

Композиция публичной речи

Основные виды речевой практики

Области ораторской практики делятся на **эристику, диалектику и софистику**.

Это различие, идущее с античности, связано с тем, на каких условиях ведется обсуждение предмета речи, рассуждение, спор.

Эристика предполагает достижение цели говорящим независимо от того, какие он использует средства.

Основная цель эристической речи – выигрыш говорящего.

Области использования эристической практики – пропаганда, слухи, реклама. Эристика проявляется как нарушение авторского права, плагиат.

Диалектика

Диалектика как практика речи противоположна эристике, она предполагает следующие требования:

- a) держаться одного и того же смысла терминов в процессе всего рассуждения;
- b) не изменять темы обсуждения;
- c) не пропускать фактов, относящихся к теме обсуждения;
- d) не допускать эмоционального давления на оппонента;
- e) не опровергать оппонента в интересах истины и терпеть неудобные суждения;
- f) не подходить к предмету обсуждения предвзято.

Если эристика предполагает преследование своей пользы, пренебрежение оппонентом и логикой, то **диалектика предполагает доказательство истины, уважение к оппоненту и применение силлогизмов.**

Диалектический тип речи распространен в основном в научно-академической среде.

Софистика

Софистика находится между противоположными этическими требованиями диалектики и эристики.

Смысл софистики состоит в видимом следовании диалектике, но с эристической целью – добиться победы.

Для достижения цели используются различные логические уловки: действия с объемом понятий, подмена тезиса, пр. Прием сведения к абсурду – характерная черта софистики.

Тезисная и лозунговая речь

Основная типологическая особенность ораторской речи заключается в структурной противопоставленности двух видов речи – тезисной речи и речи, построенной по принципу лозунга.

Тезис – положение, которое автор намерен доказать, защитить, опровергнуть.

Речь, построенная по принципу лозунга, не содержит доказательств, она демонстрируется, объявляется, озвучивается с трибуны.

По содержанию и цели эти типы речи рассматриваются как информативная и показательная.

«Золотое» правило риторики требует, чтобы оратор логично, умело и выразительно доказывал в аудитории свои «тезисы».

Только речь, строящаяся по принципу тезиса, предполагает проблему, тему, предмет высказывания, композиционную и логическую структуру.

Лозунговая речь демонстрирует личность оратора, раскрывает суть излагаемого через необычный, часто парадоксальный поворот.

Речь Ф.Н. Плевако, защищавшего старушку, укравшую чайник:

Много бед, много испытаний пришлось претерпеть России за более чем тысячелетнее существование. Печенеги терзали ее, половцы, татары, поляки. Дванадцать языков обрушились на нее, взяли Москву. Все вытерпела, все преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь... Старушка украла старый чайник ценою в 30 копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет

Тема, предмет, проблема речи

- Подготовка к любому выступлению начинается с определения темы речи.
- Далее необходимо сформулировать цель выступления.
- Проблемой называется реальная трудность, противоречие, конфликт, в разрешении которых заинтересована аудитория и к рассмотрению которых обращается ритор.

Задача выступающего – актуализировать, выделить, сформулировать существующую проблему, раскрыть ее значение, дать ей оценочную квалификацию, предложить и обосновать путь решения, побудить аудиторию к действию.

Существенной особенностью проблемы является ее принципиальная **разрешимость** силами и участием аудитории, к которой обращается говорящий.

Определение и структура КОМПОЗИЦИИ

Композиция – построение, структура выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как единому целому.

Основных блоков структуры текста или речи насчитывается от трех до семи:

1. Вступление
2. Определение темы
3. Изложение
4. Отступление
5. Аргументация, или доказательство тезиса
6. Опровержение
7. Заключение
8. Заглавие текста

Вступление

Вступление – одна из композиционных частей публичного выступления, в которой подчеркиваются актуальность и значение темы для данной аудитории, формулируется цель выступления, кратко излагается история вопроса.

Вступление выполняет важную психологическую функцию:

- пробудить интерес к теме, обосновать выбор темы;
- установить эмоциональный контакт с аудиторией;
- подготовить слушателей к восприятию выступления;
- создать психологически комфортную среду для восприятия речи;
- обосновать постановку вопроса;
- показать общий содержательный фон. на

Основные функции вступления

- контактоустанавливающая (установление контакта со слушателями);
- проспективная (создание представления о теме и направлении речи, перечисление и краткое описание проблемы, которая будет рассмотрена в основной части).

