**Подготовка публичной речи**

Эффективность, действенность любой речи достигается прежде всего ее содержательностью. Суть выступления должна быть изложена в определенной последовательности, отдельные его части не должны противоречить друг другу, а главная мысль должна быть доказана с помощью аргументов.

**Основные этапы подготовки и проведения речи**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **докоммуникативная фаза** | **Р**  **Е**  **П**  **Е**  **Т**  **И**  **Ц**  **И**  **Я** | **коммуникативная фаза** | **посткоммуникативная фаза** |
| **выбор темы, определение цели**  **и вида речи**  **подбор материалов**  **логическая организация речи**  **доказательство**  **и аргументация**  **работа над языком и стилем** | **поведение оратора**  **и управление аудиторией**  **техника произнесения речи**  **искусство спора, ответы на вопросы** | **анализ проведенного выступления**  **совершенствование материалов**  **к выступлению**  **прогнозирование вопросов** |

Определив предмет своего будущего выступления, его главную проблему, оратор должен **сформулировать** тему речи. Основные требования: соответствие содержанию, ясность, выразительность, лаконичность. Для обеспечения последовательности и непротиворечивости выступления необходимо тщательно продумать **план речи**, оформить его **композицию**. План отражает внутреннюю структуру выступления; это заранее продуманное развитие темы, логика перехода от одного вопроса к другому, содержательная схема речи. План может быть простым и сложным (сложный как бы является совокупностью планов разработки отдельных вопросов и более удобен для оратора). Основное требование – логичность плана, в основе которой лежит операция деления понятия:

А) деление понятия должно быть соразмерным: содержание всех пунктов плана должно совпадать с содержанием, отраженным в формулировке темы;

Б) деление необходимо производить по одному основанию, с тем чтобы взаимосвязанные пункты плана обеспечивали раскрытие вопроса в соответствии с точно определенными целями;

В) деление также должно быть непрерывным, то есть нельзя допускать скачков в рассуждении, переходить от более общих пунктов плана сразу к самим мелким подпунктам, минуя промежуточные.

По ходу подготовки речи план многократно уточняется, конкретизируется, а затем оформляется окончательно в план-тезисы, план-конспект или план-сценарий, по которому и происходит публичное выступление. Одна из важных проблем докоммуникативной фазы работы над выступлением – композиционное оформление будущей речи. В отличие от плана – внутренней структуры речи (что из чего вытекает), ***композиция*** выступления – это его реально-речевая, внешняя структура (что за чем излагается). В ней отражается соотношение частей выступления по их цели, стилистическим особенностям, по объему, сочетанию рациональных и эмоциональных моментов.

В классической модели элементы композиции – это: вступление, определение предмета, изложение, подтверждение, опровержение, заключение.

И с точки зрения логики, и особенно с позиций психологии восприятия очень важными являются первый и последний элементы, то есть начало и конец речи. Для того, чтобы главная мысль была воспринята правильно и точно, необходима своеобразная «подготовка», вхождение слушателей в тему, постановка проблемы. Этому служит начало речи. Заключение же должно закрепить мысль, связать начало и конец речи, подытожить сказанное. По объему начало и конец речи не должны превышать одной трети всего выступления.

Рассмотрим последовательно целевые установки основных частей публичной речи и основные приемы, которые использует оратор для достижения поставленных целей.

|  |  |
| --- | --- |
| **основные части публичной речи** | **целевые установки** |
| вступление | * вызвать интерес, овладеть вниманием аудитории * установить взаимопонимание и доверие * подготовить аудиторию к восприятию речи |
| изложение  доказательство  опровержение | * сообщить информацию * обосновать свою точку зрения * убедить аудиторию * побудить слушателей к конкретным действиям |
| заключение | * суммировать сказанное, сделать выводы * усилить интерес к предмету речи * закрепить впечатление от речи |

Главная задача **вступления** – расположить слушателей к себе, настроить их на восприятие речи. Основные приемы: обращение, апелляция к интересам аудитории, к известным событиям, к речи предыдущего оратора, к известным источникам информации или авторитетам, а также вопросы к аудитории, юмористические замечания и др.

Главные требования к вступлению:

1. оно должно быть предметом особого внимания оратора, так как призвано возбудить внимание аудитории (как писал теоретик красноречия П. Сопер, «привести предмет в движение труднее, чем поддерживать само движение»);
2. следует избегать как банального, так и излишне экстравагантного вступления;
3. стиль изложения должен быть доступным;
4. необходимо стремиться к максимальной лаконичности вводной части речи;
5. опытные ораторы пишут (готовят) вступление в последнюю очередь, когда вся речь уже подготовлена.

Различают три основных вида вступлений: простое (когда оратор практически сразу приступает к изложению темы, ограничившись лишь приветствием или обращением); косвенное (когда оригинальный и развернутый зачин подготавливает слушателей к восприятию сложного предмета речи, помогает овладеть вниманием аудитории, в некоторых случаях – преодолеть ее нежелание слушать); внезапное (применяется редко, суть его состоит в резко эмоциональном начале).

