

ций, поможет четко, ясно и лаконично сфокусировать вашу главную мысль и сделать ее понятной для слушателя, что предотвратит каверзные вопросы и станет залогом успеха публичного выступления.

**Литература:** 1. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1999. – 576 с. 2. Введенская Л. А. Культура речи [Электронный ресурс] / Л. А. Введенская. – Режим доступа : <http://www.vuzlib.net>. 3. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – Режим доступа : <http://www.ozhegov.org>. 4. Кривнова О. Ф. Интонация русских повествовательных текстов [Электронный ресурс] / О. Ф. Кривнова. – Режим доступа : <http://www.brusov.am/docs/library/-krivnova/chapter8.pdf>. 5. Горкин А. П. Литература и язык. Современная иллюстрированная энциклопедия / А. П. Горкин. – М. : Росмэн, 2006. – 1680 с.

*Стаття надійшла до редакції  
21.05.2010 р.*

УДК 808.51

**Дериховская В. И.**

## ЗНАЧЕНИЕ КОМПОЗИЦИОННОГО ПОСТРОЕНИЯ РЕЧИ В ПРОЦЕССЕ ВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

*Аннотация. Рассмотрены особенности композиции речи, ее составные элементы. Даны рекомендации оратору для подготовки публичного выступления.*

*Анотація. Розглянуто особливості композиції мови, її складові елементи. Надано рекомендації оратору для підготовки публічного виступу.*

*Annotation. The particular composition of speech, its constituent elements are described. The recommendations to speaker for the preparation of public speaking are given.*

*Ключевые слова: композиция речи, виды речи, план, трехчастная структура устного выступления.*

Никакая другая способность не дает человеку возможности с такой быстротой сделать карьеру и добиться успеха, как способность хорошо говорить. Но, говорить не просто хорошо, а грамотно и, при этом, что не менее важно, логически последовательно и стройно излагать свои мысли.

Кем бы вы ни были – опытным "держателем слова" или начинающим оратором, перед выходом в аудиторию вы неизбежно сталкиваетесь с рядом вопросов: какими словами начать выступление, как продолжить разговор, чем закончить речь, как завоевать внимание слушателей и удержать его до конца. Поэтому важно уделить серьезное внимание работе над композицией речи.

Композиция (от лат. composition – составление, сочинение) – это закономерное, мотивированное содер-

жанием и замыслом расположение всех частей выступления и целесообразное их соотношение, система организации материала [1].

Ожегов С. И. и Шведкова Н. Ю. интерпретирует композицию как строение, соотношение и взаимное расположение частей [2].

В теории ораторского искусства под композицией речи понимается построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как единому целому [3].

Обобщая приведенные ранее определения можно сделать вывод, что композиция – это структура выступления, расположение составных элементов (частей выступления), что определяется замыслом оратора и содержанием выступления.

Но прежде чем рассматривать саму композицию речи, следует обратить внимание на то, что вы собираетесь сказать. Поэтому по поводу известного исследователя Курт Тухольски заметил: "Человек, стоящий перед аудиторией, более наг, чем на пляже. Помните это!". Хотя речь и представляет собой односторонний процесс, важным аспектом является ее цель: зачем вы решили говорить с людьми, с чем вы к ним пришли, что хотите получить в результате выступления? И только определив общую целевую установку, оратор сможет вооружиться необходимым набором вспомогательных средств речи и эффективно задействовать их.

Речь может быть информационной, убеждающей и побуждающей.

Информационная речь имеет функцию передачи и обогащения знаний, дает новое представление о предмете, процессе или явлении. Она может быть описанием, повествованием, объяснением. При этом, информационная речь должна отвечать таким требованиям: в ней не должно быть много спорного; она должна вызывать пылкость; она должна удовлетворять запросы слушателя; сообщение должно быть актуально [4].

Убеждающая речь требует логическими аргументами доказать или опровергнуть какое-либо положение. Здесь важен, в первую очередь, эмоциональный аспект. Поэтому оратору следует учитывать эмоциональную культуру слушателей, их восприимчивость. Разновидностями убеждающей речи может быть: поздравительная и торжественная речь, напутственное слово, а также траурная (поминальная) речь.