Приемы привлечения внимания

1. Вопросы, инициирующие интеллектуальную деятельность аудитории;
2. юмористическое замечание;
3. парадоксальное цитирование;
4. крылатая фраза;
5. афоризм, пословица, поговорка;
6. комплимент слушателям;
7. интересный пример увлекательной истории;
8. рассказ о каком-то значительном событии, имеющем отношение к данной аудитории.

Основная часть композиции

Основная часть – главная композиционная часть публичного выступления, в которой излагается основной материал, последовательно разъясняются выдвинутые положения, доказываются их правильность, приводятся необходимые промежуточные выводы.

Задачи основной части:

- последовательно разъяснить выдвинутые положения;
- доказать их правильность;
- подвести слушателей к необходимым выводам.

В главной части реализуется логическая последовательность и стройность изложения материала.

Важно, чтобы материал работал на главную идею речи, соответствовал намерениям оратора, помогал добиться цели.

Методы изложения материала

Структура изложения материала в основной части зависит от используемого метода преподнесения материала, избранного оратором.

- 1. Индуктивный метод** — изложение материала от частного к общему. Выступающий начинает речь с частного случая, а затем подводит слушателей к обобщениям и выводам. Этот метод нередко используется в агитационных выступлениях.
- 2. Дедуктивный метод** — изложение материала от общего к частному. Оратор в начале речи выдвигает основные положения, а потом разъясняет их смысл на конкретных примерах, фактах.

3. **Метод аналогии** — сопоставление различных явлений, событий, фактов. Обычно параллель проводится с тем, что хорошо известно слушателям. Это способствует лучшему пониманию излагаемого материала, помогает восприятию основных идей, усиливает эмоциональное воздействие на аудиторию.
4. **Концентрический метод** — расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой оратором. Выступающий переходит от общего рассмотрения центрального вопроса к более конкретному и углубленному его анализу.
5. **Ступенчатый метод** — последовательное изложение одного вопроса за другим. Рассмотрев какую-либо проблему, оратор уже больше не возвращается к ней.
6. **Исторический метод** — изложение материала в хронологической последовательности, описание и анализ изменений, которые произошли в том или ином лице, предмете с течением времени.

Использование различных методов изложения материала в одном выступлении позволяет сделать структуру основной части более оригинальной, нестандартной.

Приемы привлечения внимания в основной части выступления

1. **«Провокация»** – создание у слушателей реакции несогласия с излагаемой информацией на непродолжительное время. Этот промежуток времени необходимо использовать для подготовки слушателей к конструктивному выводу, для уточнения мысли и более четкого определения собственной позиции.
2. **Неожиданность** – использование неизвестной слушателям информации.
3. **Гипербола** – преувеличение, используемое для переключения внимания слушателей на предмет рассуждения.

4. **Прогнозирование** ожидаемых событий, чтобы подчеркнуть необходимые ценностные ориентации, интересы, требования, пожелания.
5. **Сопоставление** «за» и «против» относительно излагаемой точки зрения. После сопоставления необходимо найти правильное решение проблемы, используя при этом контрастную аргументацию: «казалось бы так, а на самом деле иначе».
6. **Делегирование возможностей принимать решение** вовлекает слушателей в процесс рассуждения.
7. **Апелляция к авторитетным источникам.**
8. **Драматизация** – использование повествовательных моделей с завязкой, конфликтом-развязкой.
9. **Сопереживание**, соучастие, личное сближение – обращение к событиям, знакомым слушателям.
10. **Конкретизация** – обращение к примерам, статистической информации, видеоматериалам (видеосюжеты, слайды, графики, схемы, диаграммы).

Определение темы

Автор прямо определяет, о чем он собирается говорить, перечисляет важнейшие вопросы, которые собирается осветить.

Подразделение темы должно быть

- логически целесообразным,
- содержать только существенные аспекты темы.

Определение темы и тезиса может следовать как перед изложением, так и после него, предваряя аргументацию.

Изложение

Изложение – последовательный рассказ о различных сторонах предмета в соответствии с представленным планом.

Различают два метода изложения:

- **естественный**, сюжетный, или хронологический метод, когда отобранные факты автор представляет в хронологической, естественной последовательности (сначала причина, потом следствие и т.п.);
- **искусственный**, фабульный или философский метод, когда автор отступает от естественной последовательности и следует выстроенной им самим логике развертывания темы, желая повысить занимательность, конфликтность сообщения, удерживать внимание аудитории с помощью эффекта нарушенного ожидания. При этом после рассказа о более позднем во времени событии может следовать сообщение о более раннем событии, после рассказа о следствиях – рассказ о причинах и т.д.

Отступление, дигрессия, экскурс

В отступлении кратко характеризуется предмет, который связан с основной темой лишь косвенно, но о котором автор считает необходимым рассказать аудитории.

