



Рис. Схема процесса общения

Эта же схема упрощенно отражает процесс публичного выступления, который с полным основанием считается специфическим видом делового общения. Ведь и в этом случае в общение вступают субъекты А и Б. Предположим, А обращается к Б. Это может быть деловое предложение, а если Б символизирует группу людей – сообщение или доклад.

О таком процессе говорят как о системе с обратной связью. Вступая в контакт, А и Б хотят плодотворного взаимодействия, определенного результата. В каком случае субъект А добьется желаемого? Достаточно ли для этого просто предложить то, в чем нуждается партнер или аудитория? Практика показывает, что всегда при прочих равных условиях предпочтение отдается тому, кто обнаруживает высокий уровень умения общаться в деловом мире.

Аудиторию можно назвать коллективным собеседником. Благодаря явлению подражания поведению людей в коллективе, а также реакции психического заражения аудитория часто ведет себя как один человек. Конечно, есть особенности в общении с единственным собеседником и коллективным. Но сам процесс общения в обоих случаях имеет одинаковую структуру.

Подлинная культура делового общения предполагает и высокую этическую культуру, умение видеть в деловом партнере не только нужную тебе, но и интересную, полноценную личность.

Это значит, что партнер А:

1) является компетентным специалистом и производит хорошее впечатление на своего партнера Б, имеет привлекательный имидж (блок 1 схемы);

2) подготовил такое деловое предложение или выступление, которое способно заинтересовать партнера или аудиторию;

3) в совершенстве владеет ораторским искусством, то есть смог найти наилучшую форму выражения содержания своего сообщения для конкретных собеседников или аудитории (блок 3);

4) умеет правильно выбрать и объективно оценить партнера или аудиторию [3];

5) ведет разговор при благоприятных условиях.

Важно также отметить необходимость тактичности, справедливости, требовательности к себе, принципиальности и уважения к мнению других в деловых контактах. Говоря о культуре делового общения, имеют в виду и определенное качество общения, умение создать благоприятную атмосферу делового разговора, способствующую взаимопониманию и взаимодействию.

Таким образом, культура делового общения занимает значительное место в жизни многих людей. Ведь постоянно приходится обсуждать вопросы, связанные с организацией производства, с жизнью трудового коллектива, выполнением должностных и служебных обязанностей, с предпринимательской деятельностью, заключением различного рода сделок, договоров, принятием решений, оформлением документов и т. д. Умелое деловое обще-

ние во многом определяет успех деятельности. Также важно различать деловое общение от дружеского, приятельского общений.

Литература: 1. Седова Л. Н. Этика делового общения : учебн. пособ. Ч. 1. / Л. Н. Седова. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. – 384 с. 2. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : Феникс. 1999. – 576 с. 3. Бабаева О. А. Ораторское искусство и деловое общение : учебн. пособ. / О. А. Бабаева. – 2-е изд., исправл. – Мн. : Новое знание, 2001. – 328 с. 4. Рафеенко В. В. Как вести себя в любой компании / В. В. Рафеенко. – Донецк : ПКФ «БАО», 1997. – 384 с.

Стаття надійшла до редакції
07.09.2010 р.

УДК 808.51

Калинина Я. В.

КОМПОЗИЦИЯ РЕЧИ В ОРАТОРСКОМ ИСКУССТВЕ

Аннотация. Выявлена сущность композиционного построения речи. Рассмотрено построение плана выступления. Проанализированы методы изложения материала речи.

Анотація. Виявлено сутність композиційної побудови мови. Розглянуто побудову плану виступу. Проаналізовано методи викладу матеріалу мови.

Annotation. The essence of compositional language is suggested. The construction of adress plan is considered. The methods of presentation of speech material are analyzed.

Ключевые слова: композиция речи, план речи, приемы привлечения внимания аудитории.

Прежде вожди народов были из среды полководцев, теперь же вождями становятся те, кто умеет красиво говорить.

