

Министерство внутренних дел Российской Федерации  
Нижегородская академия

**Е.И. БЕГЛОВА**

# **ПОДГОТОВКА К ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ**

Учебное пособие

Нижний Новгород  
НА МВД России  
2021

УДК 82.085

ББК 83.7

Б37

***Рецензенты:***

доктор филологических наук, доцент *Е.А. Петрова*  
(Уфимский юридический институт МВД России);  
кандидат филологических наук, доцент *Н.А. Мартынова*  
(Орловский юридический институт МВД России  
имени В.В. Лукьянова)

**Беглова Е.И.**

Б37      Подготовка к публичной речи: учебное пособие / Е.И. Беглова. – Н. Новгород: Нижегородская академия МВД России, 2021. – 120 с.

Учебное пособие содержит материал, отражающий проблемы риторики, связанные с особенностями публичной речи и подготовкой к ней, а также со спецификой взаимодействия оратора с аудиторией.

Предназначено для курсантов и слушателей, обучающихся по специальностям 40.05.02 «Правоохранительная деятельность» и 40.05.01 «Правовое обеспечение национальной безопасности», адъюнктов образовательных организаций системы МВД России, а также практикующих сотрудников органов внутренних дел.

Печатается по решению редакционно-издательского совета  
Нижегородской академии МВД России

© Беглова Е.И., 2021  
© Нижегородская академия  
МВД России, 2021

---

## ОГЛАВЛЕНИЕ

---

ВВЕДЕНИЕ.....	5
<b>Раздел 1. Ораторика как раздел риторики, посвящённый публичной речи.....</b>	<b>8</b>
1.1. Понятия «ораторика» и «риторика». Предмет ораторики .....	8
1.2. Объективные факторы речевого общения .....	12
1.3. Пространственные зоны речевого общения .....	13
1.4. Публичная речь и её особенности .....	14
1.5. Выбор темы публичного выступления.....	16
1.6. Целевое назначение публичной речи .....	17
1.7. Виды публичной речи в зависимости от цели ....	18
Задания .....	20
<b>Раздел 2. Этапы подготовки к публичному выступлению. Формы публичного выступления .....</b>	<b>24</b>
2.1. Понятие «риторический канон».....	24
2.2. Особенности композиции публичной речи .....	26
2.3. Недостатки в построении публичной речи .....	27
2.4. Этапы подготовки к публичному выступлению .....	28
2.5. Подготовка к конкретному выступлению .....	29
2.6. Формы преподнесения материала во время публичного выступления .....	31
Задания .....	34
<b>Раздел 3. «Облик» и типы оратора .....</b>	<b>37</b>
3.1. «Облик» оратора.....	37
3.2. Типы оратора .....	39
3.3. Требования, предъявляемые к оратору .....	41

3.4. Роль невербальных средств в процессе публичного выступления .....	45
<i>Задания</i> .....	47
<b>Раздел 4. Особенности взаимодействия оратора с аудиторией</b> .....	59
4.1. Контакт с аудиторией .....	59
4.2. Аудитория и её типы .....	60
4.3. Психологические типы слушателя .....	61
<i>Задания</i> .....	64
<b>Раздел 5. Способы управления вниманием аудитории</b> .....	70
5.1. Способы и приёмы привлечения внимания аудитории .....	70
5.2. Способы и приёмы удержания внимания аудитории .....	73
5.3. Выразительность речи как коммуникативное качество хорошей речи, средство и способ привлечения и удержания внимания аудитории .....	75
5.4. Языковые средства создания экспрессивности речи .....	82
<i>Задания</i> .....	84
<b>Раздел 6. Критерии оценки эффективности публичного выступления</b> .....	93
<i>Задания</i> .....	96
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ</b> .....	100
<b>СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ</b> ...	102
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ</b> .....	107

---

## ВВЕДЕНИЕ

---

В данной работе главным объектом изучения является публичное выступление, предметом – особенности подготовки к публичной речи с учётом проблем взаимодействия оратора с аудиторией и психологического типа слушателя.

Основная цель данного учебного пособия по дисциплине «Риторика»: формирование и развитие коммуникативной компетентности специалиста – участника профессионального общения на русском языке в сфере права, юридической деятельности, науки, современных технологий.

В соответствии с целью задачами учебного пособия явились:

- определить понятия «ораторика» и «публичная речь»;
- охарактеризовать виды публичной речи в зависимости от цели речи;
- осветить основные особенности публичной речи;
- ознакомить с этапами подготовки к публичной речи и формами преподнесения материала во время публичного выступления;
- определить понятие «риторический канон» и соотносить его с понятием «композиция» публичной речи;
- описать требования к оратору;
- продемонстрировать особенности аудитории;
- определить понятие «контакт с аудиторией»;
- представить основные психологические типы слушателя;
- ознакомить с приёмами привлечения внимания слушателей и приёмами его удержания;
- осветить критерии оценки эффективности публичного выступления.

Данное учебное пособие ориентировано на привитие обучающимся умений и навыков чётко формулировать мысль в устной и письменной форме согласно нормам русского литературного языка, публично выступать, осуществлять деловое и профессиональное общение с учётом разных жанров общения и коммуникативных ситуаций (официальной, неофициальной).

Теоретический и практический материал пособия сконцентрирован на одной из важных тем риторики: публичной речи и подготовке к ней, в том числе подготовке к конкретному выступлению. В связи с этим в пособии отражается часть вопросов, непосредственно связанных с темой «Публичная речь и её особенности», которые свидетельствуют о трудностях, возникающих в реализации публичной речи: требования к оратору (выступающему), анализ специфики аудитории, психологические типы слушателей, приёмы управления вниманием аудитории, критерии оценки эффективности публичного выступления.

Освоение материала, представленного в учебном пособии, позволит обучающимся овладеть знаниями основ ораторского мастерства, условий эффективной речевой коммуникации; требований, предъявляемых к речи выступающего, а также особенностей применения невербальных средств в публичной речи.

Теоретический материал и комплекс заданий, представленных в учебном пособии, призваны способствовать привитию обучающимся умений применять понятия с чётко определённым содержанием; устанавливать логический смысл суждений; оценивать логические свойства вопросов и пользоваться приёмами логически безупречного построения ответов; вести диалог и дискуссию; участвовать в обсуждении специальных тем в дискуссиях, составлять тексты, готовить публичные выступления, а также выступать на различного рода публичных мероприятиях (совещаниях, конференциях, встречах с гражданами по профессиональным вопросам).

Учебное пособие, посвящённое важным вопросам дисциплины «Риторика», ориентировано на привитие обучающимся коммуникативных навыков монологической и диалогической речи, навыков составления плана, тезисов, сообщения/доклада, навыков реферирования и аннотирования специальной литературы.

Подлинное красноречие не нуждается  
ни в колокольном звоне, чтобы созывать народ,  
ни в полиции, чтобы поддерживать порядок.  
Эмерсон

---

## РАЗДЕЛ 1

# ОРАТОРИКА КАК РАЗДЕЛ РИТОРИКИ, ПОСВЯЩЁННЫЙ ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ

---

### 1.1. Понятия «ораторика» и «риторика». Предмет ораторики

Прежде всего, необходимо напомнить о том, что означает буквально слово «риторика» (устаревшее «реторика»): *rheo* – в древнегреческом языке – говорю, лью, теку; *techne* – техника; в целом – это мастерство, искусство говорить, произносить речи.

Сама же риторика, ее развитие и периоды расцвета связаны с развитием демократических тенденций в обществе. Она зародилась тогда, когда от умения убедить сограждан с помощью публичной речи стали реально зависеть принятые ими решения, например, о мире, войне, оправдательном или обвинительном приговоре и др. Так, деятельность греческих философов, известнейших ораторов Аристотеля (384–322 гг. до н. э.) и Демосфена (384–322 гг. до н. э.) вызвана политической независимостью Эллады, ораторский гений римского ритора Марка Туллия Цицерона (106–43 гг. до н. э.) появился и запечатлелся в республиканском Древнем Риме.

Выделяют условно четыре этапа становления и развития риторики/ораторики как науки<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Руднев В.Н. Риторика. Деловое общение: учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. Москва, 2014. С. 21–22.



1. Риторика – искусство убеждения (Древняя Греция).
2. Риторика – искусство хорошо говорить (Древний Рим).
3. Риторика – искусство украшать речь (Европейский период).
4. Риторика – теория словесности (Россия, XIX в.).

Напомним, что в узком понимании *предметом риторики* является ораторское искусство. Заметим, что в науке для обозначения теории и практики ораторской речи используются термины «оратория» и «ораторика». Общее определение риторики как теории и практики публичной речи можно представить так: **риторика** – это наука об условиях и формах эффективной коммуникации<sup>1</sup>.

Объективной основой зарождения ораторики в широком смысле, то есть риторики, как социального явления была насущная потребность публичного обсуждения и решения вопросов, имевших общественную значимость. Чтобы обосновать ту или иную точку зрения по актуальной проблеме, доказать правильность выдвигаемых идей, отстоять свою позицию, нужно было владеть искусством слова, уметь убеждать слушателей и влиять на их выбор мнения<sup>2</sup>.

Для обозначения человека, говорящего публично, в процессе развития риторики использовались разные термины: *ритор, оратор, вития, краснослов, славислов, речистый человек* и др.

Исследователи утверждают, что слово «оратор» (от лат. *orare* – говорить) появилось в русском языке в начале XVIII в., а более широкое распространение получило в первой трети XIX в.<sup>3</sup> Интересен тот факт, что в XVIII–XIX вв.

---

<sup>1</sup> Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика и культура речи. 13-е изд., стер. Ростов-на-Дону, 2014. С. 196; Дюбуа Ж. Общая риторика / пер. с франц. Москва, 1986. С. 364.

<sup>2</sup> Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика и культура речи. 13-е изд., стер. Ростов-на-Дону, 2014. С. 197.

<sup>3</sup> Там же. С. 233.

любой выпускник русской гимназии мог прочесть наизусть на латинском языке, перевести и прокомментировать первую речь Марка Туллия Цицерона против Катилины, которая начиналась со слов «Доколе, о Катилина, ты будешь истощать наше терпение...», содержащую известную нам крылатую фразу «*O, времена! O, нравы!*» (*O tempora! O mores!*).

Ораторская речь представляет собой своеобразный вид эмоционально-интеллектуального творчества, воплощаемого посредством живого слова: она одновременно воздействует и на сознание, и на чувства человека<sup>1</sup>.

Сочетание рационального и эмоционального элементов речи составляет суть ораторского искусства. Известно, что человеческое мышление осуществляется в двух формах: логической и образной, им соответствуют две разновидности познания – наука и искусство, они взаимно дополняют друг друга<sup>2</sup>. При подготовке к публичному выступлению необходимо задействовать обе формы человеческого мышления.

Разграничим понятия «ораторика» и «риторика». **Оратория** – это: 1) в широком смысле – то же, что и риторика; 2) в узком понимании – раздел риторики, в котором изучаются публичная речь, подготовка к ней, особенности оратора и требования к нему, виды аудитории, психологические типы слушателя.

Главными понятиями риторики как науки и учебной дисциплины в разделе «Ораторика», которая изучает публичную речь, являются «оратор», «ритор» (от лат. *orare* – говорить) и «аудитория» («слушатели»). Слушатели, аудитория, собеседники, то есть адресат, которому предназначена речь оратора, составляют аудиторию (по латыни *audire* – слышать). Оратор и аудитория в процессе

---

<sup>1</sup> Фролова Е.В. Приемы ораторской импровизации // Записки Горного института. 2005. Т. 160. Ч. 1. С. 154.

<sup>2</sup> Кузнецов И.Н. Бизнес-этика. Москва, 2009.

публичного выступления взаимодействуют друг с другом. Когда оратор говорит перед аудиторией, у него имеется два желания: 1) поделиться своей мыслью; 2) передать испытываемые чувства.

Таким образом, современная **риторика**, или **ораторика**, – это наука об убедительной и действенной речи в разных ситуациях речевого общения. Для осуществления воздействия на аудиторию (слушателя) публичная речь должна обладать правильностью, логичностью, выразительностью.

Особо заметим, что ораторское искусство никогда не было однородным. В зависимости от конкретной сферы применения оно исторически делилось на виды. Современная ораторская речь классифицируется по разным основаниям. Например, одни авторы делят устные публичные выступления на *монологические* (речь одного лица) и *диалогические* (речь двух лиц), *эмоциональные* (больше воздействующие на эмоции) и *рациональные* (больше воздействующие на разум, сознание) и т. п. Например, диалогическое красноречие реализуется в формах спора, дискуссии, диспута, беседы, совещания, интервью, конференции, инструктажа и пр.

В современной риторике по социально-функциональному признаку выделяют следующие роды красноречия, являющиеся, по сути, частными риториками: *судебное* (обвинительная речь: прокурорская, общественно-обвинительная речь; защитительная: адвокатская, общественно-защитительная речь), *политическое* (парламентская, митинговая, агитаторская, дипломатическая), *академическое* (научное сообщение, научный доклад, научный обзор, лекция (вузовская, научно-популярная)), *педагогическое* (ориентированное на преподавание, учебная лекция), *богословско-церковное* (проповедь, речь в соборе, храме), *социально-бытовое* (речь на торжестве, тост, поминальная, надгробная речь), *военное* (военно-

патриотическая речь), *торговое* (речь на презентации товара, рекламная речь).

Особо следует отметить то, что риторика имеет отношение не только к красноречию, но и к повседневной речевой практике. Ведь риторика есть наука не только о красноречии, но и о речевой целесообразности, то есть об осознанном и корректном речепроизводстве. В настоящее время, когда наблюдается кризис культуры речи, когда практически утрачен дар речи, а не искусство говорить, к сожалению, мы забыли о том, как, о чём, когда, где говорить, потому что мы говорим обо всём, как получится, просто так везде и всем.

Сегодня риторика востребована во всех профессиональных сферах, в частности её раздел «Ораторика», изучающий особенности публичной речи.

## **1.2. Объективные факторы речевого общения**

Любое общение, в том числе и публичное выступление, а также деловая беседа, деловые переговоры строятся на знании объективных факторов речевого общения и его пространственных зон, на которых мы кратко остановимся.

В современной коммуникации необходимо учитывать объективные факторы общения, которые являются его неотъемлемыми компонентами. К ним относятся:

1. *Социальная обстановка*: общение всегда происходит на фоне конкретной социальной обстановки, поэтому коммуниканты, являясь частью общественной системы, представляют определённую идеологию и систему ценностей.

2. *Пространственный фактор*: при общении особое внимание уделяется расстоянию между коммуникантами, которое должно обеспечивать благоприятные условия общения, например, говорить так, чтобы не напрягать голоса и чтобы аудитория слышала, чтобы аудитория могла наблюдать

мимику и жесты говорящего. Учитываются особенности помещения как части пространственного фактора, например, выступать легче в помещении, напоминающем зал театра, или если помещение небольшое, то легче говорить в вытянутом в ширину, а не в глубину помещении, так как говорящему удобно будет охватить всех визуально.

3. *Временной фактор* предполагает то, что речь существует лишь в момент её произнесения; в отличие от письменной речи, устная речь как бы растворяется в воздухе и мыслях слушателей, поэтому, чтобы собеседники могли услышать друг друга, их речь не должна звучать одновременно. Риторическое правило гласит: «*Если Вы ограничены регламентом, сократите объём Вашей речи: лучше сказать мало, чем сказать плохо!*». Временной фактор для слушателей не менее важен, чем для говорящего. Так, важно, в какое время проходит публичное выступление: утром, когда аудитория ещё не устала и способна активно воспринимать информацию; в обед, когда средняя активность восприятия, или вечером, когда аудитория уже уставшая и воспринимает информацию медленно.

4. *Технические средства оснащения* – это использование аппаратуры: акустических и осветительных приборов, диктофонов, видеокамер, кондиционеров и пр., а также досок, плакатов, графиков, схем и прочих наглядных материалов. Наглядные пособия обуславливают необходимость дополнительных разъяснений или инструкций, способствуют лучшему восприятию и запоминанию информации, которую преподносят говорящие.

### 1.3. Пространственные зоны речевого общения

Отечественные и зарубежные психологи выделяют четыре пространственные зоны речевого общения: 1) *интимную зону* – от 15 до 45 см; 2) *личную зону* – от 45 см до 1,2 м (официальные приёмы, непринуждённые беседы

на торжественных мероприятиях); 3) *социальную зону* – от 1,2 м до 3,6–4 м (общение людей, мало знакомых между собой); 4) *общественную, или публичную, зону* – 3,6 м и более. Как показывает практика представителей ораторского искусства, при выборе дистанции для общения имеет значение характер взаимоотношений между коммуникантами, особенно авторитет, намерения говорящего, а также содержание и языковые особенности речи (этичная, грубая).

#### **1.4. Публичная речь и её особенности**

**Публичная речь** – это основа ораторского искусства; это речь на публику, слушателя, зрителя. Особенности публичной речи определяются многими параметрами, например: темой выступления, целью, характеристикой слушателей и др.

*Основными задачами* публичной речи являются: убеждение, воздействие, не навязывание собственного мнения, а умелое побуждение слушателей задуматься о предмете речи, активно выработать свою позицию по отношению к обсуждаемому предмету речи, то есть это – возбуждение собственного внутреннего слова.

Публичная речь должна обладать всеми *качествами хорошей речи*:

- правильностью;
- точностью;
- доступностью;
- чистотой;
- логичностью;
- выразительностью (с учётом владения голосом, манер, а также темы речи соответственно ситуации общения, обстановки выступления, характера адресата).

Современная публичная речь имеет ряд особенностей, на которых следует остановиться для их освоения:

1. Публичная речь – это в большей степени речь устная, её произносят для аудитории.

2. Публичная речь – это монолог (речь одного лица) по форме, а по существу – диалог (речь двух лиц), что осложняет говорящему порождение речи для публичного выступления. Если в открытом диалоге, то есть в непосредственном контакте со слушателем, реакция собеседника выражается конкретно и непосредственно в речи, то в публичном выступлении о ней надо догадываться по поведению слушателей, их жестам, репликам, выражению глаз. Необходимо это отслеживать одновременно с произнесением речи и корректировать свое речевое поведение.

3. Возникают языковые трудности при выражении мысли. Желание «охватить глубоко и масштабно предмет речи» усложняет синтаксис монолога по сравнению с диалогом: предложения становятся конструктивно сложнее; соединение их в связный текст многоступенчато; чтобы соблюсти структурно-стилистическое единство текста в целом, говорящий вынужден держать в поле внимания и конец, и начало высказывания<sup>1</sup>.

4. Публичное выступление – это устная форма речи, и чем более ей свойственны характеристики «живого», контактного общения, тем сильнее её воздействие на слушателей. В то же время это заранее подготовленная речь, то есть текст выступления написан заранее и он озвучивается.

5. Публичная речь происходит в ситуации «живого» общения, в то время как письменный монолог от неё отстранен, то есть приходится отступать от написанного текста в процессе реагирования на аудиторию, корректировать своё поведение в ходе выступления перед публикой.

6. Для публичной речи свойственна интонация «живой» разговорной речи, то есть возможность в устном монологе выразить своё отношение к произносимому не только словами, но и тембром голоса, логическим ударением, паузами, мимикой, жестами.

---

<sup>1</sup> Иванова С. Ф. Специфика публичной речи. Москва, 1978. С. 1–3.

Древнегреческий философ Аристотель (как его называли, Стагирит) утверждал, что действенность публичной речи зависит от трёх моментов:

- нравственного характера говорящего;
- качества самой речи;
- настроения слушателей<sup>1</sup>.

Все эти моменты важны и в настоящее время, они определяют эффективность публичного выступления. Содержание и форма речи взаимообусловлены и через категории «этос», «пафос», «логос» предполагают соответствие идейных, этических, смысловых и эмоциональных намерений говорящего выбранному им слову в зависимости от ситуации. В терминологии Аристотеля *этос* – условия, в которых озвучивает речь говорящий; *пафос* – намерение, замысел создателя речи, которую он порождает для раскрытия определённой темы; *логос* – языковые средства, используемые говорящим для реализации замысла, намерения<sup>2</sup>.

### **1.5. Выбор темы публичного выступления**

Каждое выступление, особенно публичное, должно иметь тему и цель.

Если оратор говорит без цели и не знает точно, чего он хочет от аудитории, говорит обо всём понемногу, оставляя в стороне предмет речи, ради которого происходит публичное общение, то его слушатели испытывают чувство неловкости, а иногда и скучают во время речи. Ещё древний римский философ Сенека говорил: «Когда человек не знает, к какой пристани он держит путь, для него ни один ветер

---

<sup>1</sup> *Аристотель*. Риторика. Поэтика / пер. О. Цыбенко, В. Аппельрота. Москва, 2000. С. 202–210.

<sup>2</sup> Там же.



не будет попутным». Выбор темы выступления должен отвечать следующим требованиям:

- 1) тема должна быть общественно или профессионально значимой, соответствовать интересам и знаниям оратора;
- 2) оратор должен быть уверен в том, что он обладает большей, чем его аудитория, информацией в том вопросе, которому оно посвящено.

### 1.6. Целевое назначение публичной речи

Целевые аспекты публичной речи были сформулированы ещё Марком Туллием Цицероном, который уверял в том, что перед оратором всегда стоят три задачи:

- 1) доказать своё высказывание;
- 2) доставить слушателям наслаждение своей речью;
- 3) воздействовать на их волю и склонить к принятию нужного оратору решения (Марк Туллий Цицерон. Трактат «Об ораторе»)<sup>1</sup>.

Итак, организующим началом публичной речи является цель, которая раскрывает намерения автора. Следует заметить то, что цель публичной речи не может быть однозначной, она комплексна. Выделяют следующие функциональные категории цели: информация, убеждение, побуждение. При этом каждая из перечисленных может быть главной, но остальные при этом обязательно присутствуют. Так, любая информация должна воздействовать на слушателя, побуждать его к определённым действиям, а убеждение без информации не может существовать; побуждение, в свою очередь, всегда должно быть информативным и убедительным. «Наилучший оратор тот, который своим словом и научает слушателей, и доставляет удовольствие,

---

<sup>1</sup> Цицерон. Три трактата об ораторском искусстве. URL: [https://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Culture/ciceron/trakt\\_orat.php](https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/ciceron/trakt_orat.php) (дата обращения: 27.03.2020).