Не является обязательной частью композиции, не имеет жесткой фиксации в структуре композиции. Обычно отступление располагается либо по ходу изложения, либо после изложения и перед аргументацией.

Отступление может использоваться для

- снятия умственного напряжения, если тема требует серьезных интеллектуальных усилий, или
- эмоциональной разрядки, если автор случайно или намеренно затронул эмоционально небезопасную в данной аудитории тему.

Аргументация и опровержение

Аргументация – собрание доводов в пользу тезиса и процесс предъявления этих доводов.

Опровержение – та же аргументация, но с «противоположным знаком», т.е. собрание доводов против отстаиваемого оппонентом антитезиса, или, если основной антитезис не сформулирован, – против возможных сомнений и возражений относительно тезиса, а равно процесс презентации этих доводов

Логическая и риторическая аргументация

Важнейшее разграничение в теории аргументации – это разграничение между доказательством (демонстрацией, или логической аргументацией), с одной стороны, и риторической (диалектической) аргументацией - с другой.

Доказательство выполняется по формальным правилам логики: законам логического вывода, правилам построения силлогизма и общим логическим законам.

Случай, когда автору удается вывести истинность тезиса путем формального доказательства, рассматривается как почти идеальный. «Почти», поскольку риторы признают, что логически строгое доказательство является необходимым, но не всегда достаточным условием успешности убеждения (если аудитория, например, настроена враждебно и принципиально не желает соглашаться, или если она в силу невысокого интеллектуального уровня не в состоянии понять, что тезис уже доказан). Однако чаще формальное доказательство тезиса невозможно. В этом случае придется прибегать к риторической аргументации.

Риторические аргументы

Риторические аргументы различаются по топосам (местам), с помощью которых они могут быть изобретены или подобраны.

Различаются

- аргументы, происходящие из «внешних» мест (наблюдение, иллюстрация, пример, свидетельство),
- аргументы, происходящие из «внутренних» мест (дедуктивная демонстрация, в частности причинно-следственная, родовидовая, уподобление, противопоставление).

В современной теории аргументации первая группа называется эмпирической, вторая – теоретической аргументацией.

Контекстуальные аргументы: традиция, авторитет, вера, здравый смысл, вкус.

Выбор разновидности риторического аргумента зависит от содержания речи.

Исследовательский интерес современной теории аргументации направлен на изучение наиболее сложных случаев. Как, например, можно формально доказать истинности моральных суждений или суждений о ценностях? Изучение данного класса суждений особенно важно для юридической аргументации, которая имеет дело с нормативными высказываниями.

Заключение

Функция заключительной части – усилить впечатление, созданное предшествующей речью, мобилизовать умственную и эмоциональную активность аудитории.

В заключении слушателям предлагаются выводы или собственно заключение.

Выводы даются для менее подготовленной аудитории и содержат краткий (но не дословный) повтор наиболее важных идей каждой микротемы / раздела (без примеров и доказательств).

Заключение адресовано более подготовленной аудитории, включает попытки прогноза описываемого положения дел.

Все **повторы следует оформлять новыми фразами**, отличными от высказанных в предшествующей речи.

Окончание судебной речи есть критический момент, когда слушатели решают, согласиться с оратором или нет, поэтому оратору надлежит напомнить главные доводы в наиболее яркой и сжатой форме.

Последние слова оратора должны мобилизовать слушателей, воодушевить и призвать их к активной деятельности.

Варианты допустимых концовок: цитата, призыв к действию, крылатое выражение, иллюстрация, комплимент аудитории, благодарность за внимание.

Фактор аудитории в работе над композицией речи

Высшим проявлением мастерства публичного выступления является контакт с аудиторией.

Внешне контакт проявляется в поведении аудитории и самого оратора. Главный показатель взаимопонимания – положительная реакция на слова выступающего, внешнее выражение внимания у слушателей (сосредоточенные взгляды, кивки, улыбки, смех и т.д.).

Если оратор говорит уверенно, ведет себя естественно, часто обращается к слушателям, значит, он нашел контакт с аудиторией. На установление контакта влияет актуальность обсуждаемого вопроса, новизна в освещении проблематики, интересное содержание выступления.

Оратору необходимо не только убедить аудиторию, но и соответствующим образом повлиять на нее, вызвать ответную реакцию, желание действовать в определенном направлении. Поэтому при работе над композицией следует продумать систему логических и психологических доводов, используемых для воздействия на аудиторию.

Последовательность доводов должна выстраиваться в соответствии с принципом усиления, согласно которому значимость, вес, убедительность аргументов постепенно нарастают, самые сильные доводы используются в конце рассуждения