Аристотель

Для успешного публичного выступления недостаточно изучить литературу по выбранной теме, найти интересные сведения, собрать убедительные факты, цифры, примеры. Нужно подумать, как расположить этот материал, в какой последовательности его излагать. Перед оратором неизбежно возникает целый ряд 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.

Каждому, кто претендует на достойное место в жизни, надо уметь хорошо говорить.

Речевая манера напрямую определяет личность выступающего.

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

Платон

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

Организация материала в речи, расположение всех частей выступления определяются замыслом оратора, содержанием выступления. Если соотношение частей выступления нарушается, то эффективность речи снижается, а иногда сводится к нулю [1].

Целостность ораторской речи заключается в единстве темы – главной мысли выступления, основной проблемы и смысловых частей разной структуры и протяженности. Речь воздействует лишь в том случае, если имеются четкие смысловые связи, которые отражают последовательность в изложении мысли.

Композиция речи – это закономерное, мотивированное содержанием и замыслом расположение всех частей выступления. Как в архитектурном сооружении блоки занимают положенные им места и соединены друг с другом, так и все части выступления любого вида взаимосвязаны и составляют неразрывное целое.

Элементарное понимание речи – это перевод следующих друг за другом предложений или смысловых частей на собственный мыслительный язык. И таким образом, слушая, мы стенографируем в уме мысленную запись речи, а также комментируем ее. Композиция речи складывается как последовательность частей в той или иной конфигурации, когда одна форма сменяется другой, повторяется, комбинируется с другими различным образом. Искусное использование частей речи составляет основу ее расположения. Части речи – это крупные риторические аргументы, средства риторического доказывания. Присутствуя к работе над композицией речи, необходимо прежде всего определить порядок, в котором будет излагаться материал, то есть составить план.

По определению толкового словаря русского языка, *план* – это взаимное расположение частей, краткая программа какого-нибудь изложения.

Речи, написанные без предварительного составления плана, как показывает практика, обычно имеют существенные композиционные недостатки. Оратор, не продумавший плана выступления, нередко "уходит" от основной темы, не укладывается в отведенное для выступления время [1].

"Для успеха речи, – писал известный русский юрист и общественный деятель А. Ф. Кони в статье "Советы лекторам", – важно течение мысли лектора. Если мысль скачет с предмета на предмет, перебрасывается, если главное постоянно прерывается, то такую речь почти невозможно слушать".

На разных этапах подготовки речи составляются различные по цели и назначению планы. Так, после выбора темы выступления рекомендуется составить предварительный план будущей речи.

Например, в выступлении на тему об охране окружающей среды можно говорить о загрязнении воздуха, рек, морей, водоемов, об истощении почвы, об уничтожении лесов, растительности, о защите животного мира и т. д.

Из перечисления этих вопросов и состоит предварительный план, который помогает более целенаправленно подбирать литературу и отбирать фактический материал для выступления. Предварительный план отражает собственное решение оратором темы выступления, его личный подход к данной проблеме [1].

Составление рабочего плана помогает лучше продумать структуру выступления. Когда написан подобный план, легче определить, какие части выступления оказались перегруженными фактическим материалом, какие, напротив, не имеют примеров, какие вопросы следует опустить, так как они менее существенны для раскрытия данной темы, какие включить дополнительно и т. д. Это дает возможность устранить недостатки в построении речи. Рабочий план дает возможность судить о содержании выступления, его структуре [1].

Формулировки пунктов основного плана должны быть предельно четкими и ясными. Этот план сообщается слушателям после объявления темы выступления или во введении при раскрытии цели речи.

Оглашение плана выступления зависит от вида речи, от состава и настроения аудитории, от намерений оратора. Чаще всего план сообщается в лекциях, докладах, научных сообщениях и т. п. Во время таких выступлений слушатели обычно ведут записи, и план помогает им следить за ходом изложения материала. В приветственных, воодушевляющих, убеждающих, призывающих речах сообщение плана неуместно [1].