В свою очередь, побуждающая речь служит для того, чтобы побудить слушателей к тем или иным действиям, воздействовать на волю слушателей и вдохновлять на практическую деятельность. Мысли следует выражать коротко и направлять их на выяснение следующих вопросов: Что необходимо сделать? Почему это необходимо сделать? Как это сделать? [4].

Учитывая особенности и приведенные ранее характеристики каждого вида речи, оратор может прибегнуть к использованию в своем выступлении лексических и синтаксических, композиционных и речевых средств. Это позволит сделать вашу речь яркой и выразительной. Также, для того чтобы выступление было более доходчиво и наглядно, следует использовать как методические средства, так и вспомогательный материал речи: определения, сравнения, примеры.

Приступая к работе над композицией речи, оратору рекомендуется воспользоваться следующими советами.

Необходимо, прежде всего, определить порядок, в котором будет излагаться материал, то есть составить план – краткую программу вашего выступления. Ведь оратор, не продумавший план выступления, нередко "уходит" от основной темы, не укладывается в отведенное для выступления время, часто его мысль скачет с предмета на предмет, теряется смысл, поэтому такую речь слушать и воспринимать трудно. Ваш план должен быть логически выдержанным, последовательным, с естественным переходом от одного

пункта к другому. Следует отметить, что план речи не всегда оглашается оратором. Это зависит от состава и настроения аудитории, от намерений самого оратора.

После написания плана вы должны поработать над построением отдельных частей своей речи.

Наиболее распространенной структурой устного выступления с античных времен считается трехчастная структура, включающая в себя такие, знакомые всем нам элементы, как вступление, главная часть и заключение [3].

Рассмотрим более подробно эти составные части композиции.

От того, как оратор начал говорить, насколько ему удалось заинтересовать аудиторию, во многом зависит успех его последующего выступления. Так как неудачное начало снижает интерес слушателей к теме, рассеивает их внимание, и напротив, хорошо подготовленное и выстроенное начало выступления позволит оратору завоевать внимание всей аудитории, настроить слушателей на активную работу, в том числе и нежелающих слушать. Это, бесспорно, трудное и ответственное дело. Поэтому во введении особое внимание уделяется началу речи, первым фразам, так называемому зачину.

Насколько важен зачин в речи, могут подтвердить конспекты лекций по политической экономии Г. В. Плеханова. Он прочитал их в Берне в январе – феврале 1887 г. Зачин первой лекции написан Г. В. Плехановым полностью, в то время как содержание всех трех лекций изложено конспективно: "Многоуважаемые слушатели и слушательницы. Вы сделали мне лестное для меня предложение читать Вам лекции по политической экономии. К сожалению, различные работы отнимали у меня до сих пор все время, так что лишь теперь, покончивши с ними, я смогу исполнить Ваше желание" [1]. Оратор даже делает комплимент аудитории, говоря о лестном предложении, о желании слушателей. Эта комплиментарность речи, конечно, располагает их к выступлению. Видный теоретик и практик ораторского искусства А. Ф. Кони полагал: чтобы выступление имело успех, следует завоевать и удержать внимание аудитории, первый, самый ответственный момент в речи – привлечь слушателей. Внимание всех вообще (ребенка, невежды, интеллигента и даже ученого), отмечал он, возбуждается простым, интересным, интригующим и близким к тому, что, наверно, переживал или испытывал каждый. Значит, первые слова оратора должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны. Должны привлечь, зацепить внимание. Этих зацепляющих "крючков" – зачинов, по мнению А. Ф. Кони, может быть очень много. Что-нибудь из жизни, что-нибудь неожиданное, какой-нибудь парадокс, какая-нибудь странность, как будто не идущая ни к месту, ни к делу, но на самом деле связанная со всей речью и т. п. [1].

Во вступлении подчеркивается актуальность темы, значение ее для данной аудитории, формируется цель выступления, кратко излагается суть вопроса.

Опытные ораторы рекомендуют начинать выступление с интересного примера, пословицы, юмористического замечания. Также побуждает интерес и рассказ о каких-либо замечательных событиях, имеющих отношение к данной теме, аудитории.

Во вступлении может быть использована цитата, которая заставляет слушателей задуматься над словами оратора, глубже осмыслить высказанное положение. Например, если вы начинаете семинар, посвященный бизнес-тематике, скажите: "Бизнес – это искусство извлекать деньги из чужого кармана, не прибегая к насилию", или лекция о менеджменте может быть начата словами Дэйна Рейвича: "Человек, который знает "как", всегда найдет работу, а человек, который знает "почему", будет его начальником".

