

Министерство образования и науки  
Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Ивановский государственный энергетический  
университет имени В.И. Ленина»

**А.В. КОРОВИНА**

**РИТОРИКА  
В СФЕРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ**

Учебное пособие по русскому языку в сфере  
профессиональной коммуникации  
для студентов очного и заочного отделений

Иваново 2017

УДК 808+162  
К 68

Коровина А.В. Риторика в сфере профессиональной коммуникации: Учебное пособие по русскому языку и культуре речи в сфере профессиональной коммуникации для студентов первого курса очного и заочного отделений / ФГБОУВО «Ивановский государственный энергетический университет имени В.И. Ленина». – Иваново, 2017. – 196 с.

В пособии рассматриваются этапы работы над публичным выступлением, разбираются особенности информационных, этикетных и убеждающих выступлений. Дается информация о том, как правильно создавать презентацию. Особое внимание уделяется теории аргументации.

Пособие содержит теоретические сведения о риторике, тренировочные упражнения и тесты.

Рекомендовано студентам очного и заочного отделений по дисциплинам «Русский язык в сфере профессиональной коммуникации», «Русский язык и культура речи», а также тем, кто интересуется русским языком, риторикой. Может использоваться при самостоятельной подготовке.

Научный редактор

кандидат филологических наук, доцент В.А. Фалина

Рецензент

кафедра русского и французского языков ФГБОУВО

«Ивановский государственный энергетический университет имени В.И. Ленина»

ISBN

© А.В. Коровина, 2017

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	5
Часть I. Виды публичных выступлений.....	6
1.1. Понятие публичного выступления.....	6
1.2. Классификация публичных выступлений.....	7
1.3. Этапы работы над публичным выступлением.....	19
Часть II. Информационная речь.....	27
2.1. Самопрезентация.....	27
2.2. Доклад и сообщение.....	28
2.3. Работа со слайдами презентации.....	29
Часть III. Этикетная речь.....	40
3.1. Представление гостя.....	42
3.2. Похвальное слово.....	43
3.3. Поздравительная речь.....	46
Часть IV. Убеждающая речь.....	52
4.1. Восприятие убеждения.....	52
4.2. Структура аргумента.....	58
4.2.1. Тезис и его правила.....	58
4.2.2. Правила аргумента и ошибки в аргументации.....	68
4.2.3. Объяснение аргумента.....	87
4.2.4. Логически сильное подтверждение аргумента.....	89
4.2.5. Психологическое подтверждение аргумента, «картинка».....	93
4.3. Ценностная направленность аргумента.....	107
4.4. Последовательность аргументов в речи.....	118
4.5. Вступление.....	128
4.5.1. Приём привлечения внимания.....	130
4.5.2. Актуализация.....	134
4.5.3. Тезис и анонс.....	135

4.6. Заключение.....	137
4.6.1. Резюме.....	138
4.6.2. Бонус.....	138
Часть V. Речевое оформление публичного выступления..	150
5.1. Черты разговорного стиля.....	150
5.2. Черты публицистического стиля.....	152
5.3. Диалогичность речи.....	155
5.4. Структуризация речи.....	156
Часть VI. Качество произнесения речи	
и «артистизм» оратора.....	171
6.1. Качество произнесения речи.....	171
6.2. «Артистизм» оратора.....	176
6.3. Ответы на вопросы после публичной речи.....	182
Приложения	
1) Структура аргумента.....	184
2) Структура убеждающей речи.....	185
3) Критерии оценки убеждающей речи.....	186
4) Вопросы для самоанализа и анализа чужой публичной речи.....	188
5) Интернет-ссылки на видео публичных речей студентов.....	192
Ответы на задания.....	193
Заключение.....	195

## ПРЕДИСЛОВИЕ

«Я не умею выступать перед аудиторией», «Я не оратор», «Пусть все выступают, только бы не я»... Такие мысли до сих пор посещают меня, когда я готовлюсь к выступлению на конференции, к лекции или даже перед дружеским тостом. Наверняка, такие мысли посещают и вас перед какой-либо публичной речью, в то же время вы ощущаете, что было бы лучше научиться выступать, это пригодится в будущем.

Сегодня все чаще умение общаться с людьми становится определяющим фактором успеха в карьерном росте, бизнесе, политике, учебе. И если общение индивидуальное может опираться на врожденные способности, то в публичной коммуникации этого уже недостаточно – здесь необходимы навыки, приемы и технологии.

Томас Алва Эдион правильно сказал: «В гениальности 1% таланта и 99% труда», поэтому и риторике, мастерству выступать публично, тоже можно научиться.

Приемам и технологиям создания публичной речи призвано научить учебное пособие «Риторика в сфере профессиональной коммуникации», которое поможет разобраться в теории и направит вас на выполнение ряда упражнений. Это даст вам возможность почувствовать себя более уверенным в общении с любым собеседником, научит добиваться задуманного, четко и последовательно аргументируя свое мнение.

Упорства в подготовке и успехов в риторике!

# ЧАСТЬ I

## ВИДЫ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ

### 1.1. ПОНЯТИЕ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

**Риторика** (ораторское искусство) – это наука о том, как, используя законы логики и приёмы речевого воздействия, создавать эффективные публичные речи и выступать с ними, достигая своей коммуникативной цели.

Риторика призвана научить нас, как эффективно при помощи своей речи воздействовать на аудиторию, как достичь успеха, выступая. Основоположителем риторики как науки считается древнегреческий философ Аристотель (384–322 гг. до н.э.). Его всемирно известный труд «Риторика» широко известен и сейчас. В XX веке риторика получает новый толчок к развитию – она входит в науку о речевом воздействии, то есть науку об эффективном общении.

**Публичное выступление (публичная речь)** – это выступление оратора перед непосредственно присутствующей в зале аудиторией.

При создании публичной речи вы должны отчётливо понимать, какова цель вашего будущего выступления, каким оно должно быть в плане содержания и наличия эмоций. В связи с этим давайте рассмотрим виды публичных выступлений.

## 1.2. КЛАССИФИКАЦИЯ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ

У любой научной классификации есть основание. Обычно в качестве основания деления в классификации выбирают признаки, существенные для данных объектов. А что является существенным для вашего публичного выступления? Конечно, во-первых, это наличие/отсутствие в нем важной, новой информации. Например, в лекции преподавателя много важной информации, а в анекдотах, которые мы «травим» с друзьями, она практически отсутствует, главное – посмеяться. Итак, каждый жанр публичных речей имеет свою степень информативности.



Вторым важным моментом выступлений является их эмоциональность в форме подачи материала.



Для наглядности изобразим это на системе координат, где  $X$  – это насыщенность публичной речи информацией, информативность, а  $Y$  – это насыщенность речи эмоциями.



## ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕЧЬ

*Цель* информационной речи – сообщить некоторую информацию, передать какие-либо данные, сведения.

*Жанры* информационных выступлений: научный доклад, сообщение, лекция перед студентами, монолог преподавателя при объяснении, рассказ о каком-либо случае или описание некоторого явления, ответ студента на занятии, защитное слово. Инструкция, объявление о предстоящем событии тоже относятся к информационным выступлениям.

## ЭТИКЕТНАЯ РЕЧЬ

В науке такую речь называют протоколно-этикетной или ритуальной. *Цель* этикетной речи – соблюсти традиции общения в той или иной официальной ситуации, выполнить соответствующие требования этикета, ритуала.

Наиболее распространенные *жанры* этикетных выступлений таковы: речь при встрече официальных гостей, официальное поздравление юбиляра, приветственная речь на открытии какого-либо мероприятия, учреждения, представление собравшимся какого-либо лица с краткой его характеристикой; похвальная речь в адрес кого-либо или чего-либо (человека, организации, какого-либо явления, похвала в адрес науки, искусства, общего дела и т.д.), официальный тост на банкете или юбилее в честь какого-нибудь лица или события; вступительное слово при открытии какого-либо мероприятия (встречи, собрания, конференции, съезда, торжественной линейки в начале учебного года); приветственное слово в адрес какого-либо собрания, съезда или другого мероприятия, произносимое от имени родственной организации или учреждения; приветственное слово старшего, руководителя в адрес младших, подчиненных в связи с каким-либо событием в их жизни (началом учебы в школе, поступлением в вуз и др.); заключительное слово при подведении итогов, закрытии какого-либо мероприятия (конференции, собрания, торжественного заседания).

### **РАЗВЛЕКАТЕЛЬНАЯ РЕЧЬ**

*Цель* – улучшить настроение слушателей.

Она содержит шутки, анекдоты и т. п. Такие речи произносят в дружеской компании или на увеселительных мероприятиях.

*Жанры* развлекательной речи: неофициальные тосты, речи на банкетах, рассказы об интересных происшествиях, смешных случаях из жизни и др.

### **УБЕЖДАЮЩАЯ РЕЧЬ**

*Цель* такой речи – убедить аудиторию в правильности занимаемой оратором позиции, сформировать, укрепить или изменить мнение слушателей по этому вопросу.

Убеждающая речь может содержать прямой призыв к совершению действия самими слушателями. Вас регулярно призывают купить шоколадку «Марс», играть в спортлото, поддержать новое начинание администрации, проголосовать именно за этого кандидата, вкладывать деньги в определенный банк. Такая речь обязательно предполагает совершение конкретного физического действия. И нужно понимать, что подвигнуть человека на совершение определенных действий при помощи речи гораздо труднее, чем просто внушить ему новые взгляды.