По структуре планы бывают простыми и сложными.

Простой план состоит из нескольких пунктов, относящихся к основной части изложения темы.

В сложном плане выделяют также выступление, главную часть, заключение. При составлении плана публичного выступления необходимо соблюдать основное требование, предъявляемое к нему. Он должен быть логически выдержанным, последовательным, с естественным переходом от одного пункта к другому [1].

После написания плана оратору необходимо поработать над построением отдельных частей своей речи. Как отмечают теоретики ораторского искусства, наиболее распространенной структурой устного выступления с античных времен считается трехчастная, включающая в себя следующие элементы: *вступление, главную часть, заключение*. Каждая часть выступления имеет свои особенности, которые необходимо учитывать во время подготовки к ораторской речи. Эти особенности обусловлены спецификой восприятия речевого сообщения. Например, ученые многочисленными экспериментами доказали, что лучше всего усваивается и запоминается то, что дается в начале и в конце сообщения. В психологии это объясняется действием закона первого и последнего места, так называемого "закона края". Поэтому начало и конец речи, то есть вступление и заключение, должны быть в центре внимания.

Вступление. От того, как оратор начал говорить, насколько ему удалось заинтересовать аудиторию, во многом зависит успех выступления. Неудачное начало снижает интерес слушателей к теме, рассеивает их внимание.

Во вступлении подчеркивается актуальность темы, значение ее для данной аудитории, формулируется цель выступления, кратко излагается история вопроса. Перед вступлением ораторской речи стоит важная психологическая задача – подготовить слушателей к восприятию данной темы.

Таблица

Композиционное построение речи

Части выступления	Приемы привлечения внимания
<p>Задачи вступления:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Пробудить интерес к теме предстоящего разговора. • Установить контакт. • Подготовить слушателей к восприятию выступления. • Обосновать постановку вопроса. • Основное условие – максимальная лаконичность. <p>Задачи главной части:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Последовательно разъяснить выдвинутые положения. • Доказать их правильность. • Подвести слушателей к необходимым выводам. <p>Задачи заключения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Суммировать сказанное. • Повысить интерес к предмету речи. • Подчеркнуть значение сказанного. • Поставить задачи. • Призвать к непосредственным действиям (в митинговой речи) 	<ul style="list-style-type: none"> • Обращение. • Изложение цели выступления, обзор главных разделов темы. • Прием сопереживания. • Изложение парадоксальной ситуации. • Апелляция к интересам аудитории. • Прием соучастия. • Апелляция к событиям. • Апелляция к географическим и погодным условиям. • Апелляция к речи предыдущего оратора. • Апелляция к авторитетам или известным источникам. • Апелляция к личности оратора. • Юмористическое замечание. • Вопросы к аудитории или обращения.

Опытные ораторы рекомендуют начинать выступление с интересного примера, пословицы и поговорки, крылатого выражения, юмористического замечания.

Во вступлении может быть использована цитата, которая заставляет слушателей задуматься над словами оратора, глубже осмыслить высказанное положение. Эффективное средство завоевания внимания слушателей – вопросы к аудитории. Они позволяют оратору втянуть аудиторию в активную умственную деятельность.

Кони А. Ф. учил лекторов, что первые слова должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны, они должны "зацепить" внимание слушателей. Он приводит несколько примеров таких необычных, оригинальных вступлений и дает соответствующие пояснения к ним.

"Если необходимо говорить о М. Ломоносове, – пишет автор, – во вступлении можно нарисовать картину бегства в Москву мальчика-ребенка, а потом: прошло много лет, и в Петербурге, в одном из старинных домов времен Петра Великого, в кабинете, уставленном физическими приборами и заваленном книгами, чертежами и рукописями, стоял у стола человек в белом парике и придворном мундире и рассказывал Екатерине II о новых опытах по электричеству. Этот человек и был тот самый мальчик, который когда-то бежал из родного дома темной ночью".