Перед выступающим стоит очень важная задача – не только привлечь внимание слушателей, но и сохранить

его до конца речи. Поэтому наиболее ответственной является главная часть ораторского выступления. В ней следует изложить основной материал, последовательно разъясняя выдвинутые положения, доказывая их правильность, постепенно подводят слушателя к необходимым выводам. Поэтому, говорить о проблемах следует в главной части, а вот предложения и пути решения этих проблем должны быть представлены только в кульминации. Именно в ней должна прозвучать разгадка и призыв к последующим действиям.

В главной части выступления важно соблюдать основное правило композиции – логическую последовательность и стройность изложения материала. Выполнить эту задачу оратор должен уметь наиболее простым, рациональным способом с минимальной затратой усилий, времени, речевых средств. Этого требует принцип экономии [3].

В основной части реализуются главные целевые установки оратора: сообщить информацию, изложить свою точку зрения и доказать ее (если необходимо, опровергнуть точку зрения оппонента), убедить аудиторию, побудить ее к конкретным действиям [1].

Народная мудрость утверждает: "Конец венчает дело". Ведь именно убедительное и яркое заключение запоминается слушателям, оставляет хорошее впечатление о речи. Вы, вероятно, были не раз свидетелями того, как выступающий, не уложившись в регламент, просто обрывает выступление, не произносит заключительных слов или, наоборот, начинает многократно извиняться за нехватку времени. Также плохо, если оратор заканчивает выступление шуткой, не относящейся к теме выступления.

Итак, каким же должно быть заключение? В заключении следует повторить основную мысль произносимой речи, суммировать наиболее важные положения. Также, в заключение оратору следует создать нужный эмоциональный фон для благоприятного принятия решения. Поэтому, продумывая заключение, особенно внимание следует уделить заключительным словам – они призваны усилить эффект выступления, мобилизовать слушателей, воодушевить их к активной деятельности, а также заинтриговать либо заинтересовать слушателей.

Очень важно при построении речи соблюдать идеальное соотношение композиционных частей: 20 – 60 – 20. А это значит, что 20 % времени выступления вы должны уделить вступительной части, 60 % времени следует посвятить изложению основного материала, а на заключение оратор должен оставить соответственно 20 % времени выступления. Такое соотношение является наиболее оптимальным и правильным, а его соблюдение призвано обеспечить оратору лаконичность и последовательность в изложении материала выступления.

При работе над композицией речи следует помнить, что логические доводы оратор обращает к разуму слушателей, а психологические – к чувствам. Также, важно использование принципа усиления, который позволит самые значимые, убедительные доводы использовать в конце рассуждения [3, с. 283].

Композиция выступления — дело творческое и меньше всего поддается стандартизации. Однако, работая над композицией, следует помнить, что ораторская речь должна обладать рядом несомненных достоинств, среди которых, с одной стороны, строгая последовательность изложения, связанность, соподчиненность, согласованность всех ее частей, с другой — индивидуальность и глубина мысли.

В заключение следует отметить, что не существует универсальных правил построения публичного выступления. Композиция будет меняться в зависимости от темы, цели и задач, стоящих перед оратором, а также от состава аудитории.

Публичное выступление может состояться тогда, когда содержание речи, ее композиция и выразительность продуманы оратором. А это, в свою очередь, потре-

бует немалых усилий, так как умение найти интересный, оригинальный материал, правильно структурировать его и преподнести аудитории – это творческий процесс, с которым вам уже под силу справиться.

**Литература:** 1. Культура русской речи : учебник для вузов / под ред. проф. Л. К. Граудиной и проф. Е. Н. Ширяева. — М. : Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М, 1999. — 560 с. 2. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. — Режим доступа : <http://www.ozhegov.org>. 3. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. — Ростов-на-Дону : Феникс, 1999. — 576 с. 4. Седова Л. Н. Этика делового общения : учебн. пособ. Ч. 1. — Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. — 384 с.