Если вы кого-то в чем-то убеждаете, то обязательно предполагаете наличие некоторого сопротивления вашей позиции – в противном случае ваш запал пройдет впустую. Типичным образчиком такой беспроблемной речи является речь на митинге в школе в защиту мира. Кто из слушателей этих речей не хочет мира и не согласен с выступающим? Никто. Так в чем же мы убеждаем друг друга? Только в своей приверженности официально признанной в нашем государстве идее. Поэтому нет и не может быть в таком выступлении стратегии, это просто парадная, ритуальная речь.

*Жанры* убеждающих речей: выступления в научных и политических дискуссиях, предвыборные, агитационные, рекламные выступления.

### **Задание 1**

Какие утверждения правильные?

- 1) Ответ студента на занятии – это убеждающее выступление.
- 2) Информационная речь – это лекция, рассказ преподавателя.
- 3) Тост на дне рождения друга – это развлекательное выступление.
- 4) Речь на открытии нового учебного комплекса в ИГЭУ – этикетное выступление.

- 5) Речь на траурной церемонии – это этикетное выступление.
- 6) Анекдот для публики – это развлекательное выступление.
- 7) Речь с оценкой заслуг юбиляра – убеждающее выступление.
- 8) Речь с оценкой ваших заслуг – информационное выступление.
- 9) Устный отчет о проделанной работе на собрании коллектива – это этикетное выступление.
- 10) Представление почетного гостя аудитории – это этикетное выступление.

## **Задание 2**

Прочитайте тексты на тему «Как справиться с волнением перед публичным выступлением», определите главные цели каждого текста: информировать, соблюсти этикет, развлечь или убедить.

Какие приёмы борьбы с волнением эффективны лично для вас?

### **Текст 1**

Волнение – это комплекс биохимических реакций, приводящий к выбросу адреналина в кровь. Адреналин улучшает реакцию, кровоснабжение (в том числе коры головного мозга), приводит к появлению блеска в глазах (увлажнение слизистой), румянца на щеках. Адреналин позволяет оратору передавать свою энергию реципиентам.

Есть несколько упражнений, позволяющих снизить волнение.

1. Подвигайте интенсивно челюстью взад-вперед раз двадцать. В результате таких движений раздражаются корешки блуждающего нерва, сигнал передается в центральную нервную систему, происходит выброс адреналина и ваше состояние уравнивается.

2. Поболтайте кистями, подвигайте в воздухе пальцами, разомните руки. Врачи и психологи подтверждают, что гимнастика кистей рук позволяет не только снизить парализующий эффект волнения, но и стимулирует работу

речевого аппарата, повышает сообразительность и красноречие.

3. Любая физическая активность, вызывающая учащенное сердцебиение, снимает нервное напряжение.

4. Поскольку связь мозга с мышцами тела носит двусторонний характер, мы, воздействуя на тело, воздействуем и на свои эмоции. Опустите плечи, поднимите подбородок, выпрямите спину. У вас должна быть осанка спокойного и уверенного в себе человека.

5. Подышите медленно и глубоко. Это дыхание спокойного человека. Когда мы волнуемся, мы дышим поверхностно и часто. Наше состояние определяет дыхание. И наоборот.

6. Не пейте успокоительные таблетки, они тормозят активность коры головного мозга, это снизит реакции, добавит заторможенность сознания.

7. Преодолевайте своё волнение, идите навстречу своему страху.

## **Текст 2**

Перспектива выступить с речью на публике может превратить психически здорового и уравновешенного человека в неврастеника. Существуют, однако, способы избежать этого.

1. Не являйтесь туда, где вы должны выступать. Настоящий знаток придумает какое-нибудь оригинальное извинение, например: «Меня отзывают по вопросам государственной безопасности».

2. Выпейте чего-нибудь покрепче. Многие пришли к выводу, что сочетание адреналина с алкоголем придает дополнительный драматизм выступлению. Выпивка не только успокаивает нервы, но и снимает запреты относительно того, что можно и что нельзя говорить.

3. Дышите глубже. Только смотрите, чтобы ваше шумное сопение не было неправильно истолковано публикой.

4. Выполняйте физические упражнения. Перед выступлением лучше всего напрячь мышцы правой стороны тела, а затем расслабить их, после чего таким же образом сконцентрироваться на левой. Опытным ораторам известно, что это лучший способ довести себя до судороги, а весьма непросто начать речь, когда тебя дергает из стороны в сторону, как паралитика.

5. Закройте глаза. Специалисты советуют расслабляться, закрыв глаза и думая о чем-нибудь мирном и спокойном. На первый взгляд, неплохой способ, но вскоре можно обнаружить что медленно, но верно погружаешься в сон.

### **Текст 3**

Если вам скоро предстоит публичное выступление, то нужно обязательно узнать, как можно бороться со своими нервами, мандражом, поскольку чрезмерное волнение может помешать вам выступить, снизить эффект от вашей публичной речи. Непосредственно перед выступлением организм может выработать столько адреналина, сколько при смертельной опасности. Можете себе представить: перед выступлением мы испытываем почти такой же стресс, как на поле боя под пулями, как в минуты, когда на нас несется поезд или когда мы балансируем на крыше небоскреба. Разве сможем мы в эти моменты быть убедительным? Нет! Поэтому обязательно знать методы борьбы с волнением и использовать их.

### **Задание 3**

Прочитайте юмористическую речь о том, какой может встречаться тип горе-ораторов.

Вспомните, какие основные ошибки, по вашему мнению, встречаются в ваших публичных выступлениях (доклад, ответ на занятии и проч.).

Пытающиеся освоить ораторскую трибуну знатоки могут с превеликой пользой для себя понаблюдать за гримасами других выступающих, прежде чем решиться на подобный шаг или быть втянутым в эту авантюру. Всестороннее изучение вопроса позволило выявить ораторов-«Гиен». Называются они так из-за раздражающей привычки смеяться по всякому поводу, особенно над собственными шутками. Гиены настолько поглощены изготовлением хохмочек и обхохатыванием их – главным образом к концу выступления, – что на публику они почти не обращают внимания. Состав аудитории им тоже безразличен, и они всем рассказывают одни и те же анекдоты.

Гиена может начать с чего-то слегка рискованного, быстро перейдя к тому, что вряд ли допустимо, и закончить полным неприличием.

Есть даже что-то трогательное в людях, которые искренне верят, будто их способность рассказывать анекдоты обеспечивает им ораторский успех. Их коронная фраза: "Кстати, вы слышали про...", а самая употребительная – "О чем бишь я?.." Гиены почти никогда не замечают, что: 1) слушатели утомлены анекдотами, 2) слушатели раздражены анекдотами, 3) слушатели разошлись.

#### **Задание 4**

Прочитайте отрывки публичных речей и определите их принадлежность к виду речи. Каков жанр каждой речи? Обоснуйте своё решение. Как вы думаете, кто и где мог произнести эти речи?

#### **Текст 1**

Глубокоуважаемые коллеги! Наш семинар посвящен образованию. Я бы хотел начать с того, какой смысл я вкладываю в это слово. Для меня это прежде всего глубокое фундаментальное образование, получив которое человек способен дальше самостоятельно работать, учиться и переучиваться. Он знает законы природы, законы развития

общества, умеет логически рассуждать, анализировать и связывать факты, принимать решения, изучать явления с научной точки зрения.

### **Текст 2**

Дорогая новобрачная чета! Я от всей души желаю вам справить в вашей жизни еще десять счастливых свадеб. Вы удивляетесь. Объясню. Ситцевую свадьбу – через год. Деревянную – через пять лет. Медную – через семь лет. Розовую – через десять лет. Стеклоянную – через пятнадцать. Фарфоровую – через двадцать. Серебряную – через двадцать пять. Через тридцать лет – жемчужную. Золотую через пятьдесят лет. Бриллиантовую – через семьдесят пять лет. А в глазах присутствующих здесь гостей я вижу лукавое желание быть приглашенными на все свадьбы. За исполнение наших желаний и счастье молодых!

### **Текст 3**

Добрый день, уважаемые дамы и господа! Только что завершился очередной, одиннадцатый саммит Россия – ЕС, который прошел в беспрецедентно широком составе. В нем приняли участие главы государств и правительств всех стран членов Евросоюза, а также руководителей государств, готовящихся к вступлению в ЕС. И еще раз хочу выразить признательность всем нашим партнерам, прибывшим на юбилей в Санкт-Петербург, на юбилей города.

### **Задание 5**

1) Какие темы публичных выступлений убеждающие, а какие – информационные? Распределите темы по образцу.

2) Переформулируйте информационные темы в убеждающие и наоборот.

Информационные темы	Убеждающие темы
Отсутствие взаимопонимания между родителями и детьми.	Можно ли предотвратить конфликт поколений?
Агрессия и агрессивное поведение у подростков.	Всегда ли агрессия – это зло?

1. Почему многие люди не уверены в себе?
2. Нужно ли лечить алкоголиков?
3. Ранние браки: за или против.
4. Причины войн и конфликтов.
5. Что важнее, карьера или личная жизнь?
6. Надо ли отстреливать бездомных собак?
7. Давайте сделаем наш город чистым!
8. Преобладание смертности над рождаемостью.
9. Что для меня свобода?
10. Почему сбываются предсказания?
11. Кто такой шопоголик?
12. Как прыгать с парашютом?
13. Вещь, которую обязательно надо иметь в каждом доме.
14. Брак по расчёту – лучше.
15. Россия возрождается!
16. Профессиональная армия.
17. Ваше понимание респектабельности.
18. Виртуальный роман: за или против.
19. Все на борьбу с пластиковой упаковкой!
20. Участие студентов во внеучебных мероприятиях.
21. Нужно ли увеличить долю женщин в политике?
22. Образование за рубежом.
23. Идеалы страны в рекламе.
24. Невозможное возможно!
25. ЕГЭ – катастрофа или панацея?
26. Проблема терроризма в современном мире.
27. Мат в нашей жизни: за и против.
28. Как изменить себя?
29. Практическая значимость изучения иностранных языков.
30. Надо ли стремиться к лидерству?