Главная часть речи, то есть развертывание темы, обычно включает в себя следующие элементы: изложение, аргументацию, опровержение. Здесь реализуются главные целевые установки оратора: сообщить некую информацию, изложить свою точку зрения и доказать ее (если необходимо – опровергнуть точку зрения оппонента), убедить аудиторию, побудить ее к конкретным действиям. Для достижения этих целей оратор должен:

1. как можно раньше и точнее сформулировать тезис – главную мысль всей речи, доказательству которой подчинено все выступление. Зачастую тезис формулируется во введении, завершая его и одновременно открывая основную часть речи. Тезис должен оставаться неизменным в процессе всего доказательства.
2. приводить лишь те факты, которые имеют непосредственное отношение к теме, к доказываемому тезису;
3. при выборе аргументов заботиться не столько об их количестве, сколько о качестве;
4. аргументы должны быть истинными и достаточными для доказательства тезиса; их истинность должна быть доказана независимо от тезиса;
5. не подменять аргументы своим мнением;
6. избегать нисходящего порядка расположения аргументов (от сильного к слабому), придерживаться порядка, обеспечивающего наибольшую убедительность речи (сначала сильные аргументы, затем масса доказательств средней силы, в конце – один наиболее мощный аргумент);
7. при выборе основного метода демонстрации (дедуктивный, индуктивный, аналогия) учитывать не только специфику темы и характер фактического материала, но и особенности конкретной аудитории, к которой обращена речь;
8. помнить, что аксиомы усваиваются хуже теорем.

В большинстве жанров риторики (политическом, академическом, деловом, судебном красноречии) главную роль играют рациональные аргументы (теоретические положения, статистические данные, события, даты и др.). Но это не означает отказа от эмоциональной аргументации, которая при умелом использовании может только усилить действенность логических доводов.

Заключение речи предназначено для того, чтобы закрепить впечатление от сказанного и способствовать лучшему усвоению главной мысли выступления. Для этого необходимо иметь в виду следующее:

1. заключение важнее начала; оно должно подытожить аргументацию и одновременно нести сильный эмоциональный заряд, склоняя слушателей к определенному убеждению и конкретному действию;
2. оно требует точности изложения и разнообразия в стиле;
3. следует избегать традиционных приемов, ставших речевыми штампами, устаревших лозунгов и т.д.;
4. итог речи должен логически вытекать из всего сказанного, но при этом быть неожиданным, ярким, энергичным;
5. концовка выступления должна создать соответствующее настроение, заканчивать речь на отрицательных эмоциях не следует, последние фразы должны обеспечить положительный эмоциональный фон, что способствует лучшему восприятию речи.

**Специфика работы над устным выступлением**

При создании композиции необходимо опираться на несколько принципов создания речи:

* **принцип последовательности** (каждая последующая мысль вытекает из предшествующей);
* **принцип усиления** (доказательность и убедительность должны постепенно нарастать);
* **принцип органического единства** (организация материала должна вытекать из самого материала);
* **принцип экономии** (достигать желаемого при минимальной затрате усилий, времени, речевых средств).

В ораторский речи для убеждения слушателей и доказательства своей мысли важно использовать **аргументы** – доводы в обоснование какого-либо положения. Совокупность таких доводов – **аргументация**. Аргумент – это мысль, истинность которой проверена и доказана практикой.

Аргументы делят на два вида.

I. **Аргументы к существу дела** (факты, цифровой или статистический материал, документы, доказанные положения и др.).

II. **Аргументы к человеку**, используются для эмоционального воздействия.

1. Аргумент **к авторитету** (ссылка на высказывание известных людей – в поддержку своего мнения).
2. Аргумент **к публике** (ссылка на мнения, настроения, чувства слушателей – привлечение слушателей на свою сторону для психологического давления на оппонентов).
3. Аргумент **к личности** (ссылка на личностные особенности оппонентов – подмена предмета спора посредством настраивания аудитории против оппонентов).
4. Аргумент **к тщеславию** (расточение похвал оппонентам – смягчение их противостояния).
5. Аргумент **к жалости** (возбуждение в другой стороне жалости и сочувствия).

Существует большое количество методов аргументирования (около 26), куда входят метод примеров, метод изнанки (да – но), метод бумеранга (тезис обращается против того, кто его выдвинул), метод обесценивания, метод повышения ценности, метод преувеличения, метод сведения к шутке, метод обращения к авторитетам и др.

**Композиционное построение речи**

|  |  |
| --- | --- |
| Части выступления | Приемы привлечения внимания |
| **I. Вступление**  Задачи:   * Пробудить интерес к теме предстоящего разговора * Установить контакт * Подготовить слушателей к восприятию выступления * Обосновать постановку вопроса   Основное условие – максимальная лаконичность | * Обращение * Изложение цели выступления, обзор главных разделов темы * Прием сопереживания * Изложение парадоксальной ситуации * Апелляция к интересам аудитории * Прием соучастия * Апелляция к событиям * Апелляция к географическим или погодным условиям * Апелляция к речи предыдущего оратора * Апелляция к авторитетам или известным источникам * Апелляция к личности оратора * Юмористическое замечание * Вопросы к аудитории * Риторический вопрос * Вопросно-ответный ход рассуждения |
| **II. Главная часть**  Задачи:   * Последовательно разъяснить выдвинутые положения * Доказать их правильность * Подвести слушателей к необходимым выводам |
| **III. Заключение**  Задачи:   * Суммировать сказанное * Повысить интерес к предмету речи * Подчеркнуть значение сказанного * Поставить задачи * Призвать к непосредственным действиям (в митинговой речи) |