и производит на них сильное впечатление» – писал Марк Туллий Цицерон (106–43 гг. до н. э.)<sup>1</sup>.

Таким образом, цель речи определяет её вид.

### **1.7. Виды публичной речи в зависимости от цели**

Известно, что еще древнегреческий философ, ритор Аристотель (384–322 гг. до н. э.), являющийся одним из основоположников риторики как науки, выделял три вида речей: совещательные, судебные, эпидейктические (пафосные, торжественные, имеющие цель – порицание или восхваление)<sup>2</sup>.

В современной риторике публичная речь, в соответствии с целью, делится на два вида: информационную и агитационную.

1. *Информационная речь*: цель информационной речи – проинформировать (рассказать, описать, отчитаться) – дать представление о предмете речи конкретно и беспристрастно, то есть объективно, поэтому для неё характерно использование точных фактов. Информационная речь служит для передачи знаний. В этом случае говорящий должен учитывать как интеллектуальные способности восприятия информации слушателями, так и познавательные возможности. К разновидностям информационной речи относят различного рода выступления, лекции, отчёты, сообщения, доклады.

2. *Агитационная речь*: цель агитационной речи – убедить в чём-либо аудиторию, например в своей точке зрения на проблему; при этом используются сильные аргументы, факты, статистические данные. Говорящий воздействует на разум слушателей, поэтому речь должна быть строго логичной. Доказательства подаются в определённой

---

<sup>1</sup> Цицерон. Три трактата об ораторском искусстве. URL: [https://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Culture/ciceron/trakt\\_orat.php](https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/ciceron/trakt_orat.php) (дата обращения: 27.03.2020).

<sup>2</sup> Античные риторики. Москва, 1978.

последовательности, чтобы усваивались слушателями. В современной риторике и теории речевой коммуникации агитационная речь подразделяется на два типа: 1) убеждающая речь; 2) побуждающая речь.

*Убеждающая речь* обращена к эмоциям слушателя. В этом случае говорящий (оратор) должен учитывать восприимчивость слушателя (аудитории). Убеждающие речи произносятся для того, чтобы сформировать мнение у слушателя или изменить его позицию, существующую у него точку зрения, мотивировать слушателей совершить какие-то действия. К убеждающей разновидности речи относят поздравительные, торжественные, напутственные речи.

К убеждающей речи нужно готовиться тщательно. В риторике даются следующие последовательные рекомендации:

1. Сформулируйте чётко цель убеждающей речи и запишите её; это заявление о том, чего вы хотите добиться от аудитории, что она должна думать или делать.

2. Проанализируйте область интересов и уровень знаний аудитории, её возможное отношение к вашей цели.

3. В основной части вашей речи приведите сильные доводы (аргументы); это своего рода заявления, отвечающие на вопрос, почему ваше предложение или мнение должно быть принято слушателями.

4. Постройте свою речь так, чтобы её организация соответствовала вашей цели и вашему анализу аудитории.

5. Постарайтесь мотивировать слушателей, дополнительно поработав над языковыми особенностями своей речи так, чтобы вы могли пробудить их эмоции, особенно в ключевых местах вашей речи, в её начале и заключении.

Имеется четыре общепринятых организационных схемы для убеждающих речей:

- 1) изложение рациональных доводов (аргументов);
- 2) решение проблемы;
- 3) сравнение достоинств;
- 4) мотивация.

6. Оправдывайте доверие, которое вам оказывает аудитория. Чтобы завоевать доверие слушателей и поддерживать его, соблюдайте речевой и поведенческий этикет. Это особенно важно в убеждающей речи.

7. Говорите в меру эмоционально, расставляя смысловые паузы, учитывайте интонацию, темп речи, силу и смену тональности голоса. Хорошая подача материала особенно важна, когда вы хотите своими словами убедить других.

*Побуждающая речь*, в отличие от убеждающей, направлена на то, чтобы побудить слушателей к совершению различного рода действий. Выделяют политическую речь, речь – призыв к действиям, речь – протест и др.

Можно говорить и о таком функциональном типе публичной речи, как *развлекательная речь*: цель развлекательной речи – доставить удовольствие слушателям, но при этом оратор должен в меру использовать юмор и соблюдать тактичность, этику в преподнесении материала и в речи.

Таким образом, от темы и цели выступления зависит выбор, употребление языковых средств. Для оратора (говорящего) в равной степени важны словесные, эмоционально-экспрессивные и логические компоненты речи, при помощи которых он сможет выразить свои мысли и чувства, а также сделать это максимально точно и эффективно в конкретной обстановке и аудитории.

## ЗАДАНИЯ

**Задание 1.** Сгруппируйте слова, отражающие характеристику звучащей речи. Дополните ряды слов своими словами.

*Слова:* чеканить, рубить, сюсюкать, канючить, рапортовать, мямлить, растягивать; *слова:* заворазживать, захлебываться, усыплять.

*Речь*: монотонная, невнятная, прерывистая, затруднённая, взволнованная, спокойная, крикливая, пламенная, тёплая, тихая, высокопарная, чёткая.

*Говорить*: быстро, тепло, любезно, тихо, с жаром, с трудом, грубо, откровенно, эмоционально, задушевно, живо, миролюбиво, вызывающе, приветливо, вежливо, пренебрежительно.

**Задание 2.** Продолжите ряды слов, отражающих положительные и отрицательные характеристики голоса и его тональности.

*Отрицательные характеристики голоса и его тона:* грубый, безжизненный, гнусавый, хриплый, визгливый, вкрадчивый, капризный, менторский, ледяной, нудный, рассерженный, прокуренный, поучающий, злобный и др.

*Положительные характеристики голоса и его тона:* дружеский, приветливый, бодрый, шуточный, живой, задорный, басовитый, ровный и др.

**Задание 3.** Прочитайте текст вслух. Определите вид публичной речи. Произведите анализ текста с точки зрения особенностей публичной речи. Дайте характеристику речевого и жестово-мимического поведения оратора в соответствии с нормами публичной речи.

*Агитатор*<sup>1</sup>

Сторож авиационной школы Григорий Косоносов поехал в отпуск в деревню.

– Ну что ж, товарищ Косоносов, – говорили ему приятели перед отъездом, – поедете, так уж вы, того, поагитируйте

---

<sup>1</sup> Зоценко М. Парусиновый портфель. Москва, 1994. С. 20–21.

в деревне-то. Скажите мужичкам: вот, мол, авиация развивается... Может, мужички на аэроплан сложатся.

– Это будьте уверены, – говорил Косоносов, – поагитирую. Что другое, а уж про авиацию, не беспокойтесь, скажу.

В деревню приехал Косоносов приехал осенью и в первый же день приезда отправился в Совет.

– Вот, – сказал он, – желаю поагитировать. Как я есть приехавши из города, так нельзя ли собрание собрать?

– Что ж, – сказал председатель, – валяйте, завтра соберу мужичков.

На другой день председатель собрал мужичков у пожарного сарая.

Косоносов вышел к ним, поклонился и, с непривычки робея, начал говорить дрожащим голосом.

– Так вот, этого... – сказал Косоносов, – авиация, товарищи крестьяне... Как вы есть народ, конечно, тёмный, то этого, про политику скажу... Тут, скажем, Германия, а тут Китай. Тут Россия, а тут... вообще...

– Это ты про что, милый? – не поняли мужички.

– Про что? – обиделся Косоносов. – Про авиацию я. Развивается, этого, авиация... Тут Россия, а тут Китай.

Мужички слушали мрачно.

– Не задёрживай! – крикнул кто-то сзади.

– Я не задёрживаю, – сказал Косоносов. – Я про авиацию... Развивается, товарищи крестьяне. Ничего не скажу против. Что есть, то есть. Не спорю...

– Непонятно! – крикнул председатель. – Вы, товарищ, ближе к массам...

Косоносов подошёл ближе к толпе и, свернув козью ножку, снова начал:

– Так вот, этого, товарищи крестьяне... Строят еропланы и летают после. По воздуху то есть. Ну, иной, конечно, не удержится – бабахнет вниз. Как это лётчик товарищ Ермилкин. Взлететь – взлетел, а там как бабахнет, аж кишки врозь...

– И не птица ведь, – сказали мужики.

– Я же говорю, – обрадовался Косоносов поддержке, – известно, не птица. Птица – та упадет, ей хоть бы что – отряхнулась и дальше. А тут, накое, выкуси... Другой тоже лётчик, товарищ Михаил Иванович Попков. Полетел, все честь честью, бац – в моторе порча. Как бабахнет...

– Ну? – спросили мужики.

– Ей-богу... А то один на деревья сверзился. И висит, что маленький. Испужался, блажит, умора... Разные бывают случаи... А то раз у нас корова под пропеллер сунулась. Раз-два, чик-чик – и на кусочки. Где рога, где вообще-то брюхо – разобрать невозможно... Собаки тоже, бывает, попадают.

– И лошади? – спросили мужики. – Неужели и лошади, родимый, попадают?

– И лошади, – сказал Косоносов. – Очень просто.

– Ишь, черти, вред им в ухо, – сказал кто-то. – До чего додумались! Лошадей крошить... И что ж, милый, развивается это?

– Я же говорю, – сказал Косоносов, – развивается, товарищи крестьяне... Вы, этого, соберитесь миром и жертвуйте.

– Это на что же, милый, жертвовать? – спросили мужики.

– На ероплан, – сказал Косоносов.

Мужики, мрачно посмеиваясь, стали расходиться.

---

## РАЗДЕЛ 2

### ЭТАПЫ ПОДГОТОВКИ К ПУБЛИЧНОМУ ВЫСТУПЛЕНИЮ. ФОРМЫ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

---

#### 2.1. Понятие «риторический канон»

Прежде чем начать готовиться публично выступать, необходимо узнать о двух важных понятиях, связанных с построением публичной речи: риторическом каноне и композиции речи. Рассмотрим коротко эти понятия.

**Риторический канон** – это образец мыслительной и речевой деятельности. Юристу нужно знание и использование риторических канонов во всех аспектах мыслеречевой и речемыслительной деятельности. Риторический канон разработан в античной риторике.

По содержанию он включает пять этапов-элементов, показывающих путь развития от мысли к речи<sup>1</sup>:

1. *Инвенция* (лат. *inventio*) – нахождение, изобретение (изобрести, придумать то, что сказать).

2. *Диспозиция* (лат. *dispositio*) – расположение, расположить в определённом порядке то, что придумано.

3. *Элокуция* (лат. *elocutio*) – обличение мысли в словесную форму, это собственно сама речь, красноречие (*ornare verbis* – украсить словами).

4. *Запоминание* (лат. *memorio*): в античные времена речи заучивали наизусть, их репетировали. Например, логограф

---

<sup>1</sup> Руднев В.Н. Риторика. Деловое общение: учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. Москва, 2014. С. 21; Михальская А.К. Основы риторики. Мысль и слово. Москва, 1996. С. 121–253; Ипатов И.С. Практическая риторика или человек в контексте речи. Нижний Новгород, 2004. С. 298.



писал речи для заказчика с соблюдением его манеры речи, который заучивал речь, а потом произносил её.

5. *Произнесение* (лат. *action hipocrisis*) – театральное, актёрское исполнение речи; при таком произнесении активно используются голосовые данные, жесты и мимика.

В целом, как говорил Марк Туллий Цицерон, искусство оратора предстает в пяти частях: 1) определить, что сказать; 2) расположить изобретённое по порядку и соответственно весу каждого аргумента; 3) стилистически украсить речь; 4) удержать в памяти; 5) произнести речь<sup>1</sup>.

Итак, со времён античности по настоящее время можно выделять следующие этапы работы над текстом (следование риторическому канону):

I этап	Изобретение мыслей ( <i>инвенция</i> )	Обдумывание темы выступления, учёт особенностей аудитории и темперамента самого оратора
II этап	Расположение мыслей ( <i>диспозиция</i> )	Работа над структурой ораторской прозы, композицией речи
III этап	Языковое оформление мысли ( <i>элокуция</i> )	Выбор тропов, фигур речи; работа над экспрессивностью текста
IV этап	Запоминание ( <i>меморио</i> )	Заучивание речи наизусть
V этап	Исполнение речи ( <i>акцио гипокризис</i> )	Выступление с речью перед аудиторией, учёт техники речи

---

<sup>1</sup> Цицерон. Три трактата об ораторском искусстве. URL: [https://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Culture/ciceron/trakt\\_orat.php](https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/ciceron/trakt_orat.php) (дата обращения: 27.03.2020).

## 2.2. Особенности композиции публичной речи

Термин «композиция» (буквальный перевод с лат. – составление, сочинение) определяет следующее понятие: это построение речи, соотношение её отдельных частей и отношение каждой части ко всей речи как к целому.

В эпоху античности, то есть в Древней Греции и Древнем Риме в V–I вв. до н. э. (в эпоху Аристотеля, Демосфена, Цицерона), композиция судебной речи была следующей:

– *вступление*, направленное на завоевание внимания слушателей;

– *рассказ*, служащий основанием для изложения судебного конфликта;

– *аргументация*, базирующаяся на искусственных доказательствах (логические, этические, психологические умозаключения) и на безыскусственных (ссылки на законы, свидетельские показания, различные документы);

– *опровержение доводов противника*, то есть поиск слабых мест в аргументах противоположной стороны;

– *заключение*, задача которого – еще раз усилить для слушающих собственные оправдательные или обвинительные доводы, чётко и доступно сформулировать свою точку зрения по делу.

В современной ораторике различают композицию письменной и устной речи. Письменная речь имеет трехчастную композицию, а устная речь – пятичастную структуру. Письменная речь включает следующие обязательные композиционные части: введение (предмет, цель, задачи речи), основную часть, заключение (выводы и обобщения основных положений речи). Композицию устной публичной речи можно представить в таблице следующим образом<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Руднев В.Н. Риторика. Деловое общение: учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. Москва, 2014. С. 151–156; Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика и культура речи. 13-е изд., стер. Ростов-на-Дону, 2014. С. 268–287.

## 2.2. Особенности композиции публичной речи

1.	Зачин	Его цель: привлечение внимания аудитории; установление психологического контакта между оратором и аудиторией. Зачин начинается с обращения к слушателям и их приветствия (краткого или развёрнутого) или с уместного комплимента собравшейся аудитории
2.	Вступление	Его цель: закрепление контакта между оратором и аудиторией; сообщение темы выступления, её актуальности и значимости
3.	Содержание	Главная часть ораторской речи: её цель – раскрытие темы выступления, анализ фактов, их последовательное изложение; система доказательств, доводов (аргументов)
4.	Заключение	Его цель: подведение итогов выступления; оратором повторяются основные тезисы содержания речи. В идеале здесь реализуется сверхзадача выступления: разрешение тех вопросов, проблем, которые постоянно подчёркивались, выделялись оратором
5.	Концовка	Прощание с аудиторией с помощью этикетных формул: <i>Благодарю за внимание, Спасибо за интересные вопросы, Благодарю за проявленный интерес к сообщению...</i>

## 2.3. Недостатки в построении публичной речи

Практика подготовки к публичной речи и её реализации показывает, что в построении публичной речи нередко отмечаются типичные недостатки. *Основными недостатками композиции публичной речи* являются:

1. Нарушение логической последовательности в изложении материала.
2. Перегрузка текста теоретическими рассуждениями.
3. Отсутствие доказательств основных положений.

4. Обилие затронутых проблем, тем: рекомендуется освещать не более 3–4 вопросов, иначе аудитория устанет и не будет воспринимать то, о чём говорит оратор. Не следует включать в речь примеры и факты, не относящиеся к обсуждаемому предмету. Речь должна быть экономной.

5. Шаблонное, трафаретное построение речи.

Следует заметить, что не существует универсальных правил построения публичной речи, но есть сложившееся распространённое мнение о том, как строить свою речь. Продемонстрируем это образно, одной притчей: «Одного лоцмана спросили, как он может помнить все мели, рифы, изгибы берегов. Он ответил, что ему нет дела до мели и до рифов, потому что он идёт по фарватеру». Так и для оратора план выступления должен быть как фарватер, то есть только основой.

Таким образом, работа над композицией речи – это тщательная работа оратора, которая отражает особенности мышления, речи и интересы выступающего.

## 2.4. Этапы подготовки к публичному выступлению

Учёные, опираясь на практику публичных речей, выделили несколько этапов, важных для подготовки к публичному выступлению<sup>1</sup>.

1. Преодоление чувства страха.

В риторике и психологии существует термин «ораторская лихорадка» для обозначения проявления у говорящего чувств неуверенности, волнения, высокого эмоционального напряжения; причинами могут быть: недооценка собственных возможностей, чрезмерное погружение в свои собственные переживания, недостаток опыта публичного выступления, воспоминание о неудачных выступлениях, недостаточная подготовленность к выступлению.

---

<sup>1</sup> Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика и культура речи. 13-е изд., стер. Ростов-на-Дону, 2014. С. 248–258.

Например, известный русский писатель И.Д. Ситин стеснялся даже маленькой аудитории. Выступая на своём юбилее, он говорил сбивчиво и непоследовательно, хотя был образованнейшим человеком, прекрасным знатоком русского языка.

2. Постоянное самообразование: чтение художественных произведений, накопление знаний из разных областей науки, получение информации из газет, радио, телевидения, чтение исторических материалов, создание собственного архива (вырезки из журналов, газет, цитаты).

3. Овладение техникой речи: постановка фонационного дыхания, выработка полётности голоса, совершенствование дикции.

4. Повышение культуры устной и письменной речи.

5. Критический анализ своих публичных выступлений и выступлений коллег.

6. Овладение теоретическими и практическими знаниями по ораторскому мастерству.

## 2.5. Подготовка к конкретному выступлению

Этот вопрос подробно освещается в учебном пособии по риторике Л.А. Введенской и Л.Г. Павловой<sup>1</sup> и других учебниках по риторике.

1. Определение темы речи и её формулировка.

2. Определение цели выступления.

3. Сбор и отбор материала для ораторской речи. Источники для речи могут быть:

*а) непосредственные* – это материал, добытый автором из жизни путем наблюдений за кем-либо, чем-либо, а также полученный из собственного опыта:

– знания, практика;

---

<sup>1</sup> Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика и культура речи. 13-е изд., стер. Ростов-на-Дону, 2014. С. 248–258.

- беседы, интервью, встречи со специалистами;
- наблюдения;
- воображение – мысленное создание новых картин, образов, проектов на основе прошлого опыта с элементами творчества;

*б) опосредованные:*

- официальные документы;
- научная и научно-популярная литература;
- справочная литература: энциклопедии, словари, библиографические указатели, таблицы;
- художественные тексты;
- статьи из газет и журналов;
- материалы радио, телевидения;
- результаты социологических опросов.

4. Изучение отобранной литературы: осмысление содержания, записи прочитанного. Систематизируя материал, оратор создает план, продумывает композицию, логику изложения, составляет и редактирует текст.

5. Подготовка письменного текста. Написанный текст выступления имеет много преимуществ. Написанную речь можно проверять, исправлять; она легче запоминается и дольше удерживается в памяти. Писать следует на отдельных листах, на одной стороне. Опытный оратор может ограничиться составлением тезисов, конспекта или развернутого плана выступления.

6. Проверка достоверности материала выступления. Материал выступления должен быть достоверным. Предварительно проверяют точность информации, цифр, дат, цитат, имен.

7. Чтение литературы по теме выступления, накопление карточек с интересными высказываниями, примерами, цитатами, статистическими данными. Необходимо не просто переписать материал, а обдумать его, выработать своё отношение к предмету речи, проанализировать свои мысли с позиций будущей аудитории.

8. Репетиция. Она представляет собой произнесение текста мысленно или вслух (лучше перед зеркалом). Необходимо найти такую позу, в которой вы почувствуете себя легко и удобно, и постараться её запомнить; изучить лицо (мимику во время речи) – расправить нахмуренные брови, мимические морщины, набегающие на лоб; продумать жесты, приёмы установления контакта.

## **2.6. Формы преподнесения материала во время публичного выступления**

1. Речь, написанная заранее, которую следует прочесть вслух. Написанная речь дольше держится в памяти, её можно править, совершенствовать, проверять и находить ошибки, исправлять их.

2. Репетиция произнесения речи.

3. Заучивание текста наизусть: это вызывает трудности, так как требуется большое напряжение оратора. При сильном волнении во время выступления может случиться провал памяти, затянутость паузы, прерывистость речи. Поэтому заучивание текста наизусть эффективно при выступлении с небольшой по объёму речью (3–5 минут). Более того, при произнесении заученной речи может произойти потеря контакта с аудиторией, когда оратор может забыть текст и растеряться. Это проявляется в следующем поведении слушателей:

– они отвлекают внимание от речи, начинают заниматься своими делами и не слушают оратора;

– оратор уже не интересуется их, так как они перестают ему верить;

– над оратором и тем, что он делает, начинают открыто смеяться.

4. Выступление с опорой на текст. Написанный текст следует хорошо осмыслить, выделить важные места для представления предмета речи или при освещении

конкретной проблемы, например: фамилии, статистические данные, начало и конец речи, проверить и правильно оформить цитаты. При выступлении достаточно опускать взгляд на страницу записи речи.

5. Выступление перед слушателями без записи речи – это мечта оратора. Такой вид подготовки следует использовать лишь при получении опыта публичных выступлений, а сначала рекомендуется речь записывать, исправлять, перечитывать.

6. Выступление по конспекту речи. В этом случае выступление воспроизведено не дословно на листе письменно, а лишь первые 2–3 фразы, цифровые данные, имена собственные, цитаты, концовка-выводы.

7. План выступления – это вид подготовки к публичной речи, вытекающий из конспекта. Это, по сути, формулировка основных мыслей, определяющих рассматриваемый вопрос, которая должна вызывать у оратора чёткое представление о конкретном смысловом блоке его текста выступления, который остался в памяти, но он изучен им ранее.

8. Выступление без записей, экспромтом. Это возможно лишь в двух случаях: 1) когда оратор имеет большой опыт публичного выступления; 2) в непредвиденной ситуации, в обстоятельствах, требующих произнесения публичной речи.