31. Айда в секцию бокса!
32. Давайте все смотреть интеллектуальное кино!
33. Вредное воздействие социальных сетей.
34. Негативное влияние прокрастинации на эффективность работы.
35. Я – донор! Присоединяйся!
36. Здоровое питание – это воспитание!
37. Помогать ли попрошайкам на улице?
38. Моё отношение к религии.
39. Самоубийство: есть ли оправдания?
40. Я против косметики!
41. Свобода должна быть ограниченной.
42. Нужны ли ораторские навыки инженеру?
43. Работа в Интернете.
44. Стоит ли запретить анонимность в Интернете?
45. Права человека.
46. Подсознательные причины застенчивости.
47. Что делать: жить с родителями или снимать квартиру?
48. Как развить терпение: 10 способов.
49. Должна ли женщина работать?
50. Решение энергопроблем человечества.

### **Задание 6**

Посмотрите видео блестящего выступления Уилла Стефена, посвященного умению выступать с презентацией – <https://youtu.be/LStznxd099E>

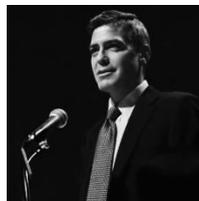
Каков вид речи?

В чём, по вашему мнению, основная цель этого выступления?



### Задание 7

Посмотрите видео выступления на тему «Сколько весит ваша жизнь?» из фильма «Мне бы в небо» – <https://youtu.be/fqeR9dhxwrM>



Каков вид речи?

В чём, по вашему мнению, основная цель выступления?

Удачно или неудачно, на ваш взгляд, обыгран такой предмет, как рюкзак, в речи оратора?

В каких ещё художественных фильмах, русских или иностранных, герои выступали с публичными речами?

### Задание 8

Посмотрите выступление иностранного студента о Кении – <https://youtu.be/gxoYLqVcPlg>



Каков вид речи?

В чём, по вашему мнению, основная цель выступления?

Обратите внимание: студент говорит на неродном ему языке и не читает заготовленный текст. Какие у вас могут быть аргументы за то, что вы хотите выступать со шпаргалкой?

### Задание 9

Посмотрите выступление студента ИГЭУ – <https://youtu.be/1kur-dxvl-U>.

Каков вид речи?

В чём, по вашему мнению, основная цель выступления?

Где могла быть произнесена данная речь?



### 1.3. ЭТАПЫ РАБОТЫ НАД ПУБЛИЧНЫМ ВЫСТУПЛЕНИЕМ

Как подготовиться к любому выступлению?  
Придерживайтесь следующего распорядка.

#### ПЕРВЫЙ ЭТАП – ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ

Всё, что происходит до выступления – это *докоммуникативный* этап. Здесь прежде всего нужно выбрать тему выступления и сформулировать её цель.

Также до выступления нужно проанализировать будущую аудиторию, то есть изучить интересы и запросы слушателей. Самому себе ответьте на вопросы: 1) для чего нужно им выступление по вашей теме (обучающая, побуждающая цель или др.), почему слушателям выгодно прислушаться к вашей речи? 2) какие научные знания и какую полезную информацию выступление должно дать аудитории (задачи выступления)?

Итак, пропишите для себя замысел своей речи.

#### Замысел убеждающей речи

- 1) Ключевое слово – понятие, на котором основана тема.
- 2) Формулировка названия темы.
- 3) Тезис.
- 4) Цель речи – то, что аудитория должна сделать после речи (например, меньше использовать сотовый телефон или записаться в автошколу и проч.), то, что должна понять (осознать, что дела не надо откладывать на потом и т.д.).
- 5) Почему действие, которое должен сделать слушатель, выгодно для него? Назовите три «выгоды».

Составьте план выступления, продумайте логику всей темы, последовательность подачи информации, сформулируйте выводы, запишите вопросы, которые могут вам задать, и схемы ответов. В заключении дайте



теоретическую и практическую значимость вашей работы.

Особо остановимся на отборе материала для выступления. Не следует с самого начала идти советоваться с кем-либо, как вам выступать. Сначала обдумайте свое выступление наедине. Если необходимо посоветоваться, то только по целому выступлению.

**Не надо начинать с поиска литературы по теме.  
Сначала изложите собственное мнение.**

Если сразу начать читать о явлении в Интернете, то найденные там суждения и мнения могут блокировать у вас выработку собственной позиции. Искать дополнительную информацию можно, но позже, когда вы почувствуете, что в чем-то вам не хватает материала, идей, доказательств. После изложения всех ваших мыслей переходите к изучению литературы, начните с фундаментальных и современных работ. Подберите фактический материал (факты, цифры, ситуации), известные примеры из своей и чужой практики для иллюстрации и доходчивого объяснения сложных теоретических вопросов. Подберите наглядные пособия и продумайте способы их иллюстрации (карты, схемы, графики, слайды).

К подготовительному этапу относится и написание самого текста выступления. Сначала разбейте основные вопросы темы на подвопросы, выстройте их доказательства и наметьте выводы по ним.

У многих из вас, когда вы приступаете непосредственно к написанию текста, начинаются «муки слова», когда мысль будто совсем утекает из головы. Что делать в таком случае?

**Не садитесь сразу писать текст, начните с его  
произнесения.**

Пусть негромко, пусть даже вполголоса, но вслух. Не останавливайтесь, не исправляйтесь, не начинайте сначала. Сделайте это несколько раз. Пусть это будут разные варианты. Желательно оказаться во время проговаривания текста в безлюдном месте. Когда вы почувствуете, что сформулировали нужные фразы, беритесь их записывать. В этом случае вам может помочь диктофон на вашем мобильном телефоне, куда можно записать звучащую речь и использовать это как заготовку письменного текста.



Начинайте писать текст с центральных разделов темы. Потом переходите к второстепенным и в конце к введению и заключению.

Напишите подробный текст с пометками о месте использования наглядных пособий, о необходимых смысловых акцентах и т.д.

Уделите внимание редактированию текста по законам устной речи (более подробно об этом смотрите в V части учебника).

Подготовка к выступлению перед аудиторией также подразумевает выделение в тексте выступления основных смысловых кусков, изложение которых строго обязательно при любом дефиците времени. Для этого выделите цветными маркерами основные идеи и выводы, усвоения которых нужно добиваться.

Важным является распределение времени на изложение каждого вопроса и определение темпа изложения.

### **Репетируйте!**

Репетировать нужно перед воображаемой аудиторией и без зеркала, так как зеркало для молодого оратора – отвлекающий фактор.

Например, Стив Джобс репетировал свои публичные выступления многими часами. Один из руководителей Apple рассказывал, что он однажды пришёл на репетицию и ему

пришлось ждать четыре часа, пока Джобс спустится со сцены. Джобс репетировал два полных дня в присутствии менеджеров по продуктам, которые поддерживали с ним обратную связь. Хотите выступить достойно – репетируйте.

Записывайте при этом ваши репетиции на видео и просматривайте эти видеозаписи с целью исправить ошибки. Причём смотреть своё видео надо минимум два раза: первый раз с прослушиванием только звука (это позволяет сосредоточиться на оценке содержания, композиции и качества речи), второй раз с просмотром только видеоряда без звука (заостряется внимание на оценке собственной манеры держаться). После просмотра собственного выступления нужно понять, что удалось «на отлично», что «средне», а также обозначить моменты, какие нужно совершенствовать, то есть над чем надо работать дальше.

## **ВТОРОЙ ЭТАП – ПРОИЗНЕСЕНИЕ РЕЧИ**

На данном этапе, *коммуникативном*, главной задачей становится преодоление волнения.

В качестве причин возникновения скованности и страха перед публичным выступлением специалисты чаще всего называют чрезмерное погружение в собственные переживания, недооценку собственных возможностей, недостаток практического опыта или воспоминание о неудачном выступлении (провале), недостаточную подготовленность оратора к выступлению.



Вам потребуется «артистизм» и умение качественно произносить свою речь без зачитывания по листу (более подробно смотрите об этом VI часть учебного пособия).

## ПОСЛЕДНИЙ ЭТАП – РЕФЛЕКСИЯ

Работа над выступлением не заканчивается после его очередного, а тем более после первого его осуществления. Об этом говорят и психологические особенности состояния после выступления, когда в голове выступившего вновь и вновь прокручиваются те или иные места выступления, удачные или неудачные. Это *посткоммуникативный* этап.

Необходимо специально разобраться в том, как было воспринято выступление? Что доходит легко до слушателей, а что требует иного изложения? Нет ли усыпляющих длиннот, скучных мест? Не было ли излишней торопливости? Не чересчур ли схематичным оказалось выступление? Не изменить ли что-либо в плане, композиции? И т.д. и т.п. Более подробно с вопросами по самоанализу вы можете познакомиться в Приложении «Вопросы для самоанализа и анализа чужой публично речи».

Сразу же после выступления следует, пока не забылось, отметить то, что было придумано по ходу (авторские новации), распределение материала по времени, вопросы, вызвавшие затруднения, а то и вовсе оставшиеся без ответа.

Важно приучить себя собирать по всем возможным каналам информацию о качестве своих выступлений, как бы неприятно это порой ни было. В том числе снова делать записи своих выступлений на видео и анализировать их.