*Стаття надійшла до редакції  
21.05.2010 р.*

УДК 808.53

**Жураковская А. В.**

## ТАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ЧЕРНОЙ РИТОРИКИ В ВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

*Аннотация. Посвящено изучению понятия "черная риторика" и анализу существующей литературы по данной теме, рассмотрены существующие модели поведения, типичные ошибки.*

*Анотація. Присвячено дослідженню поняття "чорна риторика" та аналізу існуючої літератури з приводу цієї теми, розглянуто існуючі моделі поведінки, типові помилки.*

*Annotation. The article is devoted to studying the concept of "black rhetoric" and to analysis of existing literature on the topic; existing models of behavior and typical errors are studied.*

*Ключевые слова: черная риторика, риторика, диалектика, эристика, рабулистика, оратор, выступление.*

Актуальность данной темы обусловлена необходимостью достойно выглядеть в глазах других людей, захватывать новые позиции, отстаивать текущие, одерживать верх в процессе коммуникации.

Объектом исследования является черная риторика как демагогическое и манипулирующее средство коммуникации.

Предметом изучения является непосредственно тактика применения черной риторики в процессе коммуникации.

При конкретизации темы исследования можно выделить следующие цели и задачи: разобраться в теоретических аспектах понятия "черная риторика", проанализировать существующую литературу по данной теме, осветить существующие модели поведения, основные ошибки и пути их решения.

Выступления и участие в дискуссиях перед малыми или большими группами слушателей – все это случаи прояв-

ления индивидуального искусства оратора. Тот, кому удается установить непосредственный контакт с публикой, поднимается над средним уровнем и находит себе слушателей.

При этом в центре внимания всегда находится личность оратора. Ярко выраженная индивидуальность, личные достоинства, а также незаурядные творческие задатки являются неперенными предпосылками для формирования и проявления самостоятельного, но в то же время убедительного речевого поведения.

Модель НЛП, данные многочисленных опросов и опыт подготовки ораторов, накопленный за годы ведения специального семинара, обеспечили условия для выработки нового подхода к раскрытию личных способностей учащихся, новых путей достижения высшей цели оратора – построить речь на основе глубоких личных переживаний, прочувствованно донести ее содержание до каждого слушателя, и, наконец, пережить миг общения с аудиторией как свое наивысшее личное достижение [1].

В жизни есть ситуации, где главная задача – достойно выглядеть в глазах других людей, отстаивать свои позиции, а когда-то – захватить новые. Нередки ситуации, когда необходимо противостоять запрещенным приемам на переговорах и в конфронтации. Бывают ситуации, когда не хватает слов для квалифицированного и красивого ответа оппоненту.

Есть ситуации, когда необходимо мудро и содержательно вести диалог с оппонентом. И все это не всегда возможно сделать в "белых перчатках", здесь другие правила и свои "запрещенные приемы".

Важность риторики для общественно-политических деятелей, которым постоянно требуется убеждать людей принять то или иное решение, сознавали еще древние греки. Они же изобрели так называемую черную риторику, или как тогда ее называли – схоластику, то есть умение манипулировать людьми в своих целях, убеждая их с помощью нечестных приемов, уловок и подтасовок, принять свою точку зрения.

В наше время знание всех этих приемов просто необходимо любому политику, научному и общественному деятелям, бизнесмену или менеджеру, которому в силу профессиональных обязанностей приходится устанавливать контакты с самыми разными людьми.

Черная риторика – волшебное демагогическое средство, позволяющее внушать иную точку зрения оппоненту, разрешать противоречия, создавать основу для взаимопонимания, целеустремленно дискутировать с любым собеседником – даже с тем, с кем трудно найти общий язык.

Черная риторика – это манипулирование всеми необходимыми риторическими, диалектическими, эристическими и рабулистическими приемами для того, чтобы направлять беседу в желаемое русло и подводить оппонента и публику к желательному для нас заключению и результату [1].

В свое время Адольф Гитлер в книге "Mein Kampf" написал: "Фактором, который приводил в движение великие исторические лавины как религиозного, так и политического характера, испокон веков была магическая сила устного слова. Прежде всего, широкие массы народа подчиняются той огромной мощи, которая заключена в живой речи, и все великие движения есть народные движения, вулканические извержения человеческих страстей и душевных переживаний. Их вызывают к жизни суровая богиня нужда или пламенная сила слова, и они не имеют ничего общего с лимонадными изливаниями эстетствующих литералов и салонных героев". Анализируя это, можно сделать вывод, что сила слова очевидна. Однако, мораль и нравственность выше и этого забывать не стоит.