Безусловно, оратор может сочетать все формы произнесения речи. Например, в судебной речи, если обнаруживаются новые факты, ему приходится импровизировать. Так что рекомендуемые формы преподнесения речи – это теоретически важно, но на практике все может быть иначе.

Таким образом, специалистами, ораторами-практиками рекомендуются следующие *формы работы над публичным выступлением*:

1. Полный текст выступления (не для чтения, а для пересказа своими словами).



2. Подробный конспект с основными формулировками, концовкой, цитатами, статистическими данными, именами собственными.

3. Неподробный конспект с обозначением переходов от одного смыслового блока речи к другому, цитаты.

4. План с цитатами.

5. Речь без записей, по памяти.

6. Неподготовленная речь, речь-экспромт.

Риторический опыт показывает, что на каждую минуту выступления приходится 20–25 минут подготовки. Если оратор соблюдал все требования к подготовке к публичной речи, то во время выступления перед аудиторией он будет чувствовать себя уверенно. Как утверждают опытные ораторы, невидимый ни для кого труд – основа уверенности выступающего. Размер его волнения обратно пропорционален затраченному труду.

Возникает вопрос: *Как лучше: произносить или читать речь?!*

Ответы на него можно дать разные, в частности это касается национального этикета или речевых традиций, узаконенных или сформулированных риториками-практиками на основе опыта публичных выступлений. Продемонстрируем сказанное.

Во Франции в XVIII в. неприлично было выходить на кафедру для выступления без заранее написанной речи. Обычай был таков: текст речи обязательно следовало читать с листа.

В России Пётр I в 1720 г. издал Указ № 740, который гласил: «Указую: господам сенаторам в присутствии схода держать речь не по писанному, а токмо словами, дабы дурь каждого всем видна была»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Цит. по: *Введенская Л.А., Павлова Л.Г.* Риторика и культура речи. 13-е изд., стер. Ростов-на-Дону, 2014. С. 296.

В настоящее время говорящие публично могут придерживаться изложенных выше форм подачи материала, ориентируясь на свою речевую практику и опыт публичных выступлений, а также психологический тип и индивидуальный стиль поведения.

Следует отметить тот факт, что сегодня существует общепринятая технология создания публичной речи, представляющая чёткий алгоритм семи поэтапных действий, охватывающих подготовку текста и работу над самим выступлением. Представим это в виде таблицы.

I этап	Определение темы и цели речи Подготовка вариантов названия Представление «модели» аудитории Оценка объективных факторов общения
II этап	Составление предварительного плана выступления
III этап	Сбор и отбор материала по теме (из разных источников)
IV этап	Составление окончательного плана
V этап	Работа над текстом речи
VI этап	Репетиция речи перед зеркалом
VII этап	Репетиция перед заинтересованными слушателями или близкими



## ЗАДАНИЯ

**Задание 1.** Прочитайте советы начинающим ораторам. Для выполнения рекомендаций выберите свой идеал оратора.

Подготовьте выступление в письменной форме.

Постарайтесь выступить перед своими близкими, друзьями, репетируя речь. Прослушав Вас, они могут дать советы,

заметить ошибки. Это поможет Вам устранить ошибки в аргументации, произношении, отработать жесты и мимику.

Практически все упражнения по созданию текста выступления и работе над выступлением можно выполнять не последовательно, а параллельно.

Важно обучаться умению строить фразы, подбирать правильные слова, формулировать мысли и все это располагать одновременно, так как без чего-то одного пропадает всё остальное: без умения писать теряется мысль, а без мысли текста – нет.

Процесс обучения ораторскому искусству и писательскому мастерству сложный и кропотливый. Он состоит из трех стадий:

1. Выбор идеала.
2. Подражание идеалу.
3. Проверка (сверка с идеалом).

Эти стадии (кроме первой) следует интерактивно повторять до тех пор, пока в своём умении (писать, говорить, жестикулировать) Вы не достигнете своего идеала<sup>1</sup>.

**Задание 2.** Прочитайте правила оформления текста публичной речи. Запишите их в тетрадь с таким учётом, чтобы можно было пополнять записи, касающиеся публичной речи.

Подчёркивайте в тексте важные по смыслу слова.

Повторяйте существительные, избегая местоимений.

Все цифры в тексте записывайте прописью, чтобы потом не пришлось считать нули.

Не перегружайте текст сложными предложениями.

Оставляйте большие поля, чтобы можно было при необходимости дополнить речь замечаниями.

Читайте, перечитывайте текст и его фрагменты.

---

<sup>1</sup> Лебедев К. Каков слог, таков и монолог // Рекламное измерение. 1997. № 4 (33).

**Задание 3.** Решая для себя, писать или не писать текст речи для публичного выступления:

- взвесьте все «за» и «против»;
- дайте ответ, сопровождая его сравнениями;
- оформите свой ответ на этот волнующий Вас вопрос как связный текст для публичного произнесения своим коллегам.

**Задание 4.** Репетируя речь перед зеркалом, произнесите её:

- с листа;
- с опорой на текст;
- без записей.

**Задание 5.** Найдите сильные и слабые стороны в представленных позициях оратора и слушателей. Дайте «риторический портрет» читающего текст оратора глазами слушателей. Дайте «риторический портрет» аудитории (слушателей) глазами оратора, читающего текст речи.

Среди выступающих публично существует мнение, что написанный текст затрудняет процесс выступления: боясь упустить что-либо, говорящий перестаёт обращать внимание на слушателей и обращаться к ним, так как всё его внимание занимает конспект речи.

Слушатели же придерживаются другой точки зрения, считая, что забывший слова или фразы оратор перестаёт быть настоящим, знающим оратором, он становится им неинтересен.

---

## РАЗДЕЛ 3 «ОБЛИК» И ТИПЫ ОРАТОРА

---

### 3.1. «Облик» оратора

В Древней Греции и Древнем Риме оратор имел большое влияние на общественные умы, мировоззрение. И тогда, и с позиций наших современников древний ритор воспринимался как учитель, моралист, отчасти и проповедник. Вспомним о древнегреческом философе Аристотеле, знаменитом Стагирите, как его называли (по названию города Стагира, в котором он родился), который писал, что оратор «... должен показать себя человеком известного склада и настроить известным образом судью... Есть три причины, возбуждающие доверие к говорящему, потому что есть именно столько вещей, в силу которых мы верим без доказательств, – это разум, добродетель и благорасположение»<sup>1</sup>. Древнегреческий философ Сократ (Исократ) (469–399 гг. до н. э.) в 391 г. до н. э. открыл в Афинах риторическую школу, в которой обучали искусству слова, умению вести дискуссию, полемику, а также учили составлять судебные речи, защищать дела, которые казались безнадежными, аргументировать противоположные точки зрения.

В современной риторике термин «облик» оратора понимается как: 1) внешность; 2) внутренний настрой; 3) поведение во время речи.

Когда оратор появляется перед своей аудиторией и начинает говорить, слушатели первые 2–10 секунд не слышат его, так как смотрят на него и оценивают внешне (вспомните изречение «Встречают по одежке, провожают по уму»).

---

<sup>1</sup> Античные риторика. Москва, 1978; *Аннушкин В.И.* История русской риторика: хрестоматия. 2-е изд., испр., доп. Москва, 2002.

Если ваша внешность будет вызывать удивление, то это может помешать цели: вступить со слушателями в доброжелательный контакт. Например, экстравагантность в причёске, одежде легко может быть истолкована как проявление легковесности, несерьёзности.

Сформулировано основное правило, связанное с внешним видом оратора: внешность его не должна возбуждать у слушателей сильных чувств, таких, как удивление или зависть. В противном случае ему не удастся установить желаемый психологический контакт с аудиторией, она будет отвлекаться.

Внутренний настрой можно формировать ежедневно, с утра настраивая себя на спокойствие и положительное взаимодействие с людьми.

Перед началом речи оратор должен принять удобную для себя исходную позу, свидетельствующую о доброжелательности, внимании к слушателям и готовности приступить к общению. Первые 10–15 секунд следует внимательно и доброжелательно посмотреть на присутствующих, то есть установить с ними зрительный контакт.

Важно помнить о том, что отношение оратора (говорящего) к аудитории должно быть только доброжелательным и профессиональным. Доброжелательность предполагает исключение таких форм речевого поведения, как:

- 1) демагогия (ложь);
- 2) агрессивность в её различных проявлениях (упрёки, угрозы, оскорбления).

Профессиональное отношение к аудитории означает умение работать с любой аудиторией.

Авторы учебников по риторике справедливо отмечают, что раньше, чтобы сделаться оратором, надо было специально изучать и помнить речи своих предшественников. Критически и своеобразно перерабатывая произведения авторитетных авторов, оратор должен не только стараться подражать им, но и периодически мысленно обращаться

к текстам их произведений для того, чтобы сделать свою речь более грамотной, интересной, выразительной. Такие мысленные действия оратора в отношении подготовленной речи ранее считались самой полезной частью обучения. Оратор должен был уметь быстро заучивать текст собственной речи и произносить его так, будто говорит не готовясь заранее<sup>1</sup>.

### 3.2. Типы оратора

Следует отметить то, что у каждого оратора должны быть не только индивидуальные внешние данные, но и индивидуальный, неповторимый ораторский стиль – форма и способ изложения материала. Оратор отличается от актёра тем, что актёр может играть каждый день разные роли, а оратор должен всегда оставаться самим собой, по его образу судят о содержании речи, уровне образованности, воспитанности и профессионализма. Хотя образ оратора индивидуален, всё же он представляет собой социальный тип личности, со своим мировоззрением, эстетическими установками, эмоциональной направленностью, своим интеллектом, образованностью. Типы ораторов выделяются по разным критериям. Ещё в трудах Марка Туллия Цицерона мы находим описание трёх типов ораторов<sup>2</sup>:

1) ораторы велеречивые, обладавшие одинаково величавой важностью мысли и великолепием слов, способные и готовые волновать и увлекать души, разнообразные, неистощимые;

2) ораторы сухие, изысканные, способные всё преподавать ясно речью меткой, отточенной и сжатой; речь этого

---

<sup>1</sup> Петров О.В. Риторика: учебник. Москва, 2006. С. 412–413.

<sup>2</sup> Трактат «Оратор» // Марк Туллий Цицерон. Три трактата о ораторском искусстве / под ред. М.Л. Гаспарова. Москва, 1972.

рода у некоторых была искусна, но не обработана и намеренно уподоблялась ими речи грубой, а у других она достигала изящества и благозвучия, была умеренно пышной;

3) средний тип – умеренный, не обладающий ни изысканностью вторых, не бурливостью первых, смежный с обоими, чуждый крайности обоих; слог такого рода течёт единым потоком, ничем не проявляясь, кроме лёгкости и равномерности.

Итак, у каждого оратора свой стиль поведения и свой способ общения со слушателями. Литературный критик XIX в. В.Г. Белинский писал: «Один оратор могущественно властвует над толпою силою своего бурного вдохновения; другой – вкрадчивой грацией изложения; третий – преимущественно иронией, насмешкой, остроумием; четвёртый – последовательностью и ясностью изложения и т. д.»<sup>1</sup>.

В.И. Андреев в «Деловой риторике», используя принцип доминирования тех или иных личностных качеств, выделяет 16 типов ораторов: эврист, теоретик, авторитетный, интеллигентный, новатор, оптимист, доброжелательный, эрудит, логик, практик, демагог и др.<sup>2</sup> Разумеется, деление ораторов на типы условно, но имеет под собой научную основу. Например, выделяют ораторов, для которых главным средством ораторского искусства является логика рассуждений, и таких, для которых важно воздействовать на слушателей эмоциональностью. Следует помнить о том, что проигрывают те ораторы, которые говорят бесстрастно, неэмоционально. Если оратор не использует богатые возможности русской интонации, не разнообразит темп речи, не продумывает заранее, где сделать смысловые паузы, то его публичная речь звучит

---

<sup>1</sup> Белинский В.Г. Из рецензии на «Общую риторику» Н. Кошанского // Из статей, заметок, рецензий разных лет // Об ораторском искусстве: сборник / авт.-сост. А.В. Толмачев. Москва, 1973. С. 115.

<sup>2</sup> Андреев В.И. Деловая риторика. Москва, 1995.



монотонно, требуя от аудитории большого напряжения и самодисциплины.

Учитывая индивидуальные качества человека и его темперамент, психологи выделяют два основных типа оратора: 1) авторитарный; 2) демократичный. Представители авторитарного типа стараются подчинить аудиторию, не допускают никаких отклонений от нормы в поведении и речи. Они учитывают реакцию слушателей, но предпочитают возвышаться над ними, властвовать над аудиторией.

Ораторы демократичного типа ориентируются на реакцию аудитории и в какой-то мере сами подчиняются аудитории, сливаясь с нею. Они могут менять манеру общения во время выступления, корректировать своё поведение в соответствии с интересами публики, то есть располагают вариантами речевого поведения.

У каждого из названных типов оратора есть свои достоинства и недостатки. Например, внешняя независимость от слушателей, отстранение от них и превосходство над ними может сделать оратора равнодушным к интересам аудитории и к её реакции, а стремление следовать за аудиторией может привести к потере эффекта от выступления, а часто и авторитета. Чтобы избежать ошибок в общении с аудиторией, необходимо определить свой тип оратора и свой стиль общения с нею.

### **3.3. Требования, предъявляемые к оратору**

Существует ряд требований к оратору, описанных в разных учебниках по риторике или специальных работах, посвящённых публичному выступлению. Например, ещё в начале XX в. С.М. Волконский (1860–1937) – внук декабриста С.Г. Волконского, директор императорских театров, автор многих книг и статей по технике актёрского

мастерства – сформулировал следующие правила поведения человека во время публичного выступления<sup>1</sup>:

1. Не ходите вдоль рампы, не поворачивайтесь в профиль к слушателям.
2. Не переминайтесь с ноги на ногу (это создаёт впечатление слабости).
3. Вправо идёте – с правой ноги.
4. Не делайте маленьких шажков (это от беспокойства).
5. Движение должно быть не сразу, не резко.
6. Не смотрите, куда ступить, не отрывайте глаз от слушателя для этого.
7. Быстрая перемена направления походки только при быстрой перемене направления мысли.
8. Всегда смотрите на слушателя.
9. Руки не в карманах!
10. Жест указующий – смотреть в сторону руки; жест патетический – на слушателя.
11. Жест должен останавливаться на слоге слова с логическим ударением.
12. Не придавайте силы словам кивком головы (это ослабляет убедительность).
13. Не ставьте ноги на одной линии.
14. Не меняйте положения во время паузы, только во время речи.
15. Рукопись должна быть в порядке.
16. Не облакачивайтесь на кафедру.
17. Если нервничаете, стойте смирно: никто не заметит.
18. Не теребите пуговицу, не играйте цепочкой, не сморкайтесь в паузе. Делайте это, когда говорите.

---

<sup>1</sup> Волконский С.М. Выразительное слово. Опыт исследования и руководства в области механики, психологии, философии и эстетики речи в жизни и на сцене. Санкт-Петербург, 1913. С. 196–198. Цит. по: *Илатова И.С.* Практическая риторика или человек в контексте речи. Нижний Новгород, 2004. С. 161.

Сформулированы общие требования к оратору. Ритор должен обладать:

- 1) уверенностью в себе во время публичного выступления;
- 2) умением непрерывно говорить на определённую тему;
- 3) умением чётко выражать свои мысли и выстраивать их в логической последовательности;
- 4) умением привлечь внимание аудитории;
- 5) экспрессивностью и яркостью речи при выступлениях;
- 6) в какой-то мере артистизмом;
- 7) умением убеждать, используя риторические приёмы, а также вербальные и невербальные средства языка;
- 8) умением дать ответ на любой заданный вопрос;
- 9) умением демонстрировать свой личный интерес по данной проблеме.

Предлагаются перечни конкретных требований к выступающему публично<sup>1</sup>. Например:

1. Речь должна быть ограничена предметом обсуждения и опираться на строго проверенные и отобранные факты.

2. Не останавливайте взгляд на отдельных лицах. Помните, что долгий пристальный взгляд оставляет неприятное чувство, поэтому скользите взглядом по отдельным слушателям. Это привлекает внимание слушающих и вызывает их расположение.

3. Говорите выразительно, ибо выразительная речь способна передать огромную массу оттенков мысли.

4. Используйте весь запас слов своего лексикона. Старайтесь исключить из своей речи канцеляризмы и вульгаризмы. Избегайте также книжного стиля.

5. Возбуждайте внимание слушателей. Ожидание вызывает интерес и эмоции сильнее, чем что-то неожиданное.

---

<sup>1</sup> Михальская А.К. Основы риторики. Мысль и слово. Москва, 1996. С. 66–80.

В начале речи намекните, что главное будет впереди, и несколько раз напомните об этом. Надо с первых же слов посадить слушателя на «крючок» интереса, на ожидание «сюрприза».

6. Научитесь держать паузу. Это поможет сосредоточить внимание на важных мыслях, подчеркнуть неожиданность выводов, обобщить изложенное.

7. Соединяйте слово с жестом. Часто выразительный жест понятен без слов. Жесты должны быть скупыми, точными и выразительными, соответствовать смыслу речи, сливаться с речью.

8. Мимика должна быть умеренной и доброжелательной.

9. Меняйте темп речи. Это придает ей выразительность. Смена темпа речи меняет и скорость восприятия, не давая слушателю отвлечься. Средний темп русской речи – 120–130 слов в минуту.

10. Меняйте также и тон голоса: он должен то повышаться, то понижаться. Внезапное повышение или понижение тона голоса выделяют слово или фразу на общем фоне.

11. Говорите громко, внятно, отчётливо, выразительно, но не повышайте голоса без особой необходимости, то есть соблюдайте технику речи: дикцию, голос, дыхание.

12. Стремитесь избегать поучительно-назидательных ноток в голосе.

13. Имейте в запасе юмористические истории, шутки, анекдоты, которые в трудных случаях могут вас выручить.

14. Всегда старайтесь начать выступление с чего-то необычного, а конец сделать ярким и насыщенным, поскольку лучше всего запоминается то, что находится с краю, то есть начало и конец выступления. В риторике это называется «эффект края».

15. Всегда в конце речи делайте обобщение сказанного: коротко повторите основные мысли.

### **3.4. Роль невербальных средств в процессе публичного выступления**

Для оратора, особенно начинающего, важно и необходимо знать о том, что поза говорящего во время выступления должна способствовать снятию напряжения в начале выступления и не отвлекать его неудобствами в процессе говорения, то есть оратору необходимо найти такую позу, в которой комфортно держаться перед слушателями. Предлагается несколько рекомендаций по принятию позы выступающим для произнесения публичной речи:

– не изображайте кого-то, не похожего на себя, не надо никого играть, вы – не актёр;

– поза должна быть дружелюбной и позволять вам наблюдать внимательно и непринуждённо за слушателями;

– убедитесь в том, сможете ли вы в этой позе чувствовать себя свободно, излагать мысли непринуждённо;

– эта поза не должна быть напряжённой (ощущайте себя легко и спокойно, как дома).

Обычно таким требованиям отвечает следующая поза: ноги на ширине плеч, центр тяжести тела равномерно распределён по всей плоскости опоры; одна нога выставлена чуть вперёд так, чтобы в наиболее выразительных местах речи вы могли сместить центр тяжести на носок. Колени не напряжены, плечи и руки тоже. При этом руки не надо плотно прижимать к корпусу. Голова и шея несколько выдвинуты вперёд по отношению к грудной клетке. Плечи развернуты, грудь – вперед, живот подтянут, но без нарочитости и так, чтобы всё это не мешало свободе дыхания.

Начиная какое-нибудь важное место в речи, выделите его, сделав полшага вперёд или просто выставив ногу вперёд. Во время пауз иногда делайте небольшое движение назад. Постарайтесь сохранять при этом непринуждённость, и если вам хорошо, удобно, комфортно, то держите её во время выступления.

Однако не переусердствуйте, думая о своём комфорте, так как некоторые действия могут вызвать недовольство слушателей: держать руки в карманах, оттягивать пуговицу, прорези жилета и пр.

Говорить следует глядя на людей, к которым вы обращаетесь. Следите за слушателями, поддерживая их внимание, меняя при этом тон голоса, интонацию, расставляя паузы, ставя риторические вопросы, обращайтесь к слушателям, следите за жестами и мимикой.

Невербальные средства общения должны привлекать внимание аудитории, а не отвлекать его. Важно учитывать характер и виды жестов.

Изменение позы и мимики в теории жеста связывается часто с характером эмоций<sup>1</sup>. Так, положительные эмоции, подъём настроения выражаются движениями, имеющими направление снизу вверх. Отрицательные эмоции – движением руки сверху вниз. Чувство безнадёжности, психологического тупика обычно выражается с помощью падающего движения обеих рук вниз.

Важнейшим правилом всякой жестикуляции является следующее: чем сильнее эмоция, тем интенсивнее должна быть жестикуляция. Но при этом никогда не следует подменять жестом действительные чувства или стараться усилить слабые чувства сильным жестом.

О.В. Петров отмечает, что во время публичной речи эффективно применять следующие виды жестов. Прежде всего, это жесты, усиливающие слова оратора (движения рук и плеч). Это жесты-модификаторы, позволяющие усилить эмоциональность речи. Возможны изобразительные, или передающие, жесты, то есть для разъяснения событий. Актуальны в речи оратора указательные и регулирующие жесты<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Петров О.В. Риторика: учебник. Москва, 2006.

<sup>2</sup> Там же; Ипатова И.С. Практическая риторика или человек в контексте речи. Нижний Новгород, 2004; Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика и культура речи. 13-е изд., стер. Ростов-на-Дону, 2014. С. 44–53.



## ЗАДАНИЯ

**Задание 1.** Ознакомьтесь с высказываниями об ораторе и речи оратора. Прокомментируйте их с точки зрения требований, предъявляемых к оратору и публичной речи.

### *Афоризмы об ораторе и требованиях к нему*

1. Притвориться философом можно, а оратором нет (Марк Фабий Квинтилиан).

2. Искусство оратора прежде всего заключается в том, чтобы никто не замечал искусства (Марк Фабий Квинтилиан).

3. Нужно стараться, чтобы нас не только понимали, но и не могли не понять (Марк Фабий Квинтилиан).