Но сильно ругать себя не стоит, найдите плюсы, что вам удалось. По наблюдениям, легче вам, начинающим ораторам, даются моменты, касающиеся создания и редактирования текста. К примеру, часто встречаются подобного рода высказывания: «у меня чёткий вывод», «отсутствие сложных для понимания конструкций в речи», «есть чёткие начало и конец, также есть аргументы к теме». Некоторые довольны тем, что, например, вышли в группе отвечать первыми, сумели вообще донести мысль («удалось донести до зала главную мысль», «удалось донести суть своего выступления до аудитории»), избежали наигранности, были кратки («не затянула речь и не нудела») и др.

### Задание 10

Расскажите, как подготовиться к выступлению, как подготовить материал, как расположить его.

Составьте вопросы, с которыми хотите обратиться к студентам своей группы для получения объективных данных по теме.

1. Должны ли быть границы свободы слова?
2. Может ли человечество обойтись без оружия?
3. Является ли телевидение бесспорным лидером в мире информации?
4. Любая тема из задания № 5 стр.15–17.

### Задание 11

1) Прочитайте в таблице названия тем убеждающих публичных речей, которые можно составить, используя слово *любовь*.

Предложите свои формулировки новых тем с этим словом.

Ключевое слово	Тема
Любовь	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Кто любит сильнее, мужчины или женщины?</li><li>2. Виртуальная любовь: за или против.</li><li>3. Надо ли жениться, если влюбился?</li><li>4. Бьёт значит любит?</li><li>5. Брачный контракт, нужно ли сделать его обязательным?</li><li>6. Брак по расчёту или по любви?</li><li>7. Нужна ли ревность в отношениях?</li><li>8. Следует ли пожить вместе, прежде чем официально жениться?</li><li>9. Надо ли скрывать свою любовь?</li><li>10. Любовь к себе – это норма или эгоизм?</li></ol>

2) Выберите ключевое слово, понятие, которое затрагивает область жизни, тему, о которых вы не так давно размышляли.

Придумайте 10 названий убеждающих публичных выступлений с заданным ключевым словом или с той областью жизни, из которой это слово. Используйте образец выше со словом *любовь*.

**Тема публичной речи должна:**

- быть вам интересна;**
- затрагивать интересы слушателей;**
- быть убеждающей;**
- иметь познавательный интерес (нести новую интересную информацию).**



*Возможные ключевые слова:* армия, вера, верность, военный, выбор, власть, горе, дело, деньги, долг, доверие, дружба, желание, жизнь, закон, знание, идеал, инженер, индивидуальность, интерес, интернет, истина, карьера, контроль, конфликт, культура, лидер, ложь, мужество, мудрость, мышление, наука, нормы, образование, общение, ответственность, память, патриотизм, понимание, право, преступление, психология, работа, радость, свобода, семья, случай, счастье, судьба, технологии, традиции, труд, удача, успех, учёба, цель, честь, честность, энергия, язык (речь) и др.

## Задание 12

Работаем в группах.

Составьте замысел речи (теория на стр. 19) на любую убеждающую тему из заданий 5, 10, 11 или выберите свою тему.

*Пример замысла убеждающей речи.*

1. Ключевое слово – мода.
2. Формулировка темы: «Нужно ли следовать моде?».
3. Тезис: Я уверен, что слепо следовать моде – это даже вредно.
4. Цель речи: я хочу, чтобы слушатели перестали смотреть на то, насколько в тренде одежда и обувь их самих и их близких, перестали покупать вещи из серии «Новинки модной индустрии», поняли бы, что «модность» – не важна.
5. Три выгоды для слушателей:
  - 1) Без модных вещей ты будешь более индивидуальным, запоминающимся, стильным, не таким как все.
  - 2) Ты можешь сэкономить кучу денег.
  - 3) Окружающие будут уважать тебя за умение следовать своим принципам.

## ЧАСТЬ II ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕЧЬ

### 2.1. САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

Самопрезентация – это ваша визитная карточка. Цель её – познакомить с собой, представить себя, заинтриговать собой, по возможности обаять аудиторию и, конечно, запомниться.

Публичная самопрезентация нужна, если, например, вы хотите устроиться на работу или представить себя в новом коллективе. Для успешной самопрезентации следует соблюдать следующие правила.

Небольшие советы по составлению текста.

1. Запоминаются лучше глаголы, чем существительные, поэтому постарайтесь сформулировать информацию о себе так, чтобы в ней было какое-то действие. Вместо «Я программист» или «Я веб-мастер» лучше будет сказать так: *«Я помогаю руководителям небольших компаний и интернет-магазинов делать хорошие сайты, которые дают предпринимателям возможность...».*

2. Рассказывайте о ярких фактах из вашей жизни, о достижениях. Не стоит рассказывать, какой номер был у вашей школы или точное название компании, где вы работали. Это никому не интересно.

Подготовка текста самопрезентации должна быть сделана заранее. Перед выступлением необходимо перечитать заготовленную речь несколько раз, но не заучивать. Речь должна быть естественной. Не стоит также забывать об импровизации. План текста в идеале состоит из трех частей: яркого и легкого вступления, основной части с вашим портфолио, заключения.

### Задание 13

Составьте и произнесите речь «Я». Можно назвать её с юмором – «Почему я лучше всех», можно по-деловому – «За что меня нужно уважать» или совсем серьезно – «Самопрезентация». Суть одна: тема её – вы сами. Регламент: 1 минута.

Расскажите о своей семье, своём характере, достоинствах и недостатках, о своих победах и поражениях, об увлечениях, о целях, то есть сообщите не только свои анкетные данные, но и искренне и полно представьте свой внутренний мир.

Попросите снять ваше выступление на ваше мобильное устройство, проведите самоанализ вашего выступления.

## 2.2. ДОКЛАД И СООБЩЕНИЕ

*Доклад* – это научный труд, построенный в лекционной форме, представляет собой развернутое публичное выступление, касающееся углубленного изложения определенного вопроса или темы. Иногда доклад приобретает форму исключительно письменного сообщения, когда имеет статус официального отчета для изложения начальству положения дел или принятых решений.

Доклад, краткий обзор дипломной работы, который пишется студентом заранее для защиты перед комиссией – это *защитное слово*. Оно рассчитано, как правило, на 10-15 минут и не должно превышать установленного регламента.

Этапы работы над составлением доклада точно такие же, как при составлении любого публичного выступления.



Традиционно текст научного доклада состоит из следующих пунктов.

1) Во вступительной части доклада указывается тема, сообщаются основная цель и поставленные задачи, определяется актуальность вопроса, цитируются высказывания научных деятелей. Дается краткое обозрение используемых источников, с помощью которых была раскрыта тема.

2) Далее идёт основная часть доклада. Изложение материала основной части должно проходить связно и последовательно, с приведением доказательств, обоснованием решений. Все фактические данные, расчеты и умозаключения сопровождаются подтверждением данных на чертежах, диаграммах, таблицах. По окончании каждого пункта подводят краткий итог работы.

3) По окончании доклада подытоживается вся тема, делается итоговый вывод, на основании промежуточных результатов. Подчеркивается значимость проанализированной проблемы. Даются практические решения, планирование развития в будущем, пути решения проблем. Акцентируется внимание на потенциальных недостатках, и, по возможности, указываются пути их исключения.

*Сообщение* – это устный монолог примерно на 5–10 минут, содержащий научную информацию. От доклада *сообщение* отличается меньшим объёмом информации.

Готовый текст научного доклада или сообщения нужно адаптировать к тому, что аудитория будет воспринимать его на слух.

### **2.3. РАБОТА СО СЛАЙДАМИ ПРЕЗЕНТАЦИИ**

Чтобы презентация хорошо воспринималась слушателями и не вызывала отрицательных эмоций (подсознательных или вполне осознанных), необходимо соблюдать правила ее оформления.

Презентация предполагает сочетание информации различных типов: текста, графических изображений, музыкальных и звуковых эффектов, анимации и видеофрагментов. Поэтому необходимо учитывать специфику комбинирования фрагментов информации различных типов.

Кроме того, оформление и демонстрация каждого из перечисленных типов информации также подчиняется определенным правилам.

### **Текстовая информация**

Размер шрифта на слайде должен подбираться с учётом той техники, на которой вы будете выступать. Например, если ваши слайды вы планируете показывать на ноутбуке в небольшой аудитории, то размер шрифта может быть около 100 пт., а если презентация будет показана на большом экране, то шрифт может быть меньше, около 20–50 пт.

Цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать (текст должен хорошо читаться), но не резать глаза.

Тип шрифта: для основного текста гладкий шрифт без засечек (Arial, Tahoma, Verdana, Times New Roman).

Курсив, подчеркивание, жирный шрифт, прописные буквы рекомендуется использовать только для смыслового выделения фрагмента текста.

### **Графическая информация**

Рисунки, фотографии, диаграммы призваны дополнить текстовую информацию или передать ее в более наглядном вид.

Желательно избегать в презентации рисунков, не несущих смысловой нагрузки, если они не являются частью стилевого оформления.

Цвет графических изображений не должен резко контрастировать с общим стилевым оформлением слайда.

Иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом.

Если графическое изображение используется в качестве фона, то текст на этом фоне должен быть хорошо читаем.

## Анимация

Анимационные эффекты используются для привлечения внимания слушателей или для демонстрации динамики развития какого-либо процесса. В этих случаях использование анимации оправдано, но не стоит чрезмерно насыщать презентацию такими эффектами, иначе это вызовет негативную реакцию аудитории.

### Задание 14

Оцените оформление слайдов от 0 до 5.

Какие изменения вы внесли бы в данные слайды?

-1-

**Потребности человека**

- Социальные жажды :
- дружды
- общения
- любви
- заботы
- помощи
- участия в организациях



-2-

- Выводы из неполных статистических данных.