Здесь действует на внимание простое начало, как будто не относящееся к М. Ломоносову, и резкий контраст двух картин. Внимание непременно будет завоевано, а дальше можно вести речь о Ломоносове: *"поэт, физик, химик..."*

В теории ораторского искусства немало подобных примеров интересных вступлений из практики выдающихся ораторов, мастеров слова, опытных лекторов.

Например, известный естествоиспытатель, профессор Московского университета Тимирязев К. А. в апреле 1930 года читал лекцию в Лондонском королевском обществе. Свое выступление перед английскими академиком ученым начал так:

"Когда Гулливер в первый раз осматривал Академию в Лагаде, ему прежде всего бросился в глаза человек сухопарного вида, сидевший, уставив глаза на огурец, запаянный в стеклянном сосуде. На вопрос Гулливера диковинный человек пояснил ему, что вот уже восемь лет, как он погружен в созерцание этого предмета в надежде разрешить задачу улавливания солнечных лучей и их дальнейшего применения. Для первого знакомства я должен откровенно признаться, что перед вами именно такой чудак. Более 35 лет провел я, уставившись, если не на зеленый огурец, закупоренный в стеклянную посуду, то на нечто вполне равнозначное – на зеленый лист в стеклянной трубке, ломая себе голову над разрешением вопроса о запасании впрок солнечных лучей" [1].

Главная часть. 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 излагается основной материал, последовательно разъясняются выдвинутые положения, доказываются их правильность, слушатели подводятся к необходимому выводу. В таблице рассмотрено композиционное построение речи.

"Композиция есть логика развития темы", – подчеркивал писатель К. Федин, определяя сущность композиции.

В главной части выступления важно соблюдать основное правило композиции – логическую последовательность и стройность изложения материала. Важно расположить материал таким образом, чтобы он работал на главную идею речи, соответствовал намерениям оратора, помогал ему добиться своей цели. Задача оратора – умело расположить все компоненты, чтобы своим выступлением оказать желаемое воздействие на аудиторию [1].

Заключение. Народная мудрость утверждает: "Конец венчает дело". Убедительное и яркое заключение запоминается слушателям, оставляет хорошее впечатление о речи. Напротив, неудачное заключение может погубить даже хорошую речь.

"Конец, – писал Кони А. Ф. – разрешение всей речи (как в музыке последний аккорд – разрешение предыдущего. Кто имеет музыкальное чутье, тот всегда может сказать, не зная пьесы, судя только по аккорду, что пьеса кончилась); конец должен быть таким, чтобы слушатели почувствовали, что дальше говорить нечего". По мнению Кони А. Ф., конец речи должен закруглить ее, то есть связать с началом.

Продумывая заключение, особенно тщательно поработайте над последними словами выступления. Если первые слова оратора должны привлечь внимание слушателей, то последние призваны усилить эффект выступления [1].

Методы изложения материала. Структура выступления зависит прежде всего от метода преподнесения материала, избранного оратором. Эти методы сформировались на базе многовековой ораторской практики, описаны в различных риторических пособиях, активно используются современными ораторами. Кратко охарактеризуем основные из них:

При индуктивном методе изложение материала строится от частного к общему. Выступающий начинает речь с частного случая, а затем подводит слушателей к обобщениям и выводам. Этот метод нередко используется в агитационных выступлениях.

При дедуктивном методе изложение материала выстраивается от общего к частному. Оратор в начале речи выдвигает какие-то положения, а потом разъясняет их смысл на конкретных примерах, фактах. Широкое распространение этот метод получил в выступлениях пропагандистского характера.

При методе аналогии происходит сопоставление различных явлений, событий, фактов. Обычно параллель проводится с тем, что хорошо известно слушателям.