4. Уметь говорить менее важное достоинство, нежели уметь остановиться (Сенека Старший).

5. Добавленное напоследок всегда кажется самым важным (Тит Ливий).

6. Люди необразованные в глазах толпы кажутся более убедительными, чем образованные (Аристотель).

7. Неучёные кажутся богаче словами, ведь у них что на уме, то и на языке (Марк Фабий Квинтилиан).

8. Легче найти новую аудиторию, чем написать новую речь (Дэн Кеннеди).

9. Когда пишешь речь, самое трудное – решить, что делать с руками (Фрэнк Хаббард).

10. Если вам удалось заставить публику засмеяться, она начинает слушать, и тогда вы можете говорить почти что угодно (Герберт Гарднер).

11. Ни один оратор не думает, когда говорит; ни одна аудитория не думает, когда слушает (Ален).

12. Выступая перед публикой, никогда не говорите всего, что знаете. Кто-нибудь в зале может проснуться и попросить вас сказать ещё что-нибудь.

*Требования к речи оратора*

1. Достоинство речи – быть ясной и не быть низкой (Аристотель).
2. Ясность – главное достоинство речи (Аристотель).
3. Дурной человек в речах познается (Менандр).
4. Речь даётся многим, но мудрость редким (Катон Марк Порций Цензорий).
5. Как в жизни, так и в речи нет ничего труднее, как видеть, что уместно (Марк Туллий Цицерон).
6. Образное изложение делает предмет речи видимым (Марк Туллий Цицерон).
7. Оживить речь юмором (Марк Туллий Цицерон).
8. Речь должна иметь хорошее начало и эффектный конец. Но главное, чтобы эти две части были ближе друг к другу (Э. Иден).
9. Речь нуждается в захватывающем начале и убедительной концовке. Задачей хорошего оратора является максимальное сближение этих двух вещей (Г. Честертон).
10. С тех пор как вышло из обычая носить на боку шпагу, совершенно необходимо иметь острый язык (Г. Гейне).
11. Слово – самое сильное оружие человека (Аристотель).
12. Если речь – одежда мысли, то красноречие – элегантный наряд (Скилеф).
13. Громкие слова не всегда влекут за собой громкие дела (Фенимор Купер).
14. Не всегда говори, что знаешь, но всегда знай, что говоришь (Клавдий).
15. Всякая мысль, выраженная словами, есть сила, действие которой беспредельно (Л.Н. Толстой).
16. Кто не умеет говорить – карьеры не сделает (Наполеон).
17. Как человека можно распознать по его обществу, так и о нём можно судить по его языку (Д. Свифт).
18. Заберите у меня всё, чем я обладаю, но оставьте мне мою речь, и скоро я обрету всё, что имел (Д. Уэбстер).



**Задание 2.** Прокомментируйте следующие афоризмы об ораторе.

1. Оратор должен исчерпать тему, а не терпение слушателей (Уинстон Черчилль).

2. Все хорошие ораторы начинали как плохие ораторы (Р. Эмерсон).

3. Долг оратора – не врать (Платон).

4. Оратор не актёр, но и не простак-говорун, он тактик и стратег (В. Гофман).

**Задание 3.** Прочитайте текст. Назовите вид красноречия. Определите тип оратора. Определите роль жестов лектора в процессе произнесения речи. Назовите виды жестов, используемых оратором. Выпишите характеристики мимики лектора. Соответствует ли мимика произносимой речи образу оратора?

Спрятав тетрадку с конспектом, профессор Коробкин Иван Иванович влетел из профессорской в серые коридоры. <...>

Большая математическая аудитория ожидала его.

Вот она!

Стулья, крытые кучами тел, серо-белых тужурок, рубах; тут обсиживали подоконники, кафедру; густо стояли у стен и в проходе; вот маленький стол на качающемся деревянном помосте, усуженном кучами; вот и доска, вот и мела кусочек, и – мокрая тряпка.

Профессор совсем косолапо затискался через тела; сотни глаз его ели. Под взглядами он приосанился, помолодел, зарумянился; нос поднялся, и привздернулись плечи, когда, подпирая рукою очки, поворачивал голову, приговляясь к словам.

Переплеск побежал.

Опершись руками на столик, спиной лопатясь на доску, свисая махрами, с улыбкой побегал, блеснув плутоватыми глазками; и – пред собою их ткнул.

– Господа, – начал он, припадая к столу, – я покорнейше должен просить не высказывать мне одобрения или, – повел удивленно глазами он, – неодобрения... Я перед вами профессор, а не... не... взять в корне... артист; здесь – не сцена, а, так сказать, – кафедра; здесь не театр – храм науки, где я, в корне взять, перед вами явлюсь естественным – да-с – конденсатором математической мысли.

И ждал, осыпаемый новыми плесками, но перестал реагировать; ждал.

– Гм... Научно-математический метод объемлет, – развел свои руки, – объемлет все области жизни; и даже, – тут он подсигнул, – этот метод, взять в корне, является мерою наших обычных воззрений, – он молнил очковым стеклом.

– Господа, ведь научное мировоззрение, – бросил очки на лоб, – опирается, да-с, говоря рационально, на данные, – сделал паузу...

– Биологических, психофизических знаний, которые нашим анализом сводятся к биохимическим, к физико-химическим принципам.

– Факт восприятия, – пальцы зажал в кулак, – разложим, – растопырил он пальцы, – на физико-химические комплексы, которые все разложимы на чисто физические отношения.

– К физике, – бросил направо он, – к химии, – бросил налево он, – сводятся в общем процессы.

– Гм, – в химии всякий процесс, – он приподнял надбровные дуги, – воспринятый в качественном отношении, есть материальный процесс, – рявкнул, – химия, – рявкнул ещё убедительнее, – была, – сделал видом открытие, – до сих пор, в корне взять... гм... гм... наукой о качествах.

С важным открытием, ясно поставленным правой рукой на ладонь, он пошёл на студентов.

– А физика, – он угрожал, – есть наука, в которой количества.

И убеждал их летающим пальцем.

– Поэтому вот, господа, – призывал он глазами к вниманию, – имеем к физической химии мы отношения, да-с, весовые, – и тоненьким голосом бисерил: – то есть такие, которые, – кха, – он закашлялся, – и тем не менее, и однако ж... – он сбился.

Немного попутавшись, вышел: прямою дорогой пошёл в математику.

И победителем бацал по доскам помоста, пропятив живот.

Помахал получасик введением к курсу, потом, схватив мел, перешёл прямо к делу: к доске. Голова тут расшлёпнулась в спину, а ворот вскочил под затылком, поэтому, вставши спиной к студентам, показывал ворот, – не голову, – с очень короткой рукою, закинутой за спину и косолапо качаемой вправо и влево (помощь себе), очень быстро вычерчивал формулы.

– Модуль, взять в корне, – число: то, которое, – он повернул свою голову, – множится логарифмами одного, гм, начала для получения логарифмов другого начала.

Забегал мелком по доске.

Заслуженный профессор на лекциях становился, ну, право, какой-то зернильнею; стаи студентиков, точно воробушки, с перечириком весёлым клевали за формулкой формулку, за интегральчиком интегральчик.

Обсыпанный мелом, сходил уже с кафедры в стае студентов, в которую тыкался он полнощекиным лицом, и бежал с этой стаей к профессорской<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> *Белый А.* Москва / сост., вступ. ст. и примеч. С.И. Тиминой. Москва, 1989. С. 58–59.

**Задание 4.** Выпишите описание жестов. Определите их вид и смысл. Прокомментируйте фразы: «Меблировал свои жесты»; «Станиславщина!».

Какую роль играют жесты в характеристике человека?

Выпишите характеристики мимики. Какое значение имеет жестикуляция и мимика для восприятия персонажа читателем, собеседником?

Мандро (Эдуард Эдуардович фон-Мандро. – Е. Б.) был артист спекуляции.

В обстановке быта ходил, как в халате: с ленивым зевком. Вот фасонная выкройка баки, где каждый волосик гофрирован был, поднялся над креслами и отразился в зеркале. В зеркало он посмотрел и защурил курсивом ресницы, оправив заколотый галстучек; он создавал меблировку для всех своих жестов: откинется – фоны зелёных обоев его вырежут чётко; поднимется – и тонконосый, изысканный профиль его отразится в трюме; подопрет свою голову кистью – под локоть подставятся плоскости малого шкафика, только и ждущие этого. Меблировал свои жесты.

Включал своё имя в компании он, о которых ходила молва, что компании эти лишь вывески. Нет, – для чего были нужны такие дела фон-Мандро, когда силою воли, культурою мог добиться успехов, не портя своей репутации?

Он её портил.

При мысли такой грива иссиня-чёрных волос с двумя вычерченными серебристыми прядями, точно с рогами, лежащими справа и слева искусным прочесом надо лбом, соболиные бакенбарды с атласно-вбелённым пятном подбородка (приятною ямочкой) – дрогнули; съехались брови – углами не вниз, а наверх, сдвигаясь над носом в мимическом жесте, напоминающем руки, соединённые ладонями вверх; между ними слились три морщины, трезубцем, подъятым и режущем лоб; здесь немое страдание выступило.

Точно пением «Misereere» (религиозный служебный мотив католической церкви. – Е. Б.) звучал этот лоб.

Говорили: его спекуляции – странная очень на бирже игра, за которую он получал от кого-то проценты, – вели к понижению русских бумаг на венской, лондонской биржах; был случай, когда, как нарочно, едва не привёл к полнейшему краху одну из тех фирм, где он сам был директором.

Слухи!

В других же делах вызывал восхищение смелостью методов, странными рисками:

– Эдуард Эдуардович мог бы стать гордостью: мог бы стать русской промышленной силою...

– Но он – не наш, – говорили о нём, отходя от него.

Он не гнался.

Он был тот же сдержанный, ласковый, мило рассеянный, всем улыбавшийся ожогом зеркального взгляда: манеры Мандро обличали приёмы искусства, которым, казалось, владел в совершенстве; взглянув на него, всё хотелось сказать:

– Станиславщина!<sup>1</sup>

**Задание 5.** Для улучшения дикции произносите регулярно следующие чистоговорки, которые служат для отработки произношения отдельных звуков.

1. Редька редко росла на грядке, грядка редко была в порядке.

2. Бык тупогуб, тупогубенький бычок; у быка бела губа была тупа.

3. Рыла свинья тупорыла-белорыла, полдвора рылом изрыла, вырыла да подрыла.

4. Повар Пётр, повар Павел. Пётр плавал, Павел плавал.

5. Была у Фро́ла – Фро́лу на Ла́вра навралá, к Лавру пойдет – Ла́вру на Фро́ла наврёт.

---

<sup>1</sup> *Белый А.* Москва / сост., вступ. ст. и примеч. С.И. Тиминой. Москва, 1989. С. 64–65.

6. Везёт Сенька Саньку с Сонькой на санках. Санки – скок, Соньку – с ног, Саньку – в бок, Соньку – в лоб, все – в сугроб!

7. Щетинка у чушки, чешуйка у щучки.

8. Цапля мокла, цапля сохла, цапля чахла, цапля сдохла.

**Задание 6.** Ознакомьтесь с методикой работы с чисто-говорками, скороговорками. Постарайтесь прочитать скороговорку, чётко проговаривая звуки и слова, делая небольшие смысловые паузы.

*Как следует работать со скороговорками  
и с трудноговорками?*

*Методика произнесения*

1. Прежде всего, при работе с ними, как и для развития дикции, для каждого человека нужен свой подход. Если у вас быстрый темп от природы – вам следует заниматься предельно медленно, проговаривая и вникая в каждую букву. А это не совсем лёгкая задача. Если у вас речь замедленная, то вам следует ускорять темп постепенно.

2. Работайте в нескольких темпах, если необходимо. Что это значит? Если у вас медленная речь – работайте в медленном, чуть ускоренном и в быстром темпе. А если вы говорите в быстром темпе – то в медленном и ускоренном.

3. Для начала ознакомьтесь с текстом скороговорки. Уясните её содержание и смысл. Так вы поймёте, что нужно этой фразой сказать.

4. Помните: произносить трудноговорку нужно очень медленно.

5. Найдите в ней наиболее сложные слова. Произнесите их по нескольку раз в медленном темпе. Прodelывайте это до тех пор, пока вы не сможете со смыслом, легко и свободно произносить трудноговорку.

*Запомните:* бессмысленное произношение трудноговорок по слогам – крайне неверное и бесполезное занятие. Но разобравшись с содержанием, вы будете доносить её смысл.

*Трудноговорка*

Как на горке, на пригорке стоят тридцать три Егорки,  
Стоят да на соседний двор поглядывают.

А на том дворе трава, на траве дрова,  
Дрова вдоль двора, дрова вширь двора.

Не вместит двор дров,  
Дрова выдворить на дровяной двор обратно нужно.  
Бросились Егорки с горки.

В четверг четвёртого числа в четыре с четвертью часа  
Лигурийский регулировщик регулировал в Лигурии,  
Но тридцать три корабля лавировали, лавировали,  
Да так и не вылавировали.

И потом протокол про протокол протоколом запрото-  
колировали,

Как интервьюером интервьюируемый лигурийский ре-  
гулировщик

Речисто, да не чисто рапортовал,

Да так зарпортовался про размокропогодившуюся  
погоду,

Что дабы инцидент не стал претендентом на судебный  
прецедент,

Лигурийский регулировщик акклиматизировался

В неконституционном Константинополе,

Где хохлатые хохотушки хохотом хохотали

И кричали турке, который начерно обкурен трубкой:

«Не кури, турка, трубку, купи лучше кипу пик,

Лучше пик кипу купи,

А то придёт бомбардир из Бранденбурга –

Бомбами забомбардирует за то,  
Что некто чернорылый у него полдвора рылом изрыл,  
вырыл и подрыл».

Но на самом деле турка не был в деле.  
Да и Клара-кляча в то время кралась к ларю,  
Пока Карл у Клары крал кораллы,  
За что Клара у Карла украла кларнет,  
А потом на дворе деготниковой вдовы Варвары  
Два этих вора дрова воровали.  
Но грех – не смех – не уложить в орех!  
О Кларе с Карлом во мраке все раки шумели в драке, –  
Вот и не до бомбардира ворам было, но и не до дегот-  
никовой вдовы  
И не до деготниковых детей.

Зато рассердившаяся вдова убрала в сарай дрова:  
Раз дрова, два дрова, три дрова,  
Не вместились все дрова.  
И два дровосека, два дровокола, два дроворуба  
Для расчувствовавшейся Варвары выдворили дрова  
Вширь двора обратно на дровяной двор,  
Где цапля чохла, цапля сохла, цапля сдохла.  
Цыплёнок же цапли цепко цеплялся за цепь.

Молодец против овец, а против молодца сама овца,  
Которой носит Сеня сено в сани,  
Потом везёт Сенька Соньку с Санькой на санках:  
Санки – скок, Сеньке – в бок, Соньку – в лоб,  
Все – в сугроб!

А оттуда только шапкой шишки сшиб,  
Затем по шоссе Саша пошёл, саше на шоссе нашёл.  
Сонька же – Сашкина подружка – шла по шоссе и со-  
сала сушку.



Да притом у Соньки-вертушки во рту ещё и три ватрушки –

Аккурат в медовик, но ей не до медовика –

Сонька и с ватрушками во рту пономаря перепономарит, –  
Перевыпономарит!

Жужжит, как жужелица, жужжит да кружится:

Была у Фрола – Фролу на Лавра наврала,

Пойдёт к Лавру, на Фрола Лавру наврёт, что

Вахмистр с вахмистершей, ротмистр с ротмистершей,

У ужа – ужата, у ежа – ежата,

А у него высокопоставленный гость унёс трость,

И вскоре опять пять ребят съели пять опят

С полчетвертью четверика чечевицы без червотчины,

Да тысячу шестьсот шестьдесят шесть пирогов с творогом

Из сыворотки – из-под простокваши, – о всём том охало,

Колокола звоном раззванивали, да так,

Что даже Константин – зальцбургский бесперспективняк –

Из-под бронетранспортёра констатировал:

Как все колокола не переколоковать, не перевыко-  
локовать,

Так и всех скороговорок не перескороговорить,

Не перевыскороговорить!

Но попытка – не пытка<sup>1</sup>!

**Задание 7.** Прочитайте выразительно стихотворение. Какие составляющие техники речи (голос, фонационное дыхание и пр.) отражены в нём? Прочитайте несколько раз этот текст, обращая внимание на придыхание, шумный набор воздуха, дыхательные и логические паузы. Воздух добирайте во время логических пауз или в конце строчки.

---

<sup>1</sup> Цит. по: Сердюк Н.В., Носкова Л.Г. Риторика для полицейских. Москва, 2013. С. 47–48.

### Правила чтения

Твердо запомни, что, прежде чем слово начать в упражнении,

Следует клетку грудную расширить слегка и при этом  
Низ живота подобрать для опоры дыханию и звуку.

Плечи во время дыхания должны быть в покое, недвижны.

Каждую строчку стихов говори на одном выдыхании.

И последи, чтобы грудь не сжималась в течение речи,

Так как при выдохе движется только одна диафрагма.

Чтение окончив строки, не спеши с переходом к дальнейшей:

Выдержи паузу краткую в темпе стиха, в то же время

Воздух сдержи на мгновение, затем уже чтение продолжи.

Чутко следи, чтобы каждое слово услышано было:

Помни о дикции ясной и чистой на звуках согласных;

Рот не ленись открывать, чтоб для голоса путь был свободен;

Голоса звук не глуши придыхательным тусклым оттенком –

Голос и в тихом звучании должен хранить металличность.

Прежде чем брать упражнения на темп, высоту и на громкость,

Нужно внимание направить на ровность, устойчивость звука:

Пристально слушать, чтоб голос нигде не дрожал, не качался,

Выдох веди экономно – с расчётом на целую строчку.

Собранность, звонкость, полётность, устойчивость, медленность, плавность –

Вот что внимательным слухом сначала ищи в упражнениях<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Стихотворение взято из кн.: Юдина Т.М. Культура речи: учебно-методические рекомендации. Архангельск, 2013. С. 20.

---

## РАЗДЕЛ 4

# ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРАТОРА С АУДИТОРИЕЙ

---

### 4.1. Контакт с аудиторией

Чтобы ориентироваться в аудитории во время публичного выступления, говорящему необходимо установить контакт с аудиторией и правильно вести себя с определённым психологическим типом слушателя. **Контакт** – это общность эмоционально-психического состояния оратора и аудитории; это установившееся в процессе публичного выступления взаимопонимание между оратором и слушателями. Такое взаимопонимание возникает на основе совместной мыслительной деятельности оратора и аудитории, учёные называют это *интеллектуальным сопереживанием*. Очень важно для установления и поддержания контакта с аудиторией жестово-мимическое поведение оратора. Глаза и выражение лица должны отражать те чувства, о которых говорит оратор.

Существует и понятие *эмоциональное сопереживание*, когда оратор и слушатели испытывают похожие чувства при обсуждении одной проблемы.

Необходимым условием установления контакта между оратором и слушателями является установка оратора на уважение своих слушателей, признание в них партнёров в общении.

Контакт оратора с аудиторией может быть полным и неполным, устойчивым и неустойчивым, а также изменяться и в процессе выступления оратора. Речь выступающего также служит установлению контакта со слушателями и его поддержанию. Для этого необходимо продумать начальную и заключительную части выступления: *обращение, приветствие, комплименты слушателям, прощание*. Начинать выступление

следует с формул речевого этикета, как и заканчивать его. В основной части публичной речи рекомендуется использовать конструкции типа: *в начале своего выступления я хотел бы обратить ваше внимание...; теперь перейдём к вопросу о...; во-первых, во-вторых...; в заключение хотелось бы сказать о том, что...* Важно использовать местоименные конкретизаторы, которые усиливают степень контактности, типа: *мы с вами, мы вместе, мы все...*

Обращения к слушателям помогают консолидироваться: *как вы убедились, как вы понимаете, как вы видите...*

Контактность речи могут усилить побудительные предложения типа: *согласитесь, что...; подумайте и скажите...; запомните, что...; прочитайте, повторите, решайте, проанализируйте, согласитесь...*

Важно знать, что на установление контакта между оратором и аудиторией влияют особенности психологии слушателя. Появление оратора перед аудиторией оказывает большое влияние на аудиторию, поэтому он должен уметь скрывать свои волнение, болезнь и правильно настроить слушателей на восприятие речи, сосредоточившись только на теме речи и на выступлении перед аудиторией.

## 4.2. Аудитория и её типы

При подготовке к публичному выступлению необходим учёт *характеристики потенциальной аудитории*: возраст, пол, количественный и социальный состав, профессиональные интересы, уровень образования и общей культуры, физическое состояние, эмоциональный настрой, психологические особенности, отношение к теме выступления, оратору и др.

Оратор должен не только представить аудиторию, но и почувствовать её. Чем больше аудитория, тем легче она реагирует на эмоции, поэтому речь должна быть нагляднее и образнее.

В немногочисленной аудитории с большой по объёму речью выступить легче, потому что контакт со слушателями

более интимен и они меньше устают от соприсутствия.

Оратор обязан:

- уважительно относиться к аудитории;
- видеть в слушателях партнёров общения;
- уметь владеть собой (уверенность в себе определяется степенью владения материалом, когда уже не нужно беспокоиться ни о том, что сказать, ни о том, как сказать);
- уметь преодолевать чувство страха, неуверенности, волнения, застенчивости, которые свойственны даже опытным ораторам;
- постоянно контролировать слушателей во время выступления, определяя их реакцию на слова.

*Основной принцип взаимоотношений оратора и аудитории* – это живое взаимодействие, не «Я» – «ОНИ», а «МЫ», когда аудитория, слушая, участвует в общении.

Основой контакта со слушателями является естественность поведения говорящего. Чем искреннее будет каждый жест, каждое движение тела, каждая интонация, тем быстрее возникнет контакт с аудиторией.

Таким образом, необходимым условием установления контакта между оратором и слушателями является искреннее уважение оратором слушателей, признание в них партнёров в общении.