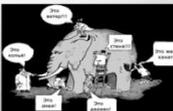
-3-

**Пример индукции**

Пример индукции, когда человек может запутаться при анализе какого-либо объекта:

Три слепых мудреца решили узнать, что из себя представляет слон. Они решили определить это на ощупь. Первый мудрец щупал хобот и сказал, что слон похож на змею. Второй щупал хвост и сказал, что слон похож на веревку. А третий щупал за ногу и сказал, что слон похож на дерево. Ни один из них не был прав.

**Вывод:** Индукция может как помочь узнать истину, так и запутать анализом.



-4-

**На этом у нас всё!**

**Спасибо за внимание.**

Работу выполнили студенты ИТЭУ: Суков Иван, Ворников Николай, Морков Иван.



## Задание 15



Познакомьтесь с новой информацией.

Посмотрите видеозапись информационного выступления студента об основных ошибках при создании слайдов

презентации – <https://youtu.be/pnCAMcsOxjU>.

## Задание 16

1) Познакомьтесь с таблицей в MS Word. Слева – текст доклада, справа – слайд.

Чем может быть удобно такое расположение информации в напечатанном тексте, который имеет при себе выступающий?

<p>Здравствуйте, уважаемые преподаватели и студенты!          Меня зовут . . . . Я рад представить вам доклад на тему «Дедуктивный метод умозаключения».</p>	
<p>Что такое дедукция?          Это метод мышления (или способ рассуждения), при котором новые выводы исходят из общих положений.</p>	
<p>ТЕКСТ</p>	<p>СЛАЙДЫ</p>
<p>Спасибо за внимание.          Я готов выслушать ваши вопросы.</p>	

2) Подготовьте для доклада или небольшого сообщения с презентацией соответствующую таблицу.

### Задание 17

Найдите в сети и посмотрите замечательную презентацию Алексея Каптерева «Смерть через PowerPoint».

Расскажите, что нового о создании презентаций вы узнали.

## ПОВЕДЕНИЕ ВЫСТУПАЮЩЕГО СО СЛАЙДАМИ

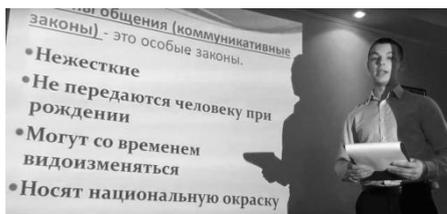
Слайды лишь только иллюстрируют ваш рассказ. Часто некоторые докладчики начинают просто перечитывать слайды, добавляя одно-два предложения ко всему написанному. Это в корне не верно. Слайды несут вспомогательную, «визуальную» функцию. Интересная презентация – это, прежде всего, ваше интересное повествование, ваши жесты и интонация. Никакие картинки и диаграммы не будут интересны, если вы монотонно бубните, уставившись в бумажку с подсказками.

Не оглядывайтесь на экран – ведь так вы повернетесь спиной к зрителям и камерам. Обращайтесь к залу, и аудитория подсознательно будет к вам более благосклонна.

### Задание 18

Посмотрите видео информационного выступления студента.

Отметьте положительные стороны выступления и моменты, которые требуют доработки.



Мини-лекция о законе прогрессирующего нетерпения слушателей – <https://youtu.be/3rWbX0S45Zo>

## Задание 19

Подготовьте мини-лекцию для студентов о каком-либо коммуникативном законе. Информацию о законах можете увидеть ниже. При подготовке используйте дополнительную литературу. Сопроводите вашу лекцию презентацией слайдов.

Регламент выступления: 5 минут.

1. *Закон зеркального развития общения.* Этот закон легко наблюдаем в общении. Сущность его может быть сформулирована следующим образом: собеседник в процессе коммуникации имитирует стиль общения своего собеседника. Это делается человеком автоматически, практически без контроля сознания.

2. *Закон зависимости результата общения от объёма коммуникативных усилий.* Чем больше коммуникативных усилий затрачено, тем выше эффективность общения.

3. *Закон прогрессирующего нетерпения слушателей.* Чем дольше говорит оратор, тем большее невнимание и нетерпение проявляют слушатели.

4. *Закон падения интеллекта аудитории с увеличением ее размера.* Чем больше людей вас слушают, тем ниже средний интеллект аудитории. Иногда это явление называют эффектом толпы: когда слушателей много, они начинают хуже «соображать», хотя личный интеллект каждого отдельного человека при этом, конечно, сохраняется.

5. *Закон первичного отторжения новой идеи.* Новая, непривычная идея, сообщенная собеседнику, в первый момент им отвергается. Другими словами, если человек вдруг получает информацию, которая противоречит сложившемуся у него на данный момент мнению или представлению, то первая мысль, которая приходит ему в голову – что эта информация ошибочна, сообщивший ее не прав, эта идея вредна, принимать ее не надо.

6. *Закон ритма общения.* Данный закон отражает соотношение говорения и молчания в человеческом общении.

Он гласит: соотношение говорения и молчания в речи каждого человека – величина постоянная. Это значит, что каждому человеку необходимо в день определенное время говорить и определенное время молчать.

7. *Закон речевого самовоздействия.* Словесное выражение идеи или эмоции формирует эту идею или эмоцию у говорящего. Из практики давно известно, что словесное выражение некоторой мысли позволяет человеку укрепиться в этой мысли, окончательно уяснить ее для себя. Если человек своими словами объясняет что-либо собеседнику, он сам лучше уясняет для себя суть рассказываемого.

8. *Закон отторжения публичной критики.* Человек отторгает публичную критику в свой адрес. Любой человек имеет высокую внутреннюю самооценку. Мы все внутренне считаем себя весьма умными, знающими и правильно поступающими. Именно поэтому любое поучение, критика или непрошенный совет в процессе общения воспринимается нами как минимум настороженно – как покушение на нашу самостоятельность, демонстративное сомнение в нашей компетентности и способности принимать самостоятельные решения. В условиях, когда критика осуществляется в присутствии других людей, она отвергается практически в 100% случаев.

9. *Закон доверия к простым словам.* Сущность этого закона, который еще можно назвать законом коммуникативной простоты, в следующем: чем проще твои мысли и слова, тем лучше тебя понимают и больше верят. Простота содержания и формы в общении – залог коммуникативного успеха. Говорите просто, давайте простые советы – и люди пойдут за вами, поверят вам. Люди лучше воспринимают простые истины, потому что эти истины им более понятны, привычны. Многие из простых истин вечны, и поэтому апелляция к ним гарантирует интерес собеседников и их внимание. Интерес к вечным и простым

истинам у людей постоянен. Обращение к простым истинам – основа популизма в политике.

10. *Закон притяжения критики.* Чем больше вы выделяетесь из окружающих, тем больше о вас злословят и тем больше людей подвергает критике ваши действия. Выделяющийся человек всегда становится объектом повышенного внимания и «притягивает» к себе критику. А. Шопенгауэр писал: «Чем выше вы поднимаетесь над толпой, тем большее внимание вы привлекаете, тем больше будет о вас злословить».

11. *Закон коммуникативных замечаний.* Если собеседник в общении нарушает некоторые коммуникативные нормы, другой собеседник испытывает желание сделать ему замечание, поправить его, заставить изменить его коммуникативное поведение.

Так, если собеседник начинает кричать на нас, нам всегда хочется сказать ему: «Перестаньте кричать!» Если он стал говорить тихо, нам хочется сказать: «Говорите громче!» Если он начинает командовать, распоряжаться, мы говорим: «А почему вы здесь командуете?» Стесняющемуся человеку мы говорим: «Смелее, не стесняйтесь!», хвостуну: «Что это вы расхвастались?» и т.д.

12. *Закон ускоренного распространения негативной информации.* Суть данного закона хорошо передает русская пословица «Плохие вести не лежат на месте». Негативная, пугающая, способная повлечь изменения в статусе людей информация имеет тенденцию к более быстрому распространению в группах общения, нежели информация позитивного характера. Это связано с повышенным вниманием людей к отрицательным фактам – в силу того, что положительное быстро принимается людьми за норму и перестает обсуждаться.

13. *Закон искажения информации при ее передаче («закон испорченного телефона»).* Любая передаваемая информация искажается в процессе передачи в степени, прямо пропорциональной числу передающих ее лиц. Это

означает, что чем через большее число людей передается та или иная информация, тем больше вероятность искажения этой информации.

14. *Закон отклонения публичной критики.* Когда осуществляется публичная критика кого-либо по тому или иному вопросу, и при этом присутствует человек, у которого есть аналогичные недостатки, но его лично в данный момент не критикуют, этот человек критику от себя практически всегда отводит, считая, что «у него – совсем другое». Человек не прилагает к себе критику по аналогии.

15. *Закон детального обсуждения мелочей.* Люди охотнее сосредотачиваются на обсуждении незначительных вопросов и готовы уделять этому больше времени, чем обсуждению важных проблем. Знать этот закон особенно важно, когда мы обсуждаем что-либо коллективно.

Американский социолог и писатель С. Паркинсон приводит убедительный пример действия данного закона: обсуждение выделения многомиллионного кредита на строительство атомного реактора занимает у управления компании две минуты, а дискуссия по проблеме утверждения суммы в 35 шиллингов в месяц на кофе для заседаний некоего комитета – час с четвертью.

16. *Закон речевого усиления эмоций.* Эмоциональные выкрики человека усиливают переживаемую им эмоцию.

17. *Закон речевого поглощения эмоции.* При связном рассказе о переживаемой эмоции она поглощается речью и исчезает.

18. *Закон эмоционального подавления логики.* В условиях эмоционального возбуждения человек плохо говорит и плохо понимает обращенную к нему речь.