Концентрический метод предполагает расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой оратором. Выступающий переходит от общего рассмотрения центрального вопроса к более конкретному и углубленному его анализу.

Ступенчатый метод – это последовательное изложение одного вопроса за другим. Рассмотрев какую-либо проблему, оратор уже больше не возвращается к ней.

Исторический метод предполагает изложение материала в хронической последовательности, описание и анализ изменений, которые произошли в том или ином лице, предмете с течением времени.

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

Логические доводы обращены к разуму слушателей, психологические – к чувствам [1].

Работа над композиционным построением речи – творческий процесс. Каждая лекция, каждое выступление, если они хорошо продуманы, если они являются результатом большой предварительной работы, отражают особенности, интересы, склонности выступающего.

Литература: 1. Введенская Л. А. Культура и искусство речи. Современная риторика для высших и средних учебных заведений / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1996. 2. Седова Л. Н. Этика делового : учебн. пособ. Ч. 1 / Л. Н. Седова. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. – 384 с.

*Стаття надійшла до редакції
07.09.2010 р.*

УДК 808.53

Голубев С. Н.

ИСКУССТВО ВЕДЕНИЯ СПОРА

Аннотация. Определена сущность спора, его отличие от дискуссии и полемики, предложен ряд правил ведения спора, которые позволят достичь результата. Кроме того рассмотрена черная риторика как средство достижения победы над оппонентом.

Анотація. Визначено сутність суперечки, її відмінність від дискусії та полемики, запропоновано ряд правил ведення суперечки, що дозволять досягнути

результату. Крім того, розглянуто чорну риторіку як засіб досягнення перемоги над опонентом.

Annotation. The essence of dispute, its difference from discussion and polemic is considered, a number of rules of conducting dispute which will allow to reach result is offered. Besides the black rhetoric, as means of achievement of a victory over the opponent is considered.

Ключові слова: спор, дискусія, полеміка.

Способность общаться в современном обществе является основой социального успеха. В информационном обществе информация является главным товаром, и уметь общаться – это уметь использовать этот товар. Важную роль в общении играют споры, они позволяют обмениваться идеями, развивать и совершенствовать их. Спор не дает возникнуть застою, постоянно постегивает и человека, и общество развиваться, совершенствоваться.

Чтобы достичь успеха в любой деятельности, необходимо уметь доказывать свою точку зрения, убеждать других в своей правоте, опровергать идеи оппонентов. Все это происходит в споре, поэтому он стал неотъемлемой частью жизни любого человека. Однако простое участие в споре еще не гарантирует победы в нем, для этого необходимо уметь спорить, доказывать, аргументировать, то есть владеть искусством ведения спора.

Поэтому целью данной статьи является рассмотрение сущности спора и некоторых правил ведения спора, выполнение которых позволит достичь положительного результата, будь-то поиск истины или же победа над оппонентом.

Спор – словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту; борьба мнений (обычно в печати) по различным вопросам науки, литературы, политики и т. п.

Близкими к понятию спор являются дискуссия и полемика, некоторые авторы даже считают, что спор является родовым понятием, в которое можно включить и дискуссию, и полемику [1].

Дискуссия (лат. *discussio* — исследование, рассмотрение, разбор) – публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Дискуссия считается эффективным способом убеждения, так как ее участники сами приходят к тому или иному выводу [2].

Полемика (греч. *polemikos* – воинственный, враждебный) – такой вид спора, при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство сторон, идей и речей; это борьба принципиально противоположных мнений по тому, или иному вопросу, публичный спор с целью защитить, отстаить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента. Полемика – это наука убеждать. Она учит подкреплять мысли убедительными и неоспоримыми доводами, научными аргументами. Она служит воспитанию активной гражданской позиции, носит боевой, решительный характер [2].

Результативность спора зависит от множества условий, и в первую очередь от личностей спорящих, от их умений и навыков ведения спора, аргументации, их уровня культуры, образования и даже жизненного опыта.