### 4.3. Психологические типы слушателя

Кроме контакта, выступающему, оратору необходимо знать психологические типы слушателя. В риторике и психологии выделяют разные типы<sup>1</sup>, мы представим лишь часть психологических типов слушателей, которые могут

---

<sup>1</sup> Мищич П. Как проводить деловые беседы. Москва, 1983; Михалкин Н.В., Антюшин С.С. Риторика для юристов: учебное пособие для бакалавров. Москва, 2012. С. 66–71; Юдина Т.М. Культура речи: учебно-методические рекомендации. Архангельск, 2013. С. 74–76.

находиться в аудитории во время публичного выступления (знание их важно в деловом официальном общении, например в деловой беседе):

- *вздорный оппонент, нигилист*;
- *позитивный слушатель (понимающий)* – вежливый, искусный слушатель, не перебивающий собеседника, не навязывающий свою точку зрения;
- *всезнайка*, который изначально имеет установку на то, что он всё знает, и ему не нужно особо слушать выступающего;
- *трусика* – недостаток уверенности в себе, больше молчит, боясь сказать что-то смешное, глупое; он боится вопросов, поэтому жестами выдает своё волнение;
- *заяц* – собеседник, который уклоняется от беседы. Каждый из нас был в роли зайца: боимся выступать на публике... Реакция: *не тушуйся, здесь все свои...*;
- *болтун* – часто и бестактно перебивает выступающего (говорящего), не думая об аудитории (оратор должен стараться не давать повода для его активного участия);
- *хладнокровный, неприступный слушатель* – замкнутый тип, чувствующий себя вне времени и пространства: с ним нужно обсуждать приоритетные для него ценности, он всегда над «проблемой»;
- *незаинтересованный слушатель* – охотно игнорирует весь процесс общения; рекомендуется: придать речи образную форму, наполнить речь эмоциональными фактами, предварительно сделать рекламу будущей речи;
- *важная птица* – не выносит критических высказываний по своим суждениям, считает себя выше оппонента; рекомендуется: не допускать, чтобы он чувствовал себя в роли судьи или эксперта, не критиковать его, использовать метод «да, но...»;
- *почемучка* – только задаёт вопросы, независимо от того, имеют ли они реальную основу или нет, перебивает; рекомендации: спрогнозировать его вопросы, не проявлять эмоций, образно сформулировать предмет мысли в речи;

– *оценщик* – категорический слушатель, судит про себя всё то, что слышит, судит пристрастно; от него нередко можно услышать брань, необоснованные обвинения; любит поучать;

– *толкователь* – рассудительный слушатель; ищет причину сказанной фразе; общаясь с ним, мы ощущаем себя под рентгеном (так общаются обычно врачи, учителя, сотрудники правоохранительных органов);

– *сердобольный* – сочувствующий собеседник, готовый выразить своё сострадание, быстро соглашается с вашей точкой зрения; утешая, советует «не брать в голову», «забыть» (пример – общение людей старшего поколения);

– *диагност* – анализирующий и пристрастный слушатель; перебивает, уточняя детали, сверяя факты, обстоятельства (*Кто вам сказал? Когда именно это было?*). Реакция: *интересный вопрос, хотелось бы узнать, а что вы сами об этом думаете...*;

– *пиявка* – назойливый собеседник; пока не наговорится, не отстанет;

– *фельдфебель* – это звание старшего унтер-офицера, ставшее нарицательным из-за авторитарного стиля общения с подчинёнными; лучшее, на что способен этот тип, – выслушать снисходительно-повелительно. Для этого типа слушателя характерны фразы: *Закрой дверь с той стороны; Я занят! Свободен!*<sup>1</sup>;

– *манипулятор* – тип собеседника, совмещающий в себе свойства всех данных типов. Его цель – вынудить собеседника поступить так, как угодно ему. Способ его нейтрализации: никогда не следует говорить с манипулятором о себе, раскрывать ему свой характер, показывать свои качества; похвалить его, признавать его правоту; спросить у него о том, как бы он поступил в вашей ситуации, ответ тщательно проанализировать.

---

<sup>1</sup> Руднев В.Н. Риторика. Деловое общение: учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. Москва, 2014. С. 258–260.

Вывод: «Не пытайся изменить другого человека, если видишь, что он отличается от тебя. Не удивляйся, если он не следует тому, что ты считаешь образцом поведения. Постарайся понять и оценить положительные черты характера человека, с которым общаешься!» (американский психолог Дэвид Кейрси)<sup>1</sup>.

Обратите внимание на определение характера возможного взаимодействия оратора и аудитории; варианты взаимодействия: сотрудничество говорящего и адресата; «не навязывайся, выслушай собеседника», будь дружелюбен.

В общении с разными типами слушателя могут использоваться две противоположные тенденции: 1) к сближению со слушателем; 2) к индивидуализации, когда речь должна быть ориентирована на близость или отстранение в общении со слушателем.

Для готовящегося публично выступить большое значение имеют планирование и подготовка будущего взаимодействия оратора и аудитории; по схеме: *предмет мысли говорящего* + *слушатель* (кто он?) + *ситуация* (какие проблемы волнуют слушателя?) + *преследуемая говорящим задача*.

Кроме сказанного, важна концентрация знаний, умений и навыков ратора. Знание психологических типов слушателей поможет оратору эффективно взаимодействовать с аудиторией, обусловит непрерывную публичную речь с достижением цели.



## ЗАДАНИЯ

**Задание 1.** Прокомментируйте высказывания известных ораторов и писателей. Подтвердите примерами из личной речевой практики.

---

<sup>1</sup> Цит. по: Овчинников Б.В. Ваш психологический тип. Санкт-Петербург, 1994. С. 9.



1. Люди более склонны говорить, чем слушать других, а между тем не умеющий, не желающий слушать – не помнеет (В. Зубков).

2. Очень мало, кто не становится интереснее, когда перестает говорить (М. Лаури).

3. Я часто раскаиваюсь в том, что говорил, но редко сожалею о том, что молчал (Абу-ль-Фарадж).

4. Научись слушать, и ты сможешь извлечь пользу даже из тех, кто говорит плохо (Плутарх).

5. Лучше помалкивать и казаться дураком, чем открыть рот и окончательно развеять сомнения (Марк Твен).

6. Кто говорит, тот сеет, кто слушает, тот собирает (русская пословица).

7. Природа, давшая нам лишь один орган для речи, дала нам два органа для слуха, дабы мы знали, что надо больше слушать, чем говорить (восточная мудрость).

**Задание 2.** Ознакомьтесь с правилами для слушателя<sup>1</sup>. Запишите их и продолжите этот ряд правил, ориентируясь на свой опыт в общении.

1. Слушать говорящего – главная задача.

2. Относиться к говорящему подобает доброжелательно, уважительно и терпеливо.

3. Необходимо приложить все старания, чтобы выслушать не перебивая.

4. Неуместные вопросы по ходу речи – свидетельство неумения слушать.

5. Колкие замечания по ходу речи – свидетельство неумения себя вести.

6. Не следует переводить процесс слушания в собственное говорение.

---

<sup>1</sup> Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Основы речевой коммуникации. Москва, 1997. С. 93–94.

**Задание 3.** Соотнесите данные высказывания с вашей собственной оценкой умения слушать, а также с профессиональным слушанием граждан, потерпевшего, подозреваемого, свидетелей и пр.

1. Слушать – это вежливость, которую умный человек оказывает глупцу, но на которую этот последний отвечает тем же (А. Декурсель).

2. Искусство слушать почти равносильно искусству хорошо говорить (П. Буаст).

3. Дар красноречия есть необходимое условие приятного собеседника; но в не меньшей степени ему необходима и способность хорошо слушать (Сенека).

**Задание 4.** Соотнесите высказывания с этикой слушания и психологическим типом слушателя<sup>1</sup>.

1. Говори не так, как тебе удобно говорить, а так, как слушателю удобно воспринимать (Скилеф).

2. Кто даёт ответ, не выслушав, тот глуп, и стыд ему (Книга притчей Соломоновых, гл. 18–13).

3. Тот, кто не умеет молчать, редко умеет хорошо говорить (П. Шаррон).

4. Умно говорить – трудно, а умно молчать – еще труднее (К. Боуви).

5. Единственно правильный ответ на нескромный вопрос – молчание (И. Шевелев)<sup>2</sup>.

**Задание 5.** В пособии Т.М. Юдиной психологический тип слушателя обозначен термином «контролер»; человек, который настроен на восприятие другого человека, лояльно

---

<sup>1</sup> Цитаты из кн.: *Ипатова И.С.* Практическая риторика или человек в контексте речи: учебное пособие. Нижний Новгород, 2004.

<sup>2</sup> *Шевелев И.* Афоризмы. Мысли. Эмоции. Москва, 1997.

называется «адаптер»<sup>1</sup>. Ответьте на вопросы теста лично однозначно «да» или «нет». Определите свой психологический тип слушателя. При подведении результатов теста соблюдайте следующую последовательность контролеров (слушателей):

1. Нигилист.
2. Всезнайка.
3. Хладнокровный, неприступный собеседник.
4. Равнодушный, незаинтересованный собеседник.
5. Болтун.
6. Важная птица.
7. Почемучка.
8. Манипулятор.

### *Вопросы<sup>2</sup>*

1. Вы всегда помните о том, что в течение дня Вы ежедневно подвергаетесь оценке со стороны тех, с кем общаетесь, контактируете?

2. Вы считаете, что у человека должно быть достаточно развито чувство независимости, чтобы обсуждать с друзьями, коллегами своё хобби или интерес к домашним животным даже в том случае, если они не разделяют это увлечение?

3. Вы разделяете мнение о том, что самое мудрое – это сохранять достоинство даже тогда, когда имеется сильный соблазн поступить иначе?

4. Если человек достаточно умён для того, чтобы замечать ошибки в речи других, ему следует их поправлять?

5. Когда Вы встречаетесь с незнакомыми людьми, Вы должны быть достаточно остроумны, контактны и очаровательны, чтобы произвести на них впечатление?

---

<sup>1</sup> Юдина Т.М. Культура речи: учебно-методические рекомендации. Архангельск, 2013. С. 74–77.

<sup>2</sup> Там же.

6. Когда Вас представляют другому человеку и Вы не расслышали его имя, Вы должны попросить повторить представление?

7. Вы уверены, что Вас уважают за то, что Вы никогда не позволяете другим выставять себя на посмешище (шутить над собой)?

8. Вы должны быть всегда начеку, а то вдруг другие начнут подшучивать над Вами и выставять на посмешище?

9. Если Вы общаетесь с тем, чья речь – остроумная, выразительная, Вы будете пытаться давать умные ответы или выйти из разговора?

10. Должен ли стараться человек, чтобы его поведение всегда соответствовало настроению компании, в которой он находится?

11. Вы считаете, что должны всегда помогать своим друзьям, потому что может прийти время, когда Вам понадобится их помощь?

12. Полагаете ли Вы, что не стоит оказывать слишком много услуг, потому что мало людей оценивают чужие услуги по достоинству?

13. Лучше, если другие зависят от Вас, чем если Вы зависите от других?

14. Настоящий друг старается помогать тем, кто является объектом его дружбы?

15. Человек должен выставять напоказ свои лучшие качества для того, чтобы его оценили по достоинству или одобрили?

16. Если в компании рассказывают анекдот, который Вы уже слышали, Вы должны остановить человека, который хочет его рассказать?

17. Если в компании рассказывают анекдот, который Вы уже слышали, Вы должны быть достаточно вежливы, чтобы посмеяться над анекдотом?

18. Если Вас приглашают к другу, а Вы предпочитаете сходить в кино, Вы должны сказать, что у Вас болит голова

или придумать какое-то другое объяснение, но не рисковать возможностью обидеть чувства друга, говоря ему действительную причину?

19. Настоящий друг требует, чтобы его близкие поступали всегда наилучшим для него образом, даже когда они не хотят этого?

20. Люди должны упрямо и настойчиво защищать свои убеждения всякий раз, когда кто-нибудь выражает противоположное мнение?

### *Результаты*

5 баллов за каждый ответ «да» на вопросы 6, 13, 14, 20;

5 баллов за каждый ответ «нет».

Суммируйте. Если больше 75 баллов – вы адаптер;

65–75 баллов – контролёр с адаптерской стратегией речевого поведения;

50–60 баллов – контролёр из первых типов: 1, 2, 3 или 4-го;

45–20 баллов – контролёр 5, 6 или 7-го типов;

15–10 баллов – контролёр-«манипулятор».

Установлено, что адаптер – самый позитивный тип собеседника. Искренний, доброжелательный и трудолюбивый, он позволяет спокойно и обоснованно провести любую беседу или дискуссию. Истинными адаптерами считаются Иисус Христос, Сократ. Трусливые же адаптеры постепенно перерастают в контролёров. Из контролёров же выходят хорошие ораторы.

---

## РАЗДЕЛ 5

### СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНИМАНИЕМ АУДИТОРИИ

---

#### 5.1. Способы и приёмы привлечения внимания аудитории

Особую роль в публичном выступлении играют приёмы «живой» речи, которые следует знать выступающему. Мировая риторическая практика накопила арсенал приёмов. Это приёмы установления контакта, приёмы привлечения и удержания внимания, приёмы стимулирования интереса и приёмы диалогизации монолога.

Специалисты утверждают, что начинающему оратору достаточно уметь применять 10–15 приёмов стимулирования внимания и интереса аудитории, хотя такого рода приёмов более 100.

Без концентрации внимания слушателей воздействие говорящего на их сознание и эмоции невозможно. Но внимание аудитории (собеседника) на протяжении речи изменяется, поэтому оратор должен это учитывать и применять различные приёмы управления вниманием публики. В риторике описано большое количество таких способов и приёмов. Представим лишь некоторые из них.

*Приём установления контакта:* начальная пауза для установления контакта, сопровождаемая 5–7-секундным молчанием. Далее следует обращение к публике и этикетная формула приветствия.

*Способы привлечения внимания аудитории<sup>1</sup>:*

---

<sup>1</sup> Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика и культура речи. 13-е изд., стер. Ростов-на-Дону, 2014. С. 276–278, 282–284; Ипатова И.С. Практическая риторика или человек в контексте речи: учебное пособие. Нижний Новгород, 2004.

1) движущийся объект: любой движущийся предмет привлекает внимание. Когда вы появляетесь перед публикой, сам факт появления нового движущегося объекта уже завладевает вниманием людей, хотя бы на несколько секунд – но для начала и этого достаточно. Помните, что выступление начинается не тогда, когда вы начинаете говорить, а как только вы появляетесь в поле зрения публики. В момент вашего появления все люди в аудитории повернут голову на вас: *ага, вот кто у нас следующий, ну, давай, давай, сейчас посмотрим, на что ты способен...* И вы спокойно, уверенно идёте к месту выступления и занимаете центральное место для его реализации;

2) выразительная жестикуляция. Руки – тоже движущийся объект, который хорошо цепляет внимание людей. Жестикуляция выполняет очень важную функцию – она даёт «пищу» для глаз. Обычно мы в общении перегружаем информацией звуковой канал, а зрительный канал у публики скучает. Посмотрели люди, как вы вышли, во что и как одеты, как вы держитесь, – дальше глаза «скучают». Плакаты, слайды и наглядные пособия далеко не всегда есть в запасе. А между тем зрительный канал способен воспринимать в 10 раз больше информации, чем звуковой;

3) контакт глазами. Есть ораторы, которым некомфортно смотреть в зал, поэтому они начинают смотреть по сторонам и теряют контакт с аудиторией. Важное правило для любого оратора – держать глазами аудиторию, в основном центральный сектор, иногда – боковые сектора зала. Держите глазами публику. Опытном публичных выступлений ораторов доказано, что согласно русскому этикету визуальный контакт должен быть 60–70% всего времени публичного выступления;

4) сильный и уверенный голос оратора. Звук голоса сам по себе является сильным раздражителем и не даёт «засыпать» слушателям, даже если они плохо воспринимают содержание речи. Если у вас негромкий голос и вы полагаете,

что публике и так слышно, вы заставляете людей, особенно на задних рядах, напрягать внимание и прислушиваться. А внимание устроено так, что оно скоро исчезает, люди в зале перестают прислушиваться и начинают думать о своём;

5) энергетика речи: энергетика – это эмоциональный заряд человека, его увлечённость материалом, экспрессивность речи. Она держит внимание слушателей лучше, чем многое другое. Заряжённый по энергетике человек становится сильнейшим магнитом слушателей: от него невозможно отвести глаз, он выразителен, он интересен, он привлекателен. И, наоборот, в состоянии безразличия, с монотонной речью нельзя выходить на публику и говорить, это лучший способ разочаровать аудиторию и прослыть скучным оратором;

6) «фактор края» – первая и последняя фраза всегда запоминаются лучше;

7) экспрессия речи: использование выразительных средств речи: тропов, стилистических фигур, риторических вопросов и восклицаний и др. Все должно быть уместно.

Можно использовать и другие приёмы привлечения внимания слушателей к речи выступающего:

- 1) прямое требование внимания слушателей;
- 2) обращение к слушателям с неожиданным вопросом; при этом следует прервать речь, сделать паузу;
- 3) «тайна занимательности» – это приём, при котором предмет речи сразу не называется, а слушатель интригуется;
- 4) вопросно-ответный ход речи: оратор вслух раздумывает над озвученной проблемой, сам задаёт вопросы и сам на них отвечает, выдвигает возможные сомнения и возражения, выясняет их и приходит к соответствующим выводам;
- 5) использование примеров из художественных текстов, пословиц, поговорок, цитат для оживления речи;
- 6) введение элементов юмора, создание шутки, иронии.



## 5.2. Способы и приёмы удержания внимания аудитории

Способы и приёмы, которые мы предлагаем, освещаются в разных учебниках и учебных пособиях по риторике<sup>1</sup>.

Следует помнить о том, что от длинных монологов слушатели быстро устают и начинают разговаривать друг с другом, думать о своём, мешая выступлению. Оратору необходимо владеть приёмами удержания внимания слушателей.

Актуальный и эффективный способ – это всё время что-то менять в своём выступлении. Например:

– *изменять интонацию*: делать свою речь эмоционально насыщенной (ничто так не убаюкивает, как монотонный, «одноцветный» голос оратора);

– *влиять на энергетику общения*: то успокаивать аудиторию голосом, то поднимать на эмоциональную волну;

– *передвигаться*: ходить по аудитории, подходить к первому ряду, отходить назад, активно жестикулировать, так как движущиеся объекты привлекают больше внимания;

– *менять способ донесения информации*: например, 4 минуты – говорение, 3 минуты – слайды, 2 минуты – история из жизни, 3 минуты – вопросы к аудитории.

Опыт публичных выступлений показывает, что как только оратор начинает делать что-то новое – возникает всплеск интереса аудитории к тому, что происходит. Всё новое подсознательно притягивает внимание человека (хотя бы для того, чтобы оценить, не опасно ли это для жизни).

Разнообразие – это определяющий фактор взаимодействия оратора с аудиторией (слушателями).

Один из самых простых приёмов удержания внимания слушателей – это *имитация диалога* (то есть *вопросно-*

---

<sup>1</sup> Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика и культура речи. 13-е изд., стер. Ростов-на-Дону, 2014. С. 276–278, 282–284; Ипатова И.С. Практическая риторика или человек в контексте речи: учебное пособие. Нижний Новгород, 2004.

*ответный ход мысли* как риторический приём). Готовясь к выступлению, вы начинаете беседовать с воображаемым собеседником или уже во время выступления задаете вопросы и сами на них отвечаете. Это позволяет оживить речь, сделать её более «живой», стимулирует внимание слушателей (они становятся как бы свидетелями спора/беседы).

Построить подобный диалог помогают фразы:

*Мне могут возразить...*

*Иногда спрашивают...*

*Иногда мне приходится слышать такие, например, высказывания...*

*...На что я обычно отвечаю...*

*Есть три вопроса, которые мне обычно задают...*

Приведём фрагмент оправдательной речи Брута после убийства Цезаря (в интерпретации У. Шекспира), в котором он использовал этот приём (в данной речи есть также риторические вопросы к слушателям): «...Если в этом собрании есть хоть один человек, искренне любивший Цезаря, то я говорю ему: любовь Брута к Цезарю была не меньше, чем его. И если этот друг спросит, почему Брут восстал против Цезаря, то вот мой ответ: не потому, что я любил Цезаря меньше, но потому, что я любил Рим больше. Что вы предпочли бы: чтоб Цезарь был жив, а вы умерли рабами, или чтобы Цезарь был мёртв и вы все жили свободными людьми?».

После этой пламенной речи народ начал чествовать Брута как народного героя. Правда, не прошло и 10 минут, как после ответной речи Антония тот же народ бросился с горящими факелами жечь дом Брута.

Произведение У. Шекспира «Юлий Цезарь» почти наполовину состоит из подобных фрагментов, где мнение и действия толпы определяются искусством оратора, тем, насколько красиво оратор манипулирует мышлением толпы.

*Приёмы стимулирования интереса слушателей:* апелляция к интересам аудитории. Этот приём характерен для лекторов, которые сразу начинают с главного; условие такого

«прямого включения» – хорошо подготовленная аудитория, чтобы воспринимать материал (например, учебная аудитория).

*Приём диалогизации монолога* используется, как правило, на занятиях с проблемной ситуацией, а также выделяется *приём сопереживания*, когда оратором увлеченно описываются события, связывающие его с аудиторией.

Итак, важно помнить о том, что внимание аудитории нужно привлечь в начале публичного выступления и удерживать в ходе него, для чего следует знать способы и приёмы, воздействующие на внимание, психику и даже подсознание слушателей.

### **5.3. Выразительность речи как коммуникативное качество хорошей речи, средство и способ привлечения и удержания внимания аудитории**

**Речевая выразительность** – это богатство речи, разнообразие используемых в ней языковых средств, эмоциональная окрашенность, оценочность. Выразительность публичной речи достигается эмоционально-экспрессивными элементами речи, включающими оценочные, многозначные слова, синонимы, антонимы, неологизмы (это новые слова, придуманные автором или новые русские и иноязычные слова, не всем ещё понятные), пословицы, афоризмы, фразеологизмы, а также специальные средства создания образности текста (тропы и риторические фигуры).