## Задание 20

Подготовьте мини-лекцию для студентов о каком-либо ораторе, его жизни, деятельности, особенностях речей и поведения. Сопроводите лекцию презентацией слайдов.

Регламент выступления: не более 5 минут.

Представители академического красноречия (научные, педагогические, научно-просветительские речи):

1. Тимофей Николаевич Грановский
2. Владимир Иванович Вернадский
3. Василий Осипович Ключевский
4. Дмитрий Иванович Менделеев
5. Климент Аркадьевич Тимирязев
6. Пётр Францевич Лесгафт

Представители судебного красноречия (прокурорские (обвинительные), адвокатские (защитительные), общественно-обвинительные, общественно-защитительные речи, самозащитительная речь обвиняемого):

7. Анатолий Федорович Кони
8. Федор Никифорович Плевако
9. Сергей Аркадьевич Андреевский
10. Пётр Акимович Александров

Представители социально-политического красноречия (административная, парламентская, дипломатическая, военно-патриотическая, митинговая, агитаторская, коммерческая речи):

11. Александр Васильевич Суворов
12. Пётр Аркадьевич Столыпин
13. Сергей Юльевич Витте
14. Михаил Александрович Бакунин
15. Пётр Алексеевич Кропоткин
16. Владимир Ильич Ленин
17. Анатолий Васильевич Луначарский
18. Сергей Миронович Киров

Представители церковно-богословского красноречия (речи для прихожан, для служителей церкви):

19. Кирилл Туровский (12 век)
20. Симеон Полоцкий (17 век)
21. Тихон Задонский (18 век)
22. Филарет, митрополит Московский (19 век)
23. Пимен, патриарх Московский и всея Руси (20 век).

### Задание 21

Посмотрите видео выступления студентки с докладом на конференции «Энергия» в ИГЭУ.



Отметьте положительные стороны выступления «Классификация сокращений текста в sms-сообщениях» и моменты, которые требуют доработки, – <https://youtu.be/V2iLtgIpaUg>.

### Задание 22

Подготовьте научное сообщение, презентацию в PowerPoint. Тема сообщения заранее согласуется с преподавателем.

Выступите с докладом в своей группе.  
Регламент выступления: 8 минут.

### ЧАСТЬ III ЭТИКЕТНАЯ РЕЧЬ

Все этикетные выступления строятся в своей основе на похвале.

<p>За что можно похвалить человека?</p> 	<p>За доброту, готовность помочь другим, за то, что он всегда помогает друзьям и незнакомым людям, за ум, за то, что много знает, за интеллигентность, высокую культуру в поведении и общении, справедливость, благородство в отношении младших и слабых, за знания в какой-то конкретной области, за умение объяснить другим то, что знает или понял сам, за способности, талант в какой-либо области («Он прекрасно умеет..., великолепно ...»), бескорыстие, умение общаться с людьми, остроумие, вкус в одежде и т.д.</p>
<p>За что можно хвалить организацию?</p> 	<p>За сложившиеся хорошие традиции, за успехи в деятельности, за хорошие результаты работы, за наличие в ней дружного, сплоченного коллектива, за умение работать в трудных условиях, за стремление сохранить и укрепить сложившиеся за долгое время традиции и т.д.</p>

<p>За что можно хвалить группу или коллектив единомышленников?</p> 	<p>За единство, сплоченность, хорошие взаимоотношения между членами коллектива, умение решать поставленные задачи, работать коллективно, за налаженную взаимопомощь, «сплав молодости и опыта», наличие в коллективе многих талантливых людей, традиционно хорошие отношения начальника и подчиненных.</p>
<p>За что можно похвалить начальника?</p> 	<p>За его успешное руководство, умение ладить с людьми, добиваться своего, защищать свой коллектив перед вышестоящими инстанциями, умение работать в трудных условиях и т.д.</p>

### Задание 23

Вам поручили сказать приветственное слово на встрече французского волонтера – преподавателя из Парижа, который приехал в наш вуз.

Вам надо за 2 минуты:

- поприветствовать гостя от имени студентов;
- сказать, что у вас замечательный вуз и ему будет очень интересно с ним познакомиться;
- рассказать о том, чем наш вуз отличается от других учебных заведений;
- пригласить гостя осмотреть вуз;
- выразить свои добрые пожелания гостю.

## Задание 24

Каждый год в ИГЭУ проводится конкурс ораторов «Золотое слово». Студенты разных факультетов соревнуются в искусстве публичного выступления. Вы должны произнести минутную приветственную речь перед открытием этого конкурса. Расскажите о важности конкурса, важности риторики, пожелайте всем успеха.

### 3.1. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ГОСТЯ

Иногда нам бывает нужно официально представить аудитории какого-либо человека, например, приглашенного гостя, который будет выступать перед вами, или известного артиста, который согласился выступить у вас т.д.

## Задание 25

Поговорите со своим соседом по столу и представьте его группе в самом лучшем свете.

Работайте в парах: представьте друг друга по очереди.

Используйте предложенный **план представления**.

1. Начало представления: «Дорогие коллеги (друзья), сегодня я хочу представить вам... (назвать имя гостя или имя, отчество и фамилию).

2. Информация о том, где он работает, учится, живет, чем занимается в профессиональной деятельности. Например, *«Он руководитель фирмы, которая помогает нашему вузу приобретать компьютеры».*

3. Информация о том, откуда прибыл гость (*«Он приехал из Москвы»*).

4. Информация о том, что связывает гостя с вашими слушателями (*«Он бывший выпускник нашего вуза», «Он тоже учился на электромеханическом факультете, правда не в нашем городе»*), с вами (*«Он уже не раз выступал у нас, и сегодня мы вновь его пригласили»* и т.д.).

5. Информация о качествах и достижениях («Он интересный человек» и проч.).

6. Благодарность гостю за то, что пришел («Мы благодарим нашего гостя за то, что он нашел время прийти и выступить перед нами»).

7. Объявление программы встречи («Наш гость сейчас выступит перед нами...», «Мы попросили гостя рассказать нам о..., а потом он ответит на наши вопросы»).

8. Предоставление слова гостю («А теперь позвольте предоставить слово нашему гостю. Пожалуйста, Николай Михайлович!»).

### 3.2. ПОХВАЛЬНОЕ СЛОВО

В похвальном слове принято отмечать заслуги человека и поддерживать его, создавая у слушателей хорошее настроение и формируя положительный образ восхваляемого. Похвальное слово уместно на юбилее, корпоративном вечере, встрече друзей. Оно может быть частью поздравительного выступления, представления или самостоятельным выступлением, в котором оцениваются заслуги того или иного человека.

Особая разновидность похвальных речей – иронические похвальные речи. Их задача – не хвала, а порицание.

Цель – высмеивание того или иного человека, предмета, факта, качества. Излюбленный риторический прием – ирония, сарказм.

#### Задание 26

Прочитайте хвалебное слово. Какие риторические приемы использованы в данном похвальном слове?

Вот какое дело: Виталию Владиславовичу Рогинскому исполнилось 80 лет. И это совершенно непостижимо! Видишь этого подтянутого, энергичного человека, разговариваешь с ним, поражаешься его реакции, блеску глаз – неужели все это сохраняется и в 80? Читаешь о нем, о его работе, научных, педагогических, общественных делах – неужели все это за одну жизнь?



О Рогинском можно найти множество сведений: даты, должности, степени, звания, премии, темы диссертаций, названия книг. А если выйти на сайт Русфонда и в поисковой строке набрать его фамилию, то можно увидеть имена 396 детей, которые лечились в созданном и возглавляемом Рогинским Центре челюстно-лицевой хирургии. Многих из них он лечил сам, лечением других – руководил. И это далеко не все его пациенты, а только те, кто связан с Русфондом!

У нас немало друзей-докторов – партнеров, настоящих товарищей, единомышленников. Виталий Владиславович Рогинский – один из первых, из самых верных. В 2005-м мы вместе с ним начали программу, которая тогда называлась, как и великий фильм-ужастик Стивена Спилберга, «Челюсти». Для нас в этом названии программы была доля шутки, беззлобного стеба. Для Виталия Владиславовича это просто его специальность: он челюстно-лицевой хирург. Но постепенно на первый план все настойчивее выдвигалось понятие «лицевой».

Лицо ребенка. Вот она, сфера деятельности, область применения таланта, сил и знаний нашего друга. И мы переименовали программу: «Русфонд. Лицо». У каждого из сотен пациентов клиники Рогинского лицо в той или иной степени изуродовано – то ли оплошностью природы, то ли жестокостью болезни, то ли злым умыслом человека, бывает и такое. Кто-то скажет: «С лица воду не пить». Да? А попробуйте представить себе, каково жить, например, с

гигантским невусом – огромного размера родинкой на лице. Или с ужасающей деформацией челюсти. С опухолью. С заячьей губой. Не будем перечислять, зайдите на страницу нашей программы «Русфонд. Лицо» и посмотрите диагнозы. Рогинский и его замечательная команда не просто возвращают детским лицам естественную красоту. Они устраняют саму причину того, что нарушило гармонию.

С юбилеем, Виталий Владиславович! Здоровья, сил, счастья! И нашей совместной работы – еще на годы и годы!

### **Задание 27**

Составьте похвальное слово уважаемому вами человеку.

### **Задание 28**

Какие риторические приемы использованы в следующем фрагменте?

