляп... Печорин бросился к дверям... перед ним человека за четыре мелькнул розовый салон, шаркнули ботинки... лакей подсадил розовый салон в блестящий купе, потом вскарабкалась в него медвежья шуба... (Княгиня Лиговская)*

С и н е к д о х а — разновидность метонимии, основанная на перенесении значения с одного явления на другое по признаку количественного отношения между ними. Обычно в синекдохе употребляется:

1) единственное число вместо множественного: *Все спит — **и человек, и зверь, и птица,***

2) множественное число вместо единственного: *Мы все глядим в **Наполеоны;***

3) часть вместо целого: — *Имеете ли вы в чем-нибудь нужду? — В **крыше** для моего семейства;*

4) родовое название вместо видового или видовое название вместо родового: *Пуще всего береги **копейку**. (вместо *деньги*).*

Г и п е р б о л а — образное выражение, содержащее непомерное преувеличение размера, силы, значения и т. д. какого-либо явления: *Как верить человеку, который меняет свои убеждения как рубашки, как носки?*

Л и т о т а — выражение, содержащее, в противоположность гиперболе, неномерное преуменьшение размера, силы, значения и т. д. какого-либо явления: *Ниже тоненькой былиночки надо голову клонить...*

Другое значение литоты — определение какого-либо понятия или предмета путем отрицания противоположного (**ср.:** *неплохо* сказано — *хорошо* сказано): *Не дорого ценю я громкие права, от коих не одна кружится голова* (П.).

И р о н и я — употребление слова или выражения в смысле обратном буквальному с целью насмешки: *Отколе, умная, бредешь ты, голова?* (Кр.) (в обращении к ослу).

А л л е г о р и я — иносказательное изображение отвлеченного понятия при помощи конкретного жизненного образа. Аллегория часто используется в баснях и сказках, где носителями свойств людей выступают животные, предметы, явления природы. Например, хитрость показывается в образе лисы, жадность — в обличии волка, коварство — в виде змеи и т. д.

О л и ц е т в о р е н и е — перенесение свойств человека на неодушевленные предметы и отвлеченные понятия: *Утешится безмолвная печаль, и резвая задумается радость...* (П.).

П е р и ф р а з а (или **п е р и ф р а з**) — оборот, состоящий в замене названия предмета или явления описанием их существенных признаков или указанием на их характерные черты: *автор «Героя нашего времени»* (вместо *М. Ю. Лермонтов*); *царь зверей* (вместо *лев*), *город Петра* (вместо *Петербурга*)

Стилистические фигуры

А н а ф о р а, или **единоначатие**, — это повторение отдельных слов или оборотов в начале отрывков, из которых состоит высказывание. Например (лексическая анафора): Разве мы не трудились? Разве мы не заслужили большего?

Э п и ф о р а, или **концовка**, — это повторение слов или выражений в конце смежных отрывков (предложений): *Мне бы хотелось знать, отчего я*

титулярный советник? Почему именно титулярный советник?

П а р а л л е л и з м — это одинаковое синтаксическое построение соседних предложений или отрезков речи: *Молодым везде у нас дорога, старикам везде у нас почет.*

А н т и т е з а — это оборот, в котором для усиления выразительности речи резко противопоставляются противоположные понятия: *Бразилия ликует, Италия рыдает.*

О к с ю м о р о н (греч. «остроумно-глупое») — стилистическая фигура, состоящая в соединении двух понятий, противоречащих друг другу, логически исключающих одно другое: *горькая радость, звонкая тишина, красноречивое молчание.*

Г р а д а ц и я — это стилистическая фигура, состоящая в таком расположении слов, при котором каждое последующее содержит усиливающееся (реже уменьшающееся) значение, благодаря чему создается нарастание (реже ослабление) производимого ими впечатления: *Приехав домой, Лаевский и Надежда Федоровна вошли в свои **темные, душные, скучные** комнаты* (в обоих предложениях определения-прилагательные расположены в системе восходящей градации). *Проходили дни, месяцы, годы, но все оставалось по-прежнему.*

И н в е р с и я — это расположение членов предложения в особом порядке, нарушающем обычный, так называемый прямой порядок, с целью усилить выразительность речи: *С **ужасом** думала я, к чему все это ведет! И с **отчаянием** признавала власть его над моей .*

Э л л и п с и с — это стилистическая фигура, заключающаяся в пропуске какого-либо подразумеваемого члена предложения: *Вместо хлеба — камень, вместо поучения — колотушка.* Использование эллипсиса придает высказыванию динамичность, интонацию живой речи, художественную выразительность.

У м о л ч а н и е — это оборот речи, заключающийся в том, что автор

сознательно не до конца выражает мысль, предоставляя читателю (или слушателю) самому догадываться о невысказанном: Нет, я хотел... быть может, вы... я думал, Что уж барону время умереть .

Риторическое обращение — это стилистическая фигура, состоящая в подчеркнутом обращении к кому-нибудь или чему-нибудь для усиления выразительности речи: *Тише, ораторы! Ваше слово, товарищ маузер.* Риторические обращения служат не столько для называния адресата речи, сколько для того, чтобы выразить отношение к тому или иному объекту, дать его характеристику, усилить выразительность речи.

Риторический вопрос — это стилистическая фигура, состоящая в том, что вопрос ставится не с целью получить на него ответ, а чтобы привлечь внимание читателя или слушателя к тому или иному явлению: *Знаете ли вы украинскую ночь? О, вы не знаете украинской ночи! (Н.Гоголь)*

Вопросы для самопроверки

1. Особенности устной публичной речи, требования к поведению оратора.
2. Подготовка публичного выступления.
3. Классификация речей в зависимости от целевой установки речи.
4. Повествование как тип речи, разновидности повествования.
5. Описание как тип речи, структурные части, разновидности описания.
6. Рассуждение как тип речи, структура доказательства.
7. Проявление законов логики в речи.
8. Аргументация: основные виды аргументов.
9. Логические и фактические ошибки в доказательстве.
10. Композиция публичного выступления.
11. Вступления: цели, виды, особенности, распространенные ошибки.
12. Общие принципы расположения материала, построение основной части.
13. Заключение: цели, виды, особенности, распространенные ошибки. Закон края.

Литература

Кузнецов И.Н. Прикладная риторика [Электронный ресурс].— М.; ВЛАДОС; 2010 — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52306>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

Андреев В.И. Деловая риторика (Практический курс делового общения и ораторского мастерства) - М., 1995.