К специальным средствам создания выразительности и образности речи относятся тропы и стилистические фигуры. Прежде всего, заметим, что в основе тропа лежит сопоставление явлений, сходных по каким-либо признакам или каким-то образом связанных, соотносящихся между собой, сходных по форме, цвету, признаку, качеству, местоположению и пр. **Тропы** – это слова и выражения, употреблённые не в обычном, прямом значении, а в переносном

смысле. К тропам относятся: метафора, метонимия, синекдоха, олицетворение, сравнение, эпитет, аллегория.

*Стилистические фигуры* (их называли «Горгиевы фигуры» по имени софиста, греческого риторика Горгия, который придумал и применил их) не связаны с изменением смысла, они придают выразительность речи, усиливают ее воздействие на аудиторию, как фигуры в танце. Стилистическими фигурами являются следующие: риторический вопрос, антитеза, градация, оксюморон, литота (преуменьшение), анафора (одинаковое начало строк), эпифора (одинаковая концовка строк), каламбур, умолчание, на письме отражающееся многоточием, риторическое обращение и др.

Рассмотрим кратко несколько конкретных тропов и стилистических фигур как специальных средств создания выразительности речи. Дадим определения некоторым понятиям и продемонстрируем их примерами.

Троп **эпитет** – это художественное определение, которое окрашивает речь, позволяет ярче выделить свойства и качества предметов или явлений, например: **румяная зоря, резкая примета, опухший вид, нелепая фотография**. Эпитет помогает точнее создать словесный портрет подозреваемого или политического деятеля, незнакомого человека и др. Например: *Михаил Михайлович Череванин был человек **странный, оригинал, талантливый** человек, **добрая душа** и по временам сильно поклонялся Дионису. Но в его фигуре **широкого размера** не выразилось **древлеславянской** удали; напротив, видно было что-то печальное, слабость видна была, хотя всякий, взглянув на него, сразу поймет, что у него организм **железный, выносливый**...*<sup>1</sup> Или портрет Адама Уорта, грабителя банков XIX в.: «В криминальном архиве Скотленд-Ярда сохранилось следующее описание Адама Уорта: “Невысокого роста, чуть больше полутора метров, сутулый, удлинённый

---

<sup>1</sup> Помяловский Н.Г. Молотов // Избранное. Москва, 1980. С. 149.

череп, голова с залысинами, глаза впалые, но очень выразительные, руки с пальцами пианиста находятся в постоянном движении, как будто что-то ищут, предпочитает носить чёрную одежду на вариант профессорской мантии”». Именно таким предстал на экране главарь преступного мира в культовом советском сериале «Приключения Шерлока Холмса и доктора Ватсона»<sup>1</sup>.

**Метафора** – это перенос значения слова на основе сходства по цвету, форме, качеству, характеру, признаку, действию. Метафора – самый распространённый вид тропа. Метафоры образуются по принципу олицетворения (*чайник убежал, ветер плачет*), овеществления (*стальной характер*), отвлечения (*поле деятельности, круг знакомых*). В роли метафоры могут выступать разные части речи: глагол, существительное, прилагательное и др. Русский язык метафоричен в своей основе, мы постоянно используем в своей повседневной речи метафоры: *стальные нервы, золотые руки, часы встали, теплые отношения, острое зрение; отрезвимся от бумажных привидений*. Для выразительной художественной и публицистической речи характерны развёрнутые метафоры, например: *«Отговорила роща золотая березовым весёлым языком»* (С.А. Есенин).

**Олицетворение** – наделение свойствами человека явлений природы, неживых предметов: *От стен, точно негры, блестящие лаком, несли караул черноногие стулья; массивный буфет рассмеялся ореховой, резаной кожей* (А. Белый. Москва).

**Метонимия**, в отличие от метафоры, основана на смежности, сопредельности понятий. Если для метафоры два одинаково названных предмета, действия или признака должны быть чем-то похожи друг на друга, то при метонимии два предмета, явления, получившие одно название,

---

<sup>1</sup> Уранов С. Профессор тёмных дел // Загадки истории. 2019. № 3. С. 18–19.

должны быть смежными. Слово «смежные» в этом случае следует понимать не просто как «соседние», а несколько шире – «тесно связанные друг с другом как часть с целым». Примерами метонимии являются употребления слов *аудитория, квартира, дом, завод* для обозначения людей.

Словом можно назвать материал и изделие из этого материала (*золото, серебро, бронза, фарфор, чугун, глина*). Так, один из спортивных комментаторов, рассказывая о международных соревнованиях, сказал: «**Золото и серебро** получили наши спортсмены, **бронза** досталась французам».

Довольно часто в метонимическом значении используются географические наименования. Например, названия столиц употребляются в значении «правительство страны», «правлящие круги»: *Переговоры между Лондоном и Вашингтоном; Париж волнуется; Варшава приняла решение* и т. п. Географические названия обозначают и людей, живущих на данной территории. Так, название *Беларусь* синонимично сочетанию *белорусский народ, Украина – украинский народ*.

Разновидностью метонимии является **синёкдох** – троп, сущность которого заключается в том, что называется часть вместо целого, используется единственное число вместо множественного или, наоборот, целое – вместо части, множественное число – вместо единственного, например: *Там шуба из куньего, пышного меха садила в авто – точно в злого, рычащего мопса, метнувшего носом прожектор, в котором на миг зароялась весёлость окаченных светом, оскалённых лиц, – с золотыми зубами* (А. Белый. Москва).

**Аллегория** – иносказательное изображение отвлечённого понятия при помощи конкретного жизненного образа. Она позволяет нагляднее представить предмет речи. Особенно активно этот приём используется в баснях и сказках. С помощью образов животных высмеиваются различные человеческие пороки: жадность, трусость, хитрость, тупость, невежество; прославляются добро,

мужество, справедливость. Так, в народных сказках *лиса* – аллегория хитрости, *заяц* – трусости, *осёл* – упрямства и т. д.

Аллегория – это передача истинного смысла через другой образ на основе сходства в поведении, форме, признаке и т. п. Понятие аллегории тесно связано с понятием метафоры. В аллегории связь между понятием и образом устанавливается по аналогии или смежности. Приведём пример аллегории из речи адвоката: *Итак, вы оправдываете Меценатову. Но пусть же ваше оправдание сослужит и другую службу. Пускай сыскное отделение хотя немножко отучится от своей прямолинейности, от своей прыти, от этой езды в карьер, потому что хотя со стороны и красиво смотреть, как ретивый конь стрелой несётся от Аничкина моста прямо к Адмиралтейству, но при этом часто бывает, что он давит ни в чём не повинных прохожих*<sup>1</sup>.

**Сравнение** – это образное выражение, построенное на сопоставлении двух предметов, явлений, состояний и пр., имеющих общий признак. Оно предполагает наличие трёх данных: *предмет* (то, что сравнивается) – *образ* (то, с чем сравнивается) – *признак* (то, на основании чего одно сравнивается с другим), например: *сонный, как сова днём; молчит, будто язык проглотил; ретивый конь стрелой несётся; дымом рассеялись мечты*.

Стилистическая фигура **оксюморон** – это совмещение противоположных по смыслу, несовместимых понятий, например: *худой толстяк, знакомый незнакомец, счастливый несчастливец* и др.

**Антитеза** – фигура речи; это смысловое противопоставление, выраженное словами-антонимами, например: *Сила телевидения – в слабости книг* (И. Шевелев. Афоризм). Ещё один пример антитезы: *...перед нами не рецидивист,*

---

<sup>1</sup> Легендарные речи адвоката Плевако Ф.Н. URL: [https://pikabu.ru/story/legendarnyie\\_rechi\\_advokata\\_plevako\\_fn\\_5870239](https://pikabu.ru/story/legendarnyie_rechi_advokata_plevako_fn_5870239) (дата обращения: 03.04.2019).

*не бандит, а такой же как и мы законопослушный гражданин; убивают: иногда медленно, а иногда и быстро.*

**Каламбур** – игра слов, основанная на двусмысленности, вызывающая комический эффект, например: *Лучше год, да годное, чем в неделю недельное* (пословица); *Вполне завиральный, вполне либеральный, мужчина с крепчайшей заваркою слов и причмоком в губах говорил, модулируя мысли* (А. Белый. Москва).

**Повтор** – это повторение слов для усиления высказывания, воздействия на слушателей: *десять раз более подходящая (и опять-таки – только подходящая); не могла быть Меценатова в этот день у ювелира Лутугина, никак не могла...; ...обвиняемый был лишён права на защиту, он был лишён права дать свои объяснения.* Особой разновидностью повторов являются анафора и эпифора.

**Анафора** – (единоначатие) – одинаковое начатие фразы, когда предложения или фразы начинаются одним и тем же словом, например: *Есть преступники, которые сожалеют о содеянном, есть преступники, которые жаждут новых преступлений без сожаления...; кто бы ни нашел, кто бы ни украл её (брошь).*

Противоположна анафоре стилистическая фигура **эпифора** (одинаковый конец фразы), например: *Я буду помнить о тебе. Мы все будем помнить о тебе.*

**Инверсия** – изменение обычного порядка слов в предложении для выделения особого смысла, например: *Праздничное мероприятие удалось. Удалось праздничное мероприятие.*

**Риторический вопрос** – это вопрос, не требующий ответа. Он интригует слушателей, создаёт особый риторический приём, который называется вопросно-ответным ходом. Например, из речи адвоката: *В экспертизу сходства почерков я никогда не верил – ни в чистописательную, ни в фотографическую, потому что признание сходства почерков есть решительно дело вкуса. Мне кажется, что почерк похож, а другому, что – нет, и мы*



оба правы. **Что же мы встречаем здесь?** Нашли сходным наклон письма и несколько букв. А между тем, если взглянуть на записку, попросту, без затей, то выйдет, – почерк, решительно неизвестно кому принадлежащий<sup>1</sup>.

**Умолчание** – это стилистическая фигура, заключающаяся в том, что начатая речь прерывается в расчёте на догадку читателя, слушателя, который должен мысленно закончить её. На письме умолчание обозначается знаком многоточия (...), например: *Или ещё лучше: вспомним, что мы трактуем здесь как воровку женщину, действительно ни в чём не повинную – войдем в её положение, пожалеем её, защитим её, отдадим справедливость её характеру, посетуем о несовершенстве наших следственных порядков...*<sup>2</sup>

**Обращения**, которые привлекают внимание к речи, акцентируют его на самом говорящем, например: *Довольно, господа присяжные заседатели! Я вовсе не желаю топтать эту вторую женщину и даже не хочу произносить её фамилии.*

Следует отметить тот факт, что выразительность создаётся в контексте. Например, в контексте слово приобретает переносное метафорическое значение: *Падал ленивый снег* (К.Г. Паустовский). *Он не говорил, а **вырыкивал** слова, и при этом сёк собеседника **молнией** взгляда* (В.П. Астафьев).

С помощью оценочных, в целом изобразительных (стилистических фигур) и выразительных средств (тропов и языковых средств) создаются шутка, юмор, ирония, сарказм. Например: *У нас слова **оратор** и **ораторствовать** вовсе не латинского происхождения, а чисто русского – от слова **орать**. Послушайте наших застольных при тор-*

---

<sup>1</sup> Легендарные речи адвоката Плевако Ф.Н. URL: [https://pikabu.ru/story/legendarnyie\\_rechi\\_advokata\\_plevako\\_fn\\_5870239](https://pikabu.ru/story/legendarnyie_rechi_advokata_plevako_fn_5870239) (дата обращения: 03.04.2019).

<sup>2</sup> Там же.

жественных случаях витий! (П.А. Вяземский). Болтун подобен маятнику: и того и другого надо остановить (Козьма Прутков)<sup>1</sup>.

#### 5.4. Языковые средства создания экспрессивности речи

Кроме специальных средств создания выразительности (тропов и стилистических фигур), разные единицы языка могут служить выразительными средствами: слова, слова с уменьшительно-ласкательными суффиксами, просторечные и жаргонные слова, фразеологизмы, пословицы, предложения, построенные по определённым моделям и др. Коротко остановимся на некоторых единицах языка, играющих большую роль в создании экспрессии и оценочности речи.

Так, *пословицы и поговорки* представляют собой сгустки народной мудрости, они выражают истину, отражённую в накопленном опыте народа. Публичную речь можно начинать и заканчивать пословицей, соответствующей теме или мысли оратора. Существуют словари пословиц и поговорок, из которых можно отобрать соответствующие теме. Например, пословицы из словаря В.И. Даля<sup>2</sup>, отражающие тему «закон»: *Не бойся закона, бойся судьи. Всеу законы писать, когда их не исполнять. Где закон, там и обида. Недолго той земле стоять, где учнут уставы ломать.* Или тематическая группа «начальство – приказ – послушание»: *Ручки делают, а спинка отвечает. Где посадят, там и сиди! Не велят, так и не шевелят. Кто венец надевает, тот и снимает. Чем возить, так лучше погонять.*

**Фразеологизм** – это устойчивое сочетание слов с единым целостным смыслом, который не складывается из значений

---

<sup>1</sup> Прутков Козьма. Черепослов. Мысли и афоризмы. Санкт-Петербург, 2001.

<sup>2</sup> Даль В.И. Пословицы русского народа: в 3 т. Москва, 1993.

слов, его составляющих (он переносный). Словосочетание имеет неизменяемую грамматическую связь и компонентный состав, но в речи фразеологизмы могут трансформироваться. Например: *дело вкуса, упасть в ноги, ни сном, ни духом, двоиться в глазах, езда в карьер*. Или в речи судебной: *Тогда обвиняемый упал приставу в ноги и сознался. И вот обвинение в краже брошки самым нелепым образом ударило в Меценатову, которая, как говорится, «ни сном, ни духом» не была в этом виновна.*

Часто для создания экспрессии, а также для привлечения внимания используются **разговорно-просторечные слова**, то есть свойственные разговорному стилю, например: *подозрительная жилищка, пьяные лихачи, распоясались, Бутырка, бандиты и насильники, хорошенькое основание; ткнуть экспертов..., что они не заметили, с вещественными доказательствами так обмишурились; толпа зевак, собравшихся поглазеть на аварию.*

Употребление в речи **синонимов** – слов, близких по значению, но имеющих разные смысловые оттенки и стилистическую окраску – способствует созданию выразительности и оценочности: *взглянуть попросту, без затей; легковесные и несерьёзные доказательства; сплетни и рассказы.*

**Антонимы** – слова одной и той же части речи, противоположные по смыслу: *виновность – невинность, радость и горе, вместе – в разлуке; первый и последний факт*. Например, в контексте: *...особенный интерес в публице обыкновенно возбуждают такие дела, в которых прокурор и защитник между собою диаметрально расходятся, когда один не сомневается в **виновности**, а другой не сомневается в **невинности** подсудимого.*

**Омонимы** – это слова, одинаковые по написанию и звучанию, но абсолютно разные по значению и происхождению. Их употребление часто способствует созданию каламбуров или шутки, юмора, например:

*Чиновничья неразбериха*

- Вы, кажется, *присутствовали* при этом?
- Нет, я отсутствовал.
- Вот как! Вы были в *отсутствии*?
- Нет, я был в *присутствии*<sup>1</sup> (Сатирикон. 1908).

*В школе*

- Калинин, перечислите мне *предлоги*<sup>2</sup>!
- Зубная боль....
- Что?
- Это мой *предлог*<sup>3</sup>, чтобы не ходить в школу.

Таким образом, языковые средства (просторечные, жаргонные, диалектные слова, фразеологизмы, пословицы, синонимы, антонимы, омонимы, паронимы и др.) способствуют усилению выразительности, акцентуации смысла, а также привлечению и удержанию внимания слушателей.



**ЗАДАНИЯ**

**Задание 1.** Определите вид красноречия. Назовите приёмы воздействия на слушателей.

*15 лет несправедливой поправки*

Однажды к Плевако попало дело по поводу убийства одним мужиком своей бабы. На суд Плевако пришёл как обычно, спокойный и уверенный в успехе, причём безо всяких бумаг и шпаргалок. И вот, когда дошла очередь до защиты, Плевако встал и произнес:

---

<sup>1</sup> *Присутствие* (устаревшее слово) – учреждение.

<sup>2</sup> Как часть речи, изучаемая в школе.

<sup>3</sup> В значении «мотив, повод».

– Господа присяжные заседатели!

В зале начал стихать шум. Плевако опять:

– Господа присяжные заседатели!

В зале наступила мертвая тишина. Адвокат снова:

– Господа присяжные заседатели!

В зале прошел небольшой шорох, но речь не начиналась. Опять:

– Господа присяжные заседатели!

Тут в зале прокатился недовольный гул заждавшегося долгожданного зрелища народа. А Плевако снова:

– Господа присяжные заседатели!

Тут уже зал взорвался возмущением, воспринимая всё как издевательство над почтенной публикой. А с трибуны снова:

– Господа присяжные заседатели!

Началось что-то невообразимое. Зал ревел вместе с судьёй, прокурором и заседателями. И вот, наконец, Плевако поднял руку, призывая народ успокоиться.

– Ну вот, господа, вы не выдержали и 15 минут моего эксперимента. А каково было этому несчастному мужику слушать 15 лет несправедливые попреки и раздражённое зудение своей сварливой бабы по каждому ничтожному пустяку?!

Зал оцепенел, потом разразился восхищёнными аплодисментами.

Мужика оправдали<sup>1</sup>.

**Задание 2.** Прочитайте басню. Подумайте и ответьте на вопросы. Какова роль голоса для человека? Какое значение для человека имеет фигура (стан)? В чём смысл басни? Можно ли голосом и внешним видом воздействовать на слушателей? Аргументируйте ответ.

---

<sup>1</sup> Легендарные речи адвоката Плевако Ф.Н. URL: [https://pikabu.ru/story/legendarnyie\\_rechi\\_advokata\\_plevako\\_fn\\_5870239](https://pikabu.ru/story/legendarnyie_rechi_advokata_plevako_fn_5870239) (дата обращения: 03.04.2019).

*Стан и голос*

Хороший стан, чем голос звучный,  
Иметь приятней во сто крат.  
Вам это пояснить я басней рад.

Какой-то становой, собой довольно тучный,  
Надевши ваточный халат,  
Присел к открытому окошку  
И молча начал гладить кошку.  
Вдруг голос горлицы внезапно услышал...  
«Ах, если б голосом твоим я обладал, –  
Так молвил пристав, – я б у тещи  
Приятно пел в тенистой роще  
И сродников своих пленял и услаждал!»  
А горлица на то головкой покачала  
И становому так, воркуя, отвечала:  
«А я твоей завидую судьбе:  
Мне голос дан, а стан – тебе!»<sup>1</sup>.

**Задание 3.** Найдите специальные средства выразительности в художественном тексте (в романе А. Белого «Москва») и назовите их. Какую роль они играют в данных фразах?

1. Огорчённой овцой ходила по комнатам в дезабилье; докисала у окон: висели грустины над ней, как гардины.  
2. Веденяпин умел замирать и казаться невидимым трупом; но труп закипал ураганом движений и языком, являющим гамму от рёва до... детского плача; да: вихри и бури! Потом – мёртвый штиль; средних ветров не знал: и лицо было странною помесью: явной мартышки, осла и Зевеса (бог-зверь). Внушал ужас. Внушал поклонение. В частной гимназии был

---

<sup>1</sup> Прутков *Козьма*. Черепослов. Мысли и афоризмы. Санкт-Петербург, 2001. С. 178.

установлен единственный культ: Веденяпина; перед уроком его в младших классах крестили свои животы. 3. Василисе Сергеевне приснилось: сказали: «Спасайтесь!» – «А что?» – «В переулочек пришла ядовитая женщина!». И ужасаясь, сгурбились в столовой: под рыжею тучей, припав головою к окошку, стояла огромная женщина в синих очках, расширяясь ими до ужаса – в стекла: они – в коридорик, защёлкнувши двери, но – зная, что рядом уже, озарённая белой луной, за стеною стоит, отравляя их серноокислым дыханием. 4. Василиса Сергеевна давно поняла, что профессор отсутствием только присутствует в доме; присутствием он вызывал раздражение; и на лице её кисло теперь разыгралась драма; утрами и днями она журавлихой слонялась в своём абрикосовом платье, которое висло; и плюшевой, пальмовой тальмою куталась. 5. Многозубое время – изгрызло всю душу; и – грызло лицо; многозубое время грызёт даже камни. Дом – каменный ком – проступил угрожающим серо-ореховым боком с Телячьей площадки: и дверью, как трещиной, скалился. <...> Съел его дом черноротый – подъездом.

**Задание 4.** Определите вид средств выразительности и их роль в следующих высказываниях.

1. Преступность, превратившись в мафию, обретает неприступность (И. Шевелев).

2. Там, где безнаказанность, там непредсказуемость (И. Шевелев).

3. В смутное время фильм ужасов сходит с экрана на сцену жизни (И. Шевелев).

4. Одни любезны по долгу службы, другие – по зову сердца (И. Шевелев).

5. Дамоклов меч рубит под корень творческую активность (И. Шевелев).

6. Счастлив – способный прощать. Камень на сердце – тяжёлая ноша (И. Шевелев).

7. Иногда язык существует как бы отдельно от человека – скажем, «добрая душа и злой язык» (И. Шевелев).

8. Сверхчеловек и недочеловек – это по сути две грани аморальности (И. Шевелев).

9. В глубине всякой груди есть своя змея (Козьма Прутков).

10. Век живи – век учись! И ты, наконец, достигнешь того, что, подобно мудрецу, будешь иметь право сказать, что ничего не знаешь (Козьма Прутков).

11. Легче держать вожжи, чем бразды правления (Козьма Прутков).

12. У человека для того поставлена голова вверху, чтобы он не ходил вверх ногами (Козьма Прутков).

13. *Анекдот*: врачи бывают трёх видов: первые – от Бога, вторые – иди с Богом, третьи – не дай Бог<sup>1</sup>.

**Задание 5.** Произведите анализ выразительных средств во фрагментах защитительной речи. Ответ оформите в виде таблицы.

Тропы	Стилистические фигуры	Языковые средства

1. Он будто целиком взят из самых странных романов нашей эпохи: в нём есть и карамазовская кровь, есть большое сходство с Позднышевым из «Крейцеровой сонаты», он отчасти сродни и много думающим жуирам, постоянно изображаемым французскими писателями. Самая его фамилия «Иванов», подобно заглавию чеховской комедии, будто хочет сказать нам, что таких людей много расплодилось в наше время. Конечно, он погиб из-за любовной страсти,

---

<sup>1</sup> Аргументы и факты. 2018. № 42. С. 37.