#### **Хвала Бесчувствию**

Кто может сравниться с Тобою, о Бесчувственность? Ты всегда радостна, спокойна и легкомысленна. Ты прекрасна: следы волнений и переживаний никогда не искажают Твои черты. Ты вечно молода! Тебе неведомо и непонятно чужое горе, Ты не замечаешь больных, не утешаешь плачущих, – Ты благоразумна. И вправду, зачем огорчаться и терять время на чужие слезы? Не слышишь крики и стоны? Прекрасно! Приятнее слушать музыку. Ты смотришь на мир ясными, холодными, равнодушными глазами: зачем расстраивать и волновать себя по пустякам? Ты холодна и тверда, как лед. В этом сила Твоя и несокрушимость. Ты исключительна, Тебе нет равных. Ты счастлива, не правда ли?

### **Задание 29**

Напишите похвальное слово Лени, Глупости, Тщеславию, Обжорству, Равнодушию, Таракану, Моли, Мухе.

### **Задание 30**

Сочините краткую речь, используя прием олицетворения, на тему: хвала Лету, Самолету, Глобусу, Циркулю.

## **3.3. ПОЗДРАВИТЕЛЬНАЯ РЕЧЬ**

### **Структура поздравительной речи**

1. Используйте уважительное обращение: уважаемый / уважаемая, высокоуважаемый / высокоуважаемая. Если у вас особенно теплые, дружеские отношения с «виновником торжества», можно обратиться к нему дорогой / дорогая или милый / милая. Если вы хотите усилить выражаемые добрые чувства, то к обращениям милый, дорогой можно добавить «наш», «мой».

2. Охарактеризуйте повод, событие, в честь которого вы произносите свою речь: сегодня мы отмечаем... / сегодня мы собрались здесь, чтобы поздравить... / событие, которое состоится сегодня, имеет большое значение для всех нас...

3. Скажите, почему вам приятно выступить с поздравлением сегодня: мне особенно приятно произнести это слово, потому что я... (выпускник этого вуза / один из студентов этого преподавателя и т.д.); сегодняшнее событие особенно важно для меня, потому что...

4. Выскажите эмоциональную похвалу в адрес того, кого вы поздравляете, отметьте его заслуги: можно отметить в нем то, что отличает его в положительную сторону, перечислить его положительные качества; перечислить, за что вы его особенно любите; поблагодарить его за то, что он вам помогает, вас выручает и т.д.

### **Задание 31**

Составьте поздравительную речь в адрес своей любимой вещи (сумки, бейсболки, кофты, парты, любимого стула, подоконника, на котором вы любите сидеть в перерыв, своей любимой ручки, футболки и т.д.). Поздравьте их с каким-либо юбилеем, праздником.

Используйте для образца структуру поздравительной речи и представленное ниже официальное поздравление человека.

Дорогой (Имя), с огромным удовольствием и от всего сердца поздравляем Вашу организацию и всех ее сотрудников со славным праздником – \*\*-летием со дня основания. Мы хорошо знаем, что престиж фирмы и значение того, что она производит, далеко не всегда определяется их размерами и объёмом фондов. Небольшие организации могут хранить великие традиции отечественного производства и, опираясь на них, способствовать развитию отрасли весьма плодотворно, эффективно и целенаправленно. Яркий пример этого – деятельность Вашей фирмы, мощного промышленного узла в маленьком русском городе.

Мы рады за Вас, гордимся Вами, желаем всякого наивозможного процветания и успеха в благой, бескорыстной и самоотверженной Вашей работе!

### **Задание 32**

А) Прочитайте притчи, которые могут быть использованы в поздравительных официальных или дружеских тостах. Перескажите их с сокращением, уделяя большое внимание своему артистизму и качеству произнесения речи.

Б) Подберите и перескажите другие притчи, которые могут быть использованы для поздравления официального лица, близкого человека.

## Притча 1

Некий купец отправил своего сына к самому главному мудрецу за секретом счастья. Сорок дней юноша шел по пустыне, пока не увидел на вершине горы великолепный замок. Там и жил Мудрец, которого он разыскивал.

Против ожиданий, замок вовсе не походил на уединенную обитель праведника, а был полон народа: сновали, предлагая свой товар, торговцы, по углам разговаривали люди, маленький оркестр выводил нежную мелодию, а посередине зала был накрыт стол, уставленный самыми роскошными и изысканными яствами, какие только можно было сыскать в этом краю. Мудрец обходил своих гостей, и юноше пришлось ожидать своей очереди два часа.

Наконец Мудрец выслушал, зачем тот пришел к нему, но сказал, что сейчас у него нет времени объяснять секрет счастья. Пусть-ка юноша побродит по замку и вернется в этот зал через два часа.

«И вот еще какая у меня к тебе просьба, – сказал он, протягивая юноше чайную ложку с двумя каплями масла. – Возьми с собой эту ложечку и смотри не разлей масло».



Юноша, не сводя глаз с ложечки, стал подниматься и спускаться по дворцовым лестницам, а два часа спустя предстал перед Мудрецом.

«Ну, – молвил тот. – Понравились ли тебе персидские ковры в столовом зале; сад, который искуснейшие мастера разбивали целых десять лет; старинные фолианты и пергаменты в моей библиотеке?»

Пристыженный юноша признался, что не видел ничего, ибо все внимание его было приковано к тем каплям масла, что доверил ему хозяин.

«Ступай назад и осмотри все чудеса в моем доме, – сказал тогда Мудрец. – Нельзя доверять человеку, пока не узнаешь, где и как он живет».

Юноша взял ложечку и снова двинулся по переходам замка. На этот раз он был не так скован и разглядывал редкости и диковины, все произведения искусства, украшавшие комнаты. Он осмотрел сады и окружавшие замок горы, оценил прелесть цветов и искусное расположение картин и статуй. Вернувшись к Мудрецу, он подробно перечислил все, что видел.

«А где же те две капли масла, которые я просил донести, не пролив?» – спросил Мудрец.

И тут юноша увидел, что пролил их.

«Вот это и есть единственный совет, который я могу тебе дать, – сказал ему мудрейший из мудрых. – Секрет счастья в том, чтобы видеть все, чем чуден и славен мир, и никогда при этом не забывать о двух каплях масла в чайной ложке.

*Пауло Коэльо*

## **Притча 2**

Один из профессоров университета начал свою лекцию с того, что поставил на стол перед собой обычную стеклянную банку, затем достал из-под стола какой-то пакет и, ни слова не говоря, стал перекладывать в банку содержимое пакета. Это были шарики для пинг-понга. Один за другим они заполняли пустоту в банке до тех пор, пока не достигли верхней кромки. Профессор взглянул на своих студентов: «Ну что, банка полная?»

«Конечно, полная!» – ответили ученики.

Учитель снова исчез под кафедрой. На столе появился другой пакет. Там была самая обыкновенная галька – камешки. Горсть за горстью профессор пересыпал ее в банку, до тех пор, пока она не заполнила пустоты между шариками. «Ну что, все?» – повторил он вопрос.

«Теперь все!» – дружно ответили студенты.

Профессор снова исчез, и на этот раз банка стала заполняться песком. Одна горсть, вторая, третья... «Ну, теперь-то все?» - посмеивался профессор.

«Да, теперь точно все!» – уверенно ответили ученики.

Но они опять ошиблись. На этот случай под столом у профессора была заготовлена банка пива. Он медленно открыл ее и, не торопясь, стал вливать пенящийся напиток в стеклянный сосуд. Заполнив его до конца, он остановился. «Ну, вот теперь точно все. Больше сюда ничего не войдет» – подытожил профессор.

Студенты переглянулись, не понимая, к чему затеян этот спектакль.



«А теперь представьте...» – начал профессор – «...что этот сосуд – ваша жизнь. Шарики для пинг-понга – это то, что лежит в ее основе – семья, дети, друзья. Галька – это работа, дом, машина – менее значимые, но тоже неотъемлемые ее части. Песок – это всякая мелочевка. Теперь смотрите: вместимость жизни, как и этот сосуд, в общем-то ограничена. Если вы заполните ее только песком и галькой, в ней не останется места для шариков – для главного! Подумайте, что главное в вашей жизни. Определитесь с приоритетами. И в первую очередь наполните жизнь смыслом, заложите основу. А дальше – по убывающей – галька, ну и, наконец, песок. От того, насколько правильно вы это сделаете, будет зависеть успех вашей жизни».

«Извините, профессор... – окликнула его одна из студенток. «Что такое шарики, песок, галька, вы нам объяснили, но при чем здесь пиво?»

«Спасибо, что спросили. Я ожидал этого вопроса. Видите ли, дело в том, что какой бы полной не казалась вам ваша жизнь, в ней найдется немного места и для баночки пива».

*(Записано со слов В.В. Познера (тел. программа «Времена» от 04.07.2004. Описанная история произошла в одном из американских университетов).*

### **Задание 33**

Выступите с похвальным словом в адрес:

– старейшего преподавателя вашего факультета (давно работает, знает и помнит всех своих учеников, очень интересно преподает);

– вашего любимого преподавателя (любит всех своих студентов, понятно объясняет, добрый, никогда не повышает голос);

– вашего любимого актера, певца, музыканта, музыкальной группы;

– ваших родителей на юбилее их свадьбы.

## ЧАСТЬ IV УБЕЖДАЮЩАЯ РЕЧЬ

Каждый из нас независимо от нашей профессии, сферы и специфики нашей деятельности ежедневно убеждает других в своей правоте. Мы продаём, участвуем в переговорах, выступаем публично, проводим совещания или презентации, защищаем проекты или дипломы, спорим или полемизируем, устраиваемся на работу, ведём диалоги о повышении зарплаты или продвижении по карьерной лестнице. Нам необходимо каждый день доказывать и отстаивать свою точку зрения.