из-за того чувства, которое так часто и громко заявляет о себе в процессах и над которым так мучительно думал Толстой, когда писал свою «Крейцерову сонату»<sup>1</sup>.

2. Где же «ужасающая погода», о которой говорится в обвинительном акте, где «темнота от нашедших туч», где гром и молния, где все атмосферные ужасы, столь злобно способствовавшие осуществлению демонического преступного замысла? Их не было! Они понадобились только при составлении обвинительного акта, как бутафорские принадлежности<sup>2</sup>.

3. Клуб червонных валётов – преступное сообщество, действовавшее в Российской империи в 1871–1875 гг. с целью «похищения чужого имущества посредством выманивания, подложного составления документов, введения в обман».

*4. Речь присяжного поверенного Ф.Н. Плевако  
в защиту Мазурина*

Я не хочу, да и не должен, господа присяжные, злоупотреблять вашим терпением. Не из-за вас, о нет, – недели труда неустанного, недели внимания неослабного доказали, что вы сил не жалуете, когда это нужно для общего блага; я должен поступиться моим правом вот для этих десятков людей, среди которых много виновных, но много и невинных, много таких, над которыми тяготеют несчастно сложившиеся улики и не пускают их к свободе и счастью, много и таких, чье прошлое тёмно, от чьих дел отталкивает, но которые ждали и хотят вашего суда, хотят вам сказать, что и в них не погибло всё человеческое, что и к ним не следует относиться безучастно, что и их не надо судить холодно, жестоко и бессердечно.

---

<sup>1</sup> *Климович О.В.* Языковая личность адвоката в контексте юридического дискурса (на материале речей С.А. Андреевского и Н.П. Карабчевского): дис. ... канд. филол. наук. Уфа, 2016. 215 с.

<sup>2</sup> См. там же.

Защищаемый мной А. Мазурин не должен претендовать на это: с трибуны обвинения, откуда подсудимые привыкли слышать слово, от которого леденеет кровь в их жилах, слово, от которого умирает надежда увидеть дом и семью и когда-нибудь встретить светлое утро свободного дня свободным человеком, с этой трибуны Мазурин услышал другое слово – животворящее, воскрешающее. Как звуки порванных цепей узника, как слово дружбы и любви оно в его душе: ему верят, что он невиновен, ему верят, что руки его не совершали бесчестного дела, ему возвращают незапятнанное имя, это счастье, ценность которого люди постигают только тогда, когда им грозят отнять его, разорвать, смять, погрести под тяжестью общественного приговора.

Защита счастлива, что ей не приходится вести борьбы с обвинением, не приходится ставить подсудимого в томительное ожидание того, кто из борцов одержит верх в вашем решительном ответе, что обвинитель уже сказал то самое по убеждению, что я должен был говорить прежде всего по долгу.

Благодарно, со страстью выслушали мы это слово, изумляясь тому, что ни масса данных, ни гигантские размеры задачи не увлекли обвинения и оно ни разу не сбросило в одну общую массу виновных и оправдавшихся и не закрыло глаз от того, что разбивало первоначальные взгляды, ясно и внятно говоря непредубеждённому уму о необходимости уступок в интересе правды.

В числе оправдавшихся, бесспорно, первое место принадлежит Мазурину. Он более чем невиновен, он – лакомая жертва в руках тех, кто, подобно древней распущенной римской черни, за хлеб и наслаждение поступаются всеми правами и обязанностями, поступаются тем легче, что они приносят в жертву не свои, а чужие права, не свои, а чужие карманы.

Мне не нужно перечислять перед вами всех обстоятельств дела, чтобы убедить в этом. Дайте себе отчёт: чело-

век, одарённый счастливой судьбой, весьма значительным состоянием, до сих пор сохранившимся, имел ли он надобность поступать в общество, промышленяющее обманами, чтобы добыть себе рубль на наслаждения; могли ли те, с кем его мешают, принять его в долю, когда он сам, как богатый юноша, мог быть только целью их нападков?

От свидетелей вы знаете, что он не дисконтер, что он, учитывая векселя Попову, учитывал лишь по приязни, не скидывая ни рубля.

Вы знаете от Петрова, что едва Мазурин узнал, что Шпейер обманом выманил у Еремеева вексель, как он уничтожил вексель и даже не искал вперёд данных 2500 рублей.

Вы знаете, что перед выдачей Мазурину векселя для того, чтобы его убедить в богатстве Еремеева, от последнего взяли на имя Мазурина доверенность на управление домом, а Петров (поверенный от Еремеева) показал, что никакого дома, который бы находился в личной собственности Еремеева, вовсе не было. Очевидно, обман был направлен не против Еремеева, а против Мазурина; средство было пущено то же, какое уже не раз всплывало на свет в этом деле: доверенностью обманывали того, кому её вручали.

Конечно, будь все эти данные в руках обвинителя (векселя, доверенность на управление домом на имя Мазурина), едва ли бы он привлёк подсудимого. Но я не виню, не осуждаю его. Предприняв геркулесову работу – перечитать десятки тысяч листов, описывающих десятки лет распущенной жизни, по меньшей мере распущенной юности, и не встретив на пути ни одного светлого лица, ни одного светлого факта, обвинитель поддался чувству брезгливости. Подвалы культурного мира, заражённые пороком, куда ему пришлось спуститься, раздражали чувство. Под этим общим впечатлением, под этой общей антипатией к среде, с которой пришлось столкнуться нравственно развитой личности блюстителя закона, в нём припустилась критическая способность, способность анализа

отдельных явлений: все лица, все вещи казались грязными, хотя между ними попадалась завлечённая случайно, заманенная обманом личность другого мира и другого склада. Так в притоне разврата силой захваченная честная женщина краснеет от стыда при входе постороннего человека, а он считает этот румянец непорочности за средство обольщения блудницы.

Под этим-то общим негодующим чувством создалось грандиозное обвинение, где на каждом шагу было заметно, как моралист, оскорблённый распущенностью наблюдаемой и изучаемой им среды, оставлял назади спокойного юриста, сравнивающего подлежащие его ведению факты с мерой свободы и запрета, начертанными в законе. Вторичное рассмотрение здесь, на суде, убедило обвинителя в излишестве его требований: он отступил. Задача защиты и ваша идти далее и ещё поискать в этом деле ошибок и вернуть дело на строго законную почву.

Мазурина же, а через него и всему обществу да послужит его привлечение уроком. Мало быть честным человеком в сознании своей совести; нет, надо заботиться, чтобы в наш дом, в наш круг не вошли люди недостойного образа жизни, и сближением с ними не надо вводить в соблазн и в сомнение карающее общественное мнение и представителей Закона. Вот она какова, неразборчивость связей. Шесть лет, как привлечен Мазурин к делу, и шесть лет будущее было для него загадкой. Ни одной ночи, ни одной зари пробуждающегося дня не покидала тяжёлая мысль о страшном судном дне души молодого человека, отравляя счастье, усугубляя горе обыденной жизни. Пора положить конец! Мазурин ждет вашего слова, вашего разрешающего слова, как возмездия за отравленную жизнь и за безвозвратно погибшую юность<sup>1</sup>!

---

<sup>1</sup> Легендарные речи адвоката Плевако Ф.Н. URL: [https://pikabu.ru/story/legendarnyie\\_rechi\\_advokata\\_plevako\\_fn\\_5870239](https://pikabu.ru/story/legendarnyie_rechi_advokata_plevako_fn_5870239) (дата обращения: 03.04.2019).

---

## РАЗДЕЛ 6

# КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

---

Каждое публичное выступление говорящий должен проанализировать с позиций положительных и отрицательных моментов с целью накопления опыта и выработки новых правил публичного выступления. В риторике и теории речевой коммуникации существует определённый алгоритм оценки эффективности публичного выступления, построенный на особенностях публичной речи и требованиях к говорящему, риторических знаниях типов аудитории и психологических типов слушателя, объективных факторов общения. Предлагаем два алгоритма оценки эффективности публичного выступления.

### *Схема 1<sup>1</sup>*

1. Для начала следует оценить постановку целей и задач выступления: насколько тема выступления актуальна, изучена ли подробно, показал ли автор, чем обусловлен его интерес к данной области.

Приветствуется освещение темы с новой стороны, или тема в принципе новая и не исследованная.

Критерии оценки публичного выступления по постановке задач и их решения в данной области исследования касаются и их соответствия. Случается, что решение задач абсолютно не применимо к заявленным целям доклада.

2. Теперь предстоит оценить публичное выступление по содержанию речи оратора по следующим критериям:

– достоверность информации;

---

<sup>1</sup> *Ворожбитова А.А.* Лингвориторика: основы речевого самосовершенствования: учебное пособие. 2-е изд. с изм. Сочи, 2018. С. 50–53.

– использование визуального материала;

– практическая значимость.

3. Организация речи будет оцениваться по следующим критериям публичного выступления:

– плавность перехода от одной части речи к другой;

– последовательность всех частей монолога;

– заключение, подтверждающее единство всех составляющих.

4. Презентация речи оратора и оценка эффективности публичного выступления по критериям качества речи и манере держаться:

– использование визуального материала;

– было ли изложение ярким и приятным аудитории или нудным;

– использование визуального материала;

– насколько удачной была манера держать себя перед аудиторией.

5. Анализ публичного выступления также учитывает и личные достижения оратора. Например:

– установление контакта с аудиторией;

– подлинный интерес аудитории и к теме, и к манере изложения;

– активное участие аудитории через вопросы и ответы;

– формирование нового мнения, заданного оратором по теме выступления;

– готовность поддержать при необходимости оратора либо полное отчуждение аудитории от его продвигаемых взглядов.

## ***Схема 2***

1. Изложение темы:

– по существу вопроса, лаконичное, конкретное;

– вызывающее интерес, удерживающее внимание на протяжении всего выступления;

– пятичастная структура выступления: зачин, вступление, основная часть, заключение, концовка (удачный, контактоустанавливающий зачин; чёткость вывода в заключении, этикетные формулы вежливости в концовке, «эффект края»).

2. Степень раскрытия темы, глубина освоения материала:

– затронуты различные аспекты рассматриваемого вопроса;

– новизна знаний (сообщение наряду с общеизвестной информацией последних, «свежих» фактов);

– констатация/постановка проблем.

3. Самостоятельность, оригинальность мышления:

– минимум дословных заимствований из источников;

– при ссылках на компетентных авторов излагается собственный взгляд на проблему.

4. Логическая точность:

– умение выделить главную мысль и ключевые моменты и подчинить им изложение информации;

– аргументирование мнения и убедительность доказательств.

5. Соответствие языковой норме культуры речи:

– адаптация письменной научной речи к устно-речевому стилю (популярная, доходчивая форма изложения);

– точность понятий и значений слов;

– правильность произношения слов и структурирования предложений.

6. Стиль выступления:

– выразительность речи;

– выделение смысловых блоков в предложении паузами;

– достаточная громкость и адекватный темп речи;

– уместность жестикуляции и мимики;

– хорошо ли держался оратор; был ли установлен контакт с аудиторией?

7. Использование средств наглядной демонстрации материала:

- удачны ли иллюстрации;
- соблюдены ли правила оформления компьютерной презентации?

8. Степень готовности к выступлению:

- чтение конспекта тезисов;
- фрагментарное чтение конспекта тезисов;
- свободное изложение материала.

9. Соблюдение регламента; рациональность объёма информации в заданных временных параметрах.

10. Быстрота реакции и демонстрация компетентности при ответах на вопросы.



## ЗАДАНИЯ

**Задание.** Прочитайте текст вслух. Произведите риторический анализ текста по схеме: 1) вид красноречия; 2) характеристика ситуации произнесения публичной речи; 3) особенности личности оратора; 4) приёмы воздействия на аудиторию; 5) достижение цели говорящим.

Используйте критерии эффективности публичного выступления.

### **Текст 1**

*Жизнь прекрасна!*

*(Покушающим на самоубийство)*

Жизнь пренеприятная штука, но сделать её прекрасной очень нетрудно.

Для этого недостаточно выиграть 200 000, получить Белого Орла, жениться на хорошенькой, прослыть благонамеренным – все эти блага тленны и поддаются привычке.



Для того, чтобы ощущать в себе счастье без перерыва, даже в минуты скорби и печали, нужно: а) уметь довольствоваться настоящим и б) радоваться сознанию, что «могло быть и хуже». А это нетрудно:

Когда у тебя в кармане загораются спички, то радуйся и благодари небо, что у тебя в кармане не пороховой погреб.

Когда к тебе на дачу приезжают бедные родственники, то не бледней, а торжествуя восклицай: «Хорошо, что это не городовые!».

Когда в твой палец попадает заноза, радуйся: «Хорошо, что не в глаз!».

Если твоя жена или свояченица играет гаммы, то не выходи из себя, а не находи себе места от радости, что ты слушаешь игру, а не вой шакалов или кошачий концерт.

Радуйся, что ты не лошадь конножелезки, не коховская «запятая», не трихина, не свинья, не осел, не медведь, которого водят цыгане, не клоп... Радуйся, что ты не хромой, не слепой, не глухой, не немой, не холерный... Радуйся, что в данную минуту ты не сидишь на скамье подсудимых, не видишь пред собой кредитора и не беседуешь о гонораре с Турбой.

Если ты живёшь в не столь отдалённых местах, то разве нельзя быть счастливым от мысли, что тебя не угораздило попасть в столь отдалённые?

Если у тебя болит один зуб, ликуй, что у тебя болят не все зубы.

Радуйся, что ты имеешь возможность не читать «Гражданина», не сидеть на ассенизационной бочке, не быть женатым сразу на трех...

Когда ведут тебя в участок, то прыгай от восторга, что тебя ведут не в геену огненную.

Если тебя секут березой, то дрыгай ногами и восклицай: «Как я счастлив, что меня секут не крапивой!».

Если жена тебе изменила, то радуйся, что она изменила тебе, а не отечеству.

И так далее... Последуй, человече, моему совету, и жизнь твоя будет состоять из сплошного ликования<sup>1</sup>.

## **Текст 2**

### *Обвинение жестокости*

Сегодня у нас необычный суд. Нет адвоката, нет свидетелей, нет присяжных.

Сегодня я обвиняю Жестокость, которая тихо закралась в души людей и торжествует там.

Люди, опомнитесь! Неужели вы не видите, как все сильнее и сильнее ожесточаются ваши сердца! Не кажется ли вам, что вы стали менее чувствительны к чужому горю и даже к горю своих близких?

127 лет... Вдумайтесь в эту цифру. Много это или мало? Согласитесь, 127 лет – это мгновение в истории человечества.

127 лет – всего лишь столько мирных было лет. Мгновение! Все остальные – войны, войны, войны... Большие и малые. Пятилетние и столетние. В их пучине погибли миллионы...

Учёные подсчитали, что в войнах на планете в XIX в. погибло 6 миллионов человек, а в нашем, еще не закончившемся XX в. в десять раз больше – 60 миллионов!

Отец водородной бомбы Эдвард Тейлер «успокаивал» своих сограждан тем, что в атомной войне погибнет всего лишь несколько десятков американцев, а обожжённые и раненые не долго будут обременять живых.

Но мы помним слова и другого американца. Когда Альберта Эйнштейна спросили, каким оружием будут

---

<sup>1</sup> *Чехов А.П.* Сочинения: в 4 т. Т. 1: Рассказы и повести 1880–1888. Москва, 1984. С. 163–164.

пользоваться люди в третьей мировой войне, он ответил, что если она произойдет, то в четвертой люди будут пользоваться каменными топорами.

Посмотрите только, сколько убийств совершается каждый день. Неужели вас не потрясает смерть ни в чём не повинных детей, женщин, стариков, которые погибают в бывших республиках нашей страны из-за междоусобиц? А сколько детей остается ежедневно, ежечасно сиротами?

Можем ли мы быть равнодушными к этим несчастьям? Будем ли продолжать смотреть друг на друга с ненавистью, озлоблением?

Я призываю вас к милосердию! Искорените из своего сердца жестокость. Не дайте ей приобрести безграничную власть над Вашей жизнью<sup>1</sup>!

---

<sup>1</sup> *Ипатова И.С.* Практическая риторика или человек в контексте речи: учебное пособие. Нижний Новгород, 2004. С. 264.

---

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

---

Публичная речь – это главная часть риторики, которую в современной риторике выделяют в особый раздел – ораторику, понимая её в узком смысле как мастерство публичной речи.

Человек, говорящий публично, не всегда является оратором в прямом значении этого слова, но он должен обладать знаниями ораторики, достаточными для правильного вербального и невербального поведения перед слушателями, аудиторией.

К публичному выступлению следует готовиться заранее, чтобы речь звучала убедительно, интересно. Выступление должно быть четким, компактным, оно должно содержать определённые идеи в ясном, прозрачном виде.

Допускаются разные формы произведения публичной речи: чтение с листа, особенно если речь идёт о статистических данных, воспроизведение её по памяти с чтением отдельных фрагментов, речь по памяти, речь-экспромт.

Мастерство оратора заключается и в том, чтобы суметь установить 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 и скорректировать своё речевое поведение. Это возможно лишь при хорошем, грамотном владении материалом.

Прежде всего необходимо знать, какие требования к оратору предъявляются, чтобы получить умения и выработать навыки говорить публично, официально. Для этого следует запомнить рекомендации оратору, выработанные ещё со времён античной риторики.

Необходимо иметь свой стиль, соответствующий темпераменту и психологическому типу, не ориентироваться на подражание другим известным ораторам, чтобы не выглядеть неестественно, наигранно.

Публичная речь должна быть выразительной, поэтому следует знать и использовать специальные средства создания образности, которые называются тропами и стилистическими фигурами, а также средства языка: синонимы, антонимы, омонимы, паронимы, просторечные, многозначные слова, фразеологизмы, пословицы.

Все выразительно-изобразительные средства должны соответствовать содержанию речи, усиливать её в смысловом и эмоционально-оценочном плане, способствовать привлечению и удержанию внимания слушателей, аудитории.

---

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

---

1. **Абрамова, Н. А.** Риторика : учебное пособие для бакалавров / Н. А. Абрамова, С. И. Володина, И. А. Никулина ; отв. ред. С. И. Володина. – Москва : Проспект, 2014. – 280 с. – Текст : непосредственный.

2. **Александров, Д. Н.** Риторика, или Русское красноречие : учебное пособие / Д. Н. Александров. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2015. – 351 с. – Текст : непосредственный.

3. **Андреев, В. И.** Деловая риторика : практический курс для творческого саморазвития делового общения, полемического и ораторского мастерства / В. И. Андреев. – Москва : Народное образование, 1995. – 208 с. – Текст : непосредственный.

4. **Аннушкин, В. И.** История русской риторики : хрестоматия / В. И. Аннушкин. – 2-е изд., испр., доп. – Москва : Флинта : Наука, 2002. – 413 с. – Текст : непосредственный.

5. Античные риторики / ред. А.А. Тахо-Годи. – Москва : Изд-во Московского университета, 1978. – 352 с. – Текст : непосредственный.

6. **Аристотель.** Риторика. Поэтика / Аристотель ; пер. О. Цыбенко, В. Аппельрота. – Москва : Лабиринт, 2000. – 224 с. – Текст : непосредственный.

7. **Беглова, Е. И.** Риторика : учебное пособие / Е. И. Беглова. – Нижний Новгород : НА МВД России, 2019. – 164 с. – Текст : непосредственный.

8. **Белинский, В. Г.** Из рецензии на «Общую риторику» Н. Кошанского // Из статей, заметок, рецензий разных лет / В. Г. Белинский // Об ораторском искусстве : сборник / авт.-сост. А. В. Толмачев. – Москва, 1973. – 367 с. – Текст : непосредственный.

9. **Белый, А.** Москва / А. Белый ; сост., вступ. ст. и примеч. С. И. Тиминой. – Москва : Советская Россия, 1989. – 768 с. – Текст : непосредственный.

10. **Введенская, Л. А.** Риторика и культура речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – 13-е изд., стер. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2014. – 537 с. – Текст : непосредственный.

11. **Волконский, С. М.** Выразительное слово. Опыт исследования и руководства в области механики, психологии, философии и эстетики речи в жизни и на сцене / С. М. Волконский. – Санкт-Петербург, 1913. – Текст : непосредственный.

12. **Ворожбитова, А. А.** Лингвориторика: основы речевого самосовершенствования : учебное пособие / А. А. Ворожбитова. – 2-е изд. с изм. – Сочи : Изд-во СГУ, 2018. – 176 с. – Текст : непосредственный.

13. **Гойхман, О. Я.** Основы речевой коммуникации : учебник для вузов / О. Я. Гойхман, Т. М. Надеина. – Москва : ИНФРА-М, 1997. – 272 с. – Текст : непосредственный.

14. **Даль, В. И.** Пословицы русского народа : в 3 т. / В. И. Даль. – Москва : Русская книга, 1993. – Текст : непосредственный.

15. **Душенко, К. В.** Мысли, афоризмы и шутки выдающихся женщин / К. В. Душенко, Г. П. Манчха. – 7-е изд. – Москва : Эксмо, 2008. – 640 с. – Текст : непосредственный.

16. **Дюбуа, Ж.** Общая риторика / Ж. Дюбуа [и др.] ; пер. с франц. – Москва, 1986. – 391 с. – Текст : непосредственный.

17. **Зиннуров, Ф. К.** Культура речи в юридическом общении : учебно-методическое пособие / Ф. К. Зиннуров, В. Ф. Габдулханов, Г. Г. Чанышева. – Казань : КЮИ МВД России, 2013 – 168 с. – Текст : непосредственный.

18. **Зоценко, М. М.** Парусиновый портфель. Рассказы разных лет. Сентиментальные повести. Мишель Синягин. Повести и рассказы / М. М. Зоценко. – Москва : Дом, 1994. – 432 с. – Текст : непосредственный.

19. **Иванова, С. Ф.** Специфика публичной речи / С. Ф. Иванова. – Москва : Знание, 1978. – 126 с. – Текст : непосредственный.

20. **Ипатова, И. С.** Практическая риторика или человек в контексте речи : учебное пособие / И. С. Ипатова. – Нижний Новгород : Изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 2004. – 346 с. – Текст : непосредственный.

21. **Каверин, Б. И.** Ораторское искусство : учебное пособие / Б. И. Каверин, И. В. Демидов. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – 256 с. – Текст : непосредственный.

22. **Климович, О. В.** Языковая личность адвоката в контексте юридического дискурса (на материале речей С. А. Андреевского и Н. П. Карабчевского) : специальность 10.02.01 «Русский язык» : диссертация на соискание учёной степени кандидата филологических наук / Климович Оксана Владимировна ; Башкирский государственный университет. – Уфа, 2016. – 215 с. – Текст : непосредственный.

23. **Клюев, Е. В.** Риторика. Инвенция. Диспозиция. Элокуция : учебное пособие / Е. В. Клюев. – Москва : ПРИОР, 2001. – 272 с. – Текст : непосредственный.

24. **Колонтаевская, И. Ф.** Практическая риторика для сотрудников органов внутренних дел / И. Ф. Колонтаевская, Н. В. Сердюк ; под общ. ред. Ю. Н. Демидова. – Домодедово : ВИПК МВД России, 2008. – 240 с. – Текст : непосредственный.

25. **Кузнецов, И. Н.** Бизнес-этика / И. Н. Кузнецов. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К, 2009. – Текст : непосредственный.

26. **Лебедев, К.** Каков слог, таков и монолог / К. Лебедев. – Текст : непосредственный // Рекламное измерение. – 1997. – № 4 (33).

27. **Михайличенко, Н. А.** Риторика / Н. А. Михайличенко. – Москва : Берегиня, 1993. – 95 с. URL : [https://studexpo.ru/162305/russkiy\\_yazyk\\_kultura\\_rechi/mihaylichenko\\_ritorika](https://studexpo.ru/162305/russkiy_yazyk_kultura_rechi/mihaylichenko_ritorika) (дата обращения: 10.03.2020). – Текст : электронный.



28. **Михалкин, Н. В.** Риторика для юристов : учебное пособие для бакалавров / Н. В. Михалкин, С. С. Антюшин. – Москва : Юрайт, 2012. – 240 с. – Текст : непосредственный.

29. **Михальская, А. К.** Основы риторики. Мысль и слово / А. К. Михальская. – Москва : Просвещение, 1996. – 416 с. – Текст : непосредственный.

30. **Мищич, П.** Как проводить деловые беседы / П. Мищич. – Москва : Экономика, 1983. – 207 с. – Текст : непосредственный.

31. **Овчинников, Б. В.** Ваш психологический тип / Б. В. Овчинников. – Санкт-Петербург : Андреев и Сыновья, 1994. – 238 с. – Текст : непосредственный.

32. **Петров, О. В.** Риторика : учебник / О. В. Петров. – Москва : Велби : Проспект, 2006. – 424 с. – Текст : непосредственный.

33. **Помяловский, Н. Г.** Избранное / Н. Г. Помяловский. – Москва : Советская Россия, 1980. – 432 с. – Текст : непосредственный.

34. **Прутков Козьма.** Черепослов. Мысли и афоризмы / Козьма Прутков. – Санкт-Петербург : Кристалл, 2001. – 224 с. – Текст : непосредственный.

35. Риторика : учебник для бакалавров / В. А. Ефремов [и др.] ; под общ. ред. В. Д. Черняк. – Москва : Юрайт, 2015. – 430 с. – Текст : непосредственный.

36. **Руднев, В. Н.** Риторика. Деловое общение : учебное пособие / В. Н. Руднев. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : КНОРУС, 2014. – 352 с. – Текст : непосредственный.

37. **Сердюк, Н. В.** Риторика для полицейских / Н. В. Сердюк, Л. Г. Носкова. – Москва : Академия управления МВД России, 2013. – 84 с. – Текст : непосредственный.

38. **Уранов, С.** Профессор тёмных дел / С. Уранов. – Текст : непосредственный // Загадки истории. – 2019. – № 3. – С. 18–19.

39. **Формановская, Н. И.** Речевой этикет и культура общения / Н. И. Формановская. – Москва : Высшая школа, 1989. – 159 с. – Текст : непосредственный.

40. **Фролова, Е. В.** Приёмы ораторской импровизации / Е. В. Фролова. – Текст : непосредственный // Записки Горного института. – 2005. – Т. 160. – Ч. 1. – С. 154–156.

41. **Чехов, А. П.** Сочинения : в 4 т. Т. 1 : Рассказы и повести 1880–1888 / А. П. Чехов. – Москва : Правда, 1984. – Текст : непосредственный.

42. **Шевелев, И.** Афоризмы. Мысли. Эмоции / И. Шевелев. – Москва : Владос, 1997. – 384 с. – Текст : непосредственный.

43. **Юдина, Т. М.** Культура речи : учебно-методические рекомендации / Т. М. Юдина. – Архангельск : Изд-во Северного (Арктического) федерального университета им. М. В. Ломоносова, 2013. – 90 с. – Текст : непосредственный.

#### *Интернет-ресурсы трудов риторов*

44. Легендарные речи адвоката Плевако Ф.Н. URL : [https://pikabu.ru/story/legendarnyie\\_rechi\\_advokata\\_plevako\\_fn\\_5870239](https://pikabu.ru/story/legendarnyie_rechi_advokata_plevako_fn_5870239) (дата обращения: 03.04.2019). – Текст : электронный.

45. Цицерон. Три трактата об ораторском искусстве. URL : [https://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Culture/ciceron/trakt\\_orat.php](https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/ciceron/trakt_orat.php) (дата обращения: 27.03.2020). – Текст : электронный.

46. Марк Туллий Цицерон. Оратор / пер. М. Л. Гаспарова. URL : <https://iknigi.net/avtor-mark-tulliy-ciceron/105882-orator-mark-tulliy-ciceron/read/page-1.html> (дата обращения: 06.04.2020). – Текст : электронный.

---

## ПРИЛОЖЕНИЯ

---

### *Приложение 1*

#### **Тесты для самопроверки<sup>1</sup>**

##### ***Тест «Умеете ли Вы излагать свои мысли?»***

*Инструкция:* на каждый из вопросов необходимо ответить однозначно. Варианты ответов: «да», «нет».

1. Заботитесь ли Вы о том, чтобы быть понятным?
2. Подбираете ли Вы слова, соответствующие уровню слушателя?
3. Обдумываете ли Вы форму изложения, прежде чем высказаться?
4. Ваши распоряжения и просьбы достаточно кратки?
5. Если слушатель не задаёт Вам вопросов после того, как Вы высказались, считаете ли Вы, что он Вас понял?
6. Достаточно ли ясно и точно Вы высказываетесь?
7. Следите ли Вы за логичностью Ваших мыслей и высказываний?
8. Побуждаете ли Вы слушателей задавать Вам вопросы?
9. Задаёте ли Вы вопросы, чтобы понять мнение слушателей?
10. Отличаете ли Вы факты от мнений?
11. Стараетесь ли Вы опровергнуть мысли собеседника?
12. Стараетесь ли Вы, чтобы слушатели всегда соглашались с Вами?
13. Используете ли Вы слова, не всем понятные?

---

<sup>1</sup> Тесты взяты из учебных пособий по риторике: *Ипатова И.С.* Практическая риторика или человек в контексте речи: учебное пособие. Нижний Новгород, 2004; *Ворожбитова А.А.* Лингвориторика: основы речевого самосовершенствования: учебное пособие. 2-е изд. с изм. Сочи, 2018. С. 52–53.

14. Говорите ли Вы вежливо и дружелюбно?
15. Следите ли Вы за впечатлением, которое производят Ваши слова?
16. Делаете ли Вы паузы для обдумывания?

*Ключ:* 1 балл за ответ «да» на каждый вопрос, кроме вопросов 5, 11, 12, 13 (здесь 1 балл за ответ «нет»).

*Результаты:*

- 16–13 баллов – Вы изъясняетесь отлично;
- 12–9 баллов – Вы изъясняетесь, как правило, с переменным успехом;
- менее 9 баллов – плохо, что Вы совсем не обращаете внимания на собственную речь.

### ***Тест «Коммуникабельны ли Вы?»***

*Инструкция:* на каждый из вопросов необходимо ответить однозначно. Варианты ответов: «да», «нет», «никогда».

1. Вам предстоит ординарная деловая встреча. Выбивает ли Вас из колеи её ожидание?
2. Откладываете ли Вы визит к врачу до последнего момента?
3. Вызывает ли у Вас смятение или неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением и пр. на каком-нибудь собрании?
4. Вам предлагают деловую поездку в город, где Вы никогда не были и где у Вас нет знакомых. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы её избежать?
5. Любите ли Вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?
6. Раздражаетесь ли Вы, если незнакомый человек на улице обращается к Вам с вопросом или просьбой (показать дорогу и пр.)?

7. Верите ли Вы в то, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл вернуть Вам деньги, которые занял несколько месяцев назад?

9. В кафе или ресторане Вам подали явно недоброкачественное блюдо. Вы промолчите, лишь отодвинув тарелку рассерженно?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если он заговорит первым?

11. Может ли длинная очередь (где бы она не была) заставить Вас отказаться от своего намерения?

12. Избегаете ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по конфликтным ситуациям?

13. У Вас есть индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, и никакого чужого мнения на этот счёт Вы не принимаете. Так ли это?

14. Услышав среди знакомых высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному Вам вопросу, предпочтёте ли Вы промолчать и не спорить?

15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном процессе или учебной теме?

16. Охотнее ли Вы высказываете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

*Ключ (в баллах): «да» – 2, «иногда» – 1, «нет» – 0.*

*Результаты:*

от 32 до 29 баллов – явная некоммуникабельность, замкнутость, неразговорчивость;

от 28 до 24 баллов – при увлечённости уступает место нормальной коммуникабельности;

от 18 до 14 баллов – нормальная коммуникабельность;  
от 8 до 4 баллов – безответственная коммуникабельность;  
менее 4 баллов – «болезненная» коммуникабельность.

### ***Тест «Человек на трибуне»***

*Инструкция:* на каждый из вопросов необходимо ответить однозначно. Варианты ответов: «да», «нет».

1. Нуждаетесь ли Вы в тщательной подготовке к любому выступлению в зависимости от характера аудитории, даже если Вы не раз выступали на эту тему?

2. Чувствуете ли Вы себя после выступления «выжатым», ощущаете ли резкое падение работоспособности?

3. Волнуетесь ли перед выходом на трибуну настолько, что должны преодолевать свой страх?

4. Всегда ли одинаково начинаете своё выступление?

5. Приходите ли задолго до начала выступления?

6. Нужно ли Вам время, чтобы установить контакт с аудиторией и заставить её внимательно Вас слушать?

7. Стремитесь ли Вы говорить по строго намеченному плану?

8. Любите ли Вы во время выступления двигаться?

9. Отвечаете ли на записки с вопросами из зала по ходу выступления, не группируя их?

10. Успеваете ли Вы во время выступления пошутить?

#### *Результаты:*

положительные ответы на вопросы 1, 4, 5, 6, 7, 9 и отрицательные на все остальные свидетельствуют о том, что Вы относитесь к авторитарному типу оратора. Если же наоборот – к демократичному типу.

Если Вы ответили «нет» на вопросы 2, 3, 5 – у Вас сильный тип нервной системы.

Если Вы ответили «нет» на вопросы 1, 4, 6, 10, это говорит о подвижности Ваших эмоций.

*Рекомендации для оратора авторитарного типа.*  
Вам нужно предварительно проработать тему выступления так, чтобы предвидеть всё, что относится к композиции, содержанию и языку выступления. Следует составить подробный конспект речи, даже если не собираетесь читать с листа.

*Рекомендации для оратора демократического типа.*  
Постарайтесь быть в форме, прежде чем выйти к слушателям. Максимально контролируйте своё поведение, мимику, жесты, интонацию, чтобы выработать специфическую, свойственную только Вам, манеру общения с аудиторией.

### ***Тест «Уровень Вашего умения слушать»***

*Инструкция:* на каждый из вопросов необходимо ответить однозначно. Варианты ответов: «почти всегда», «в большинстве случаев», «иногда», «редко», «почти никогда».

1. Стараетесь ли Вы свернуть беседу в тех случаях, когда её тема (или собеседник) Вам не интересны?
2. Раздражают ли Вас манеры собеседника?
3. Может ли неудачное выражение собеседника спровоцировать Вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли Вы вступать в беседу с неизвестным или малознакомым Вам человеком?
5. Перебиваете ли Вы собеседника?
6. Делаете ли Вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
7. Изменяются ли Ваш тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто Ваш собеседник?
8. Меняете ли Вы тему разговора, если собеседник коснулся неприятной для Вас темы?

9. Поправляете ли Вы собеседника, если в его речи встречаются неправильно произнесённые слова, сленговые выражения, вульгаризмы?

10. Бывает ли у Вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения или иронии по отношению к собеседнику?

*Ключ (в баллах):* «почти всегда» – 2, «в большинстве случаев» – 4, «иногда» – 6, «редко» – 8, «почти никогда» – 10.

*Результаты:* максимальная оценка – 100 баллов. Если Вы набрали 62 балла и более, то уровень Вашего умения слушать выше среднего. Экспериментально подтверждено, что средний балл слушателя – 55.

### ***Тест «Умеете ли Вы слушать?»***

*Инструкция:* на каждый из вопросов необходимо ответить однозначно. Варианты ответов: «всегда», «часто», «иногда», «никогда».

1. Даёте ли Вы собеседнику возможность высказаться?
2. Обращаете ли Вы внимание на главное в сообщении?
3. Обращаете ли внимание на подтекст высказывания?
4. Обращаете ли внимание на форму изложения?
5. Делаете ли сопоставление собственных и предложенных собеседником выводов?
6. Стараетесь ли запомнить услышанное?
7. Стараетесь ли удержать внимание на фактах?
8. Подавляете ли Вы своё желание уклониться от неприятных вопросов?
9. Воздерживаетесь ли от раздражения, когда слышите противоположную точку зрения?
10. Охотно ли беседует с Вами?



*Ключ (в баллах):* «всегда» – 4, «часто» – 3, «иногда» – 2, «никогда» – 1.

*Результаты:*

40–32 балла – Вы владеете умением слушать отлично;

31–27 баллов – Вы, как правило, хороший слушатель.

Что Вам мешает откорректировать своё умение слушать?

26–22 балла – в глазах окружающих Вы весьма посредственный слушатель. Может быть, Вы и слушаете, но не слышите того, что Вам говорят. А ведь слушать и слышать – не одно и то же. Задумайтесь об этом!

Менее 22 баллов – Вы плохо владеете искусством слушать. По крайней мере, Вас таким видят окружающие. Пора проанализировать свои коммуникативные «показатели».

### Алгоритм начинающего оратора<sup>1</sup>

#### 1. Как выбрать ведущий стиль речи и вид выступления?

Можно излагать строго, неэмоционально, по-деловому: научный стиль, официально-деловой стиль.

Можно излагать образно, с передачей своего отношения, эмоционально: публицистический стиль, художественный стиль.

Вид вашего выступления может быть: информационным, убеждающим, агитационным, развлекательным.

Отвечаю на вопрос «Перед кем и с какой целью я буду выступать?»:

а) чтобы информировать о чём-то, объяснить (научно-деловая речь);

б) чтобы поделиться своими мыслями и чувствами, нарисовать словесные картины (разговорно-художественная речь);

в) чтобы побудить слушателей к каким-то действиям;

г) чтобы развлечь своих слушателей.

#### 2. Как составить вступление своей речи?

Представляю себе своих слушателей. Обдумываю:

а) какова тема моего выступления;

б) что в ней может заинтересовать, удивить слушателей, что полезного для себя они узнают;

в) как с помощью вступления сделать свою речь понятной, интересной и приятной для аудитории?

#### 3. Как готовить основную часть речи?

Решаю, что именно я буду говорить по данной теме и что главное я хочу сказать:

---

<sup>1</sup> *Ворожбитова А.А.* Лингвориторика: основы речевого самосовершенствования: учебное пособие. 2-е изд. с изм. Сочи, 2018. С. 52–53.

а) собираю материал по теме из разных источников (книги, газеты, журналы, фильмы, личные наблюдения и др.);

б) записываю ключевые слова и главные мысли выступления. Составляю план основной части, сначала простой, потом добавляю подпункты для каждой микротемы.

Готовлю рисунки, схемы, чтобы запомнить свой план. Удачные можно показать слушателям.

*4. Составляю заключение своей речи.*

Решаю, как лучше закончить выступление, чтобы оно запомнилось слушателям. Можно:

а) кратко повторить главное;

б) привести подходящую поговорку, цитату, литературный образ;

в) напомнить, почему эта речь важна для слушателей;

г) призвать их к конкретным действиям и т. д.

*5. Представляю, какие вопросы мне могут задать слушатели, и продумываю ответы.*

*6. Репетирую выступление несколько раз.* Виды репетиций:

а) пользуясь планом и собранными материалами и представляя перед собой аудиторию;

б) с записью на магнитофон (оцениваю дыхание, голос, дикцию, интонацию, тембр, темп речи);

в) перед зеркалом (слежу за мимикой, жестами, позой, держусь сдержанно, уверенно);

г) перед родными, друзьями (использую зрительный и голосовой контакт, слежу за их реакцией, стремлюсь заинтересовать, увлечь их).

Готовлю папку оратора: план выступления, рисунки, материалы, которые можно процитировать или показать слушателям и др.

**Анкета «Что я знаю  
о риторике и её роли в социальном  
и профессиональном общении?»**

*Задание.* Ответьте письменно на следующие вопросы:

1. Что такое риторика? Приведите несколько определений из разных источников.
2. Что Вы знаете о софистах?
3. Кем являлись Горгий и Сократ?
4. Какую роль в становлении и развитии риторики как науки сыграли Цицерон, Демосфен? Кто они?
5. Кто в России впервые написал учебник по риторике?
6. Кто такой ритор? Есть ли слова с похожим значением?
7. Всякий ли говорящий является оратором?
8. Какой должна быть речь выступающего перед публикой? Назовите качества хорошей речи.
9. Какие части композиции публичной речи Вам известны?
10. Какие формы преподнесения материала в публичном выступлении Вам известны?
11. Как готовиться к публичному выступлению? Назовите этапы подготовки к публичному выступлению.
12. Важны ли в деловом общении знания речевого этикета?
13. Какие функции выполняет русский речевой этикет?
14. Нужно ли следить за жестами и мимикой как своей, так и слушателя во время речи? Почему?
15. Какие понятия включает в себя термин «техника речи»?
16. Знаете ли Вы, как необходимо говорить и держаться перед аудиторией? На что следует обращать внимание во время выступления перед аудиторией?

17. Какие приёмы привлечения и удержания внимания аудитории Вы знаете?

18. Считаете ли Вы, что в наше время необходимо учиться ораторскому искусству?

19. Пригодится ли лично Вам владение ораторским искусством и для чего?

20. Кого из современных ораторов Вы можете выделить? По каким признакам?

### Тест-задание

#### «Оценка и самооценка речевых качеств»

Постарайтесь как можно объективно оценить наличие у себя следующих речевых качеств, выставяя баллы от 0 до 5:

неприветливость	выразительная речь
болтливость	артистичная речь
крикливость	общительность
бедная речь	приветливость
замкнутость	чувство юмора
робкая речь	сдержанная речь
наглая речь	тихая речь
лживая речь	вежливая речь
хитрая речь	правдивая речь
невнятная речь	доброжелательная речь
несдержанная речь	искренняя речь
усложнённая речь	логичная речь
безграмотная речь	точная речь
злословие	простая речь

### **Тест-задание** **«Моё речевое окружение»**

Оцените наличие указанных выше речевых качеств у окружающих (обучающихся, сотрудников и др.), выставяя баллы от 0 до 5, оставляя их инкогнито.

### **Тест-задание**

Прослушайте чью-либо лекцию или выступление на интересующую Вас тему, желательно – профессионально ориентированную. Оцените выступление по уже знакомым Вам критериям анализа эффективности публичного выступления.

Напомним главные направления<sup>1</sup>:

#### *Критерии оценки публичного выступления*

1. Инвенция (изобретение содержания речи): раскрытие темы выступления; наличие нескольких микротем, последовательно раскрывающих главную мысль; отсутствие лишней информации; оригинальность замысла; наличие интересного материала, редких фактов, примеров из жизни и др.

2. Диспозиция (расположение частей речи в определённой последовательности): наличие вступления; логическая связь вопросов в основной части; наличие заключения; наличие связующих фраз между частями речи, промежуточных и итогового резюме; оригинальность композиции и т. д.

3. Элокуция (оформление мыслей в словесную форму; образительно-выразительные средства речи): чистота,

---

<sup>1</sup> *Ворожбитова А.А.* Лингвориторика: основы речевого самосовершенствования: учебное пособие. 2-е изд. с изм. Сочи, 2018. С. 130 –131.

точность, правильность речи (соблюдение норм литературного языка); богатство, выразительность речи (использование «цветов красноречия»: эпитетов, метафор, гипербол, параллелизма, антитезы и других тропов и фигур, пословиц, крылатых слов, афоризмов и др.).

4. Акцию (произнесение или написание речи): поза, жесты, движения, мимика, пространственное поведение; уверенность в себе, психологическая комфортность, установка позитивно воздействовать на аудиторию; зрительный и голосовой контакт со слушателями, элементы управления аудиторией, умение отвечать на вопросы и провоцировать их; техника речи (дыхание, голосообразование, дикция; интонирование, логические ударения, смысловые паузы; мелодическое разнообразие, тон, тембр, темп речи).

*Вопрос.* Всегда ли наши выступления соответствуют данным параметрам?

Учебное издание

Беглова Елена Ивановна

ПОДГОТОВКА К ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ

Учебное пособие

Редактор *В.Н. Николаева*  
Компьютерная вёрстка *А.Е. Герасимовой*  
Дизайн обложки *К.А. Быкова*

Подписано в печать 22.04.2021. Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 6,96  
Тираж 100. Заказ № 132.

Редакционно-издательский отдел  
Нижегородской академии МВД России

Отпечатано в отделении полиграфической и оперативной печати  
Нижегородской академии МВД России

603144, Н. Новгород, Анкудиновское шоссе, 3