Каждый день убеждают и нас: с экранов телевизоров, со страниц печатной прессы, в магазинах и на работе. Аргументы, доводы, причины и факты окружают нас повсюду. Каждый из нас хотел бы научиться убедительно говорить и аргументированно отстаивать свою позицию, убеждая своего оппонента или большую аудиторию, подчиненного или начальника, бизнес-партнеров или своих самых близких людей в своей правоте.

### 4.1. ВОСПРИЯТИЕ УБЕЖДЕНИЯ

Наш мозг каждую секунду воспринимает и анализирует ту информацию, которая к нему поступает. При этом запускается процесс интерпретации.

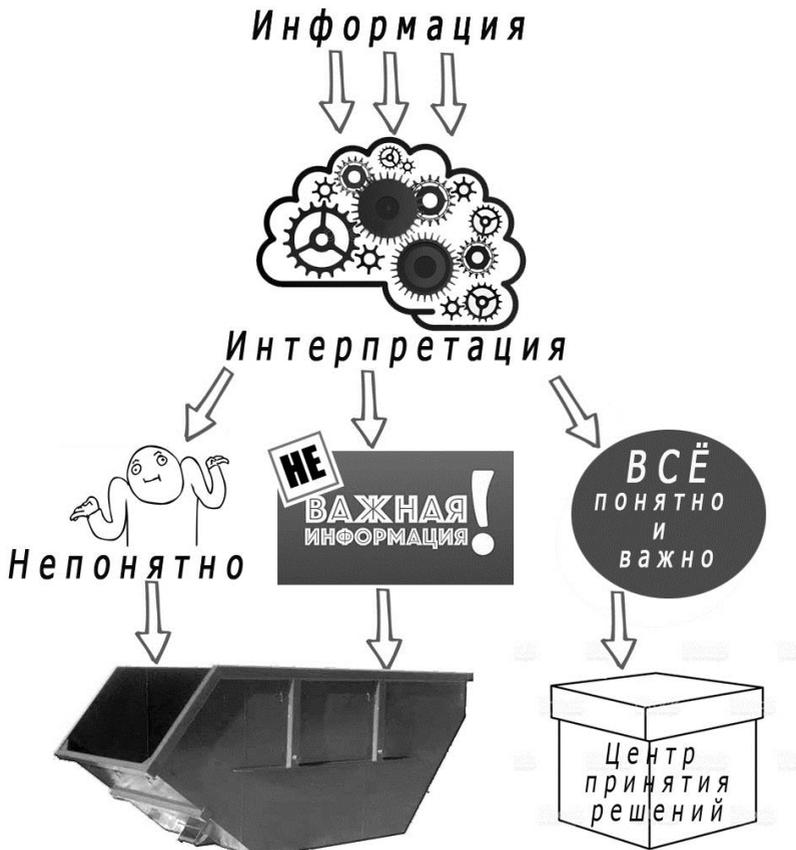
**Интерпретация – это процесс перевода внешней информации на свой субъективный язык.** В ходе интерпретации наш мозг задаёт информации позитивные или негативные модальности, то есть каждый довод наш мозг окрашивает в + или в – .

Затем наш мозг направляет информацию либо в так называемую «корзину», либо в центр принятия решений. Конечно, никаких корзин и центров нет, это чистой воды

метафора, однако в целом она достаточно верно отражает сложные процессы, которые происходят у нас в голове.

Часть аргументов, которые мы слышим, мгновенно забывается. Мы отбрасываем их как мусор, как нечто ненужное. В народе говорят: «В одно ухо влетело, из другого вылетело».

Наш мозг посылает в корзину доводы, которые нам попросту неважны или когда они нам непонятны, не ясны, не раскрыты.



Существует еще так называемый центр принятия решений (ЦПР). Условно говоря – это процесс финального выбора. Туда попадают интерпретированные аргументы со своими плюсами и минусами, а мозг взвешивает их и, анализируя все исходы и возможности, принимает решение: купить – не купить, поверить – не поверить, принять – не принять.

**Мы должны понять, как сделать так, чтобы наши аргументы в поддержку доказываемого тезиса не оказывались в корзине, были позитивно интерпретированы и попадали в ЦПР со знаком плюс.**



Часто аргументация оратора кажется ему логичной, убедительной, подходящей к тезису, но она **является слабой именно с точки зрения аудитории**, ввиду того, что у неё могут быть другие потребности. Это особенно ярко наблюдается, когда

выступающий привлекает к доказательству пословицы, поговорки, высказывания учёных, мыслителей, вызывая только к нравственности человека, не принимая во внимание то, что у каждого есть ещё и другие, личные, прямо сказать, «эгоистичные» потребности, например, потребность в безопасности, в самореализации, в любви и др. Если не учитывать данный момент, то убеждающая речь может оказаться неубедительной для аудитории.

Познакомьтесь с концепцией А. Маслоу иерархии потребностей человека. Суть теории в следующем: потребности человека имеют для него разную степень важности, и на первом месте стоят более примитивные вещи.

Пока человек не удовлетворит базовые простейшие потребности, он не будет (и не сможет) испытывать потребности более высоких уровней.

1. Физиологические потребности (голод, жажда, сон, дыхание, половое влечение).
2. Потребности в безопасности (чувство защищенности, покой, избавление от страха).
3. Потребность в принадлежности и любви (дружба, любовь, принадлежность к обществу и различным коллективам).
4. Потребность в уважении (одобрение и признание со стороны других людей, достижение успеха, карьера).
5. Познавательные потребности (стремление к знаниям, исследование нового).
6. Эстетические потребности (красота, гармония, искусство).
7. Потребность в самоактуализации (реализация своих способностей, развитие личности и ее потенциала).

Данная концепция интересна, но, безусловно, не учитывает индивидуальные особенности человека, ведь не всегда потребности удовлетворяются именно в таком порядке.

Следующая содержательная теория мотивации – теория потребностей Дэвида МакКлелланда, еще одного американского психолога.

Теория МакКлелланда делает упор на три потребности высших уровней: 1) потребность в причастности, 2) потребность во власти, 3) потребность в успехе.

Потребность в причастности побуждает людей работать в коллективе, стремиться к признанию им. Потребность во власти мотивирует к карьерному росту, инициативе, лидерству. Потребность в успехе заставляет брать на себя ответственность при решении сложных задач, добиваться их успешного решения, достигать цели организации.

Поэтому работникам с потребностью в причастности надо дать работу с большими возможностями социального

общения. Работникам с потребностью во власти надо предоставить возможность быть лидерами, принимать решения. Работникам с потребностью в успехе надо поручать интересные и сложные задачи (но такие, с которыми они могут справиться), отмечая и вознаграждая их успехи.

### Задание 34

Оцените эффективность аргументов. Используйте следующую модель рассуждения.

Тезис продавца и его аргументация	Интерпретация этой информации покупателем
Рекомендую вам купить эту модель телефона, потому что он новый.	<p>+ <i>интерпретация</i>: значит он более надёжный и технологичный, совершенный</p> <p>– <i>интерпретация</i>: значит телефон более дорогой, неопробованный, может сломаться</p>

Тезисы и аргументы:

1. Купите этот телефон, потому что он многофункциональный.
2. Купите этот телефон, потому что он стильный.
3. Купите эту машину, потому что она недорогая.
4. Купите эту машину, потому что у нее был один хозяин.
5. Купите эту модель ноутбука, потому что он очень мощный.
6. Наша фирма предлагает обслуживать компьютеры в вашей организации. Мы предоставляем IT услуги более 12 лет.

### Задание 35

Какой из аргументов является для вас самым важным?

Какой можно вычеркнуть, так как он равен нулю?

Почему?

Предложите свои аргументы.

**-1-**

*Тезис: «Нужно бросить курить».*

Аргумент 1: Потому что это вредно для здоровья.

Аргумент 2.: Потому что курить сейчас не модно.

Аргумент 3. Потому что девушкам меньше нравятся курящие парни.

Аргумент 4: Потому что на курение тратится много денег.

Аргумент 5: Потому что на работе в должности инженера курение не будут поощрять.

**-2-**

*Тезис: «Каждый мужчина должен отслужить в армии»*

Аргумент 1: Потому что мы в ответе за будущее нашей страны.

Аргумент 2: Потому что там станешь сильнее физически.

Аргумент 3: Потому что армия сделает тебя более самостоятельным, независимым от родителей.

Аргумент 4: Потому что девушкам нравятся парни в военной форме.

Аргумент 5: Потому что мужчина должен защищать свой дом, а страна как его большой дом.

**-3-**

*Тезис: «Каждый из нас должен научиться управлять автомобилем»*

Аргумент 1: Потому что вождение полезно для психического здоровья человека, оно предотвращает старческое слабоумие и снижение когнитивных функций.

Аргумент 2: Потому что повышается ваша уверенность в себе, отсюда гордость собой и радость.

Аргумент 3: Потому что умение водить повышает ваш статус в глазах окружающих.

Аргумент 4: Потому что в будущем работодателю будет выгодно использовать это ваше умение.

Аргумент 5: Потому что работники, которые умеют водить авто, получают более высокую зарплату.

## 4.2. СТРУКТУРА АРГУМЕНТА

В таблице представлена структура идеального аргумента (см. также Приложение 1).

Структура аргумента	Пример
1) ТЕЗИС	Необходимо принять наш проект.
2) КРАТКАЯ И ЧЕТКАЯ СУТЬ АРГУМЕНТА	Он позволит привлечь новых клиентов.
3) ПОДРОБНОЕ ОБЪЯСНЕНИЕ АРГУМЕНТА	Мы выйдем на новые интернет-площадки и будем работать с контингентом, с которым раньше не работали. Эти люди заинтересованы в наших услугах.
4) ЛОГИЧЕСКОЕ И/ИЛИ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ	По расчетам, при минимальных вложениях наша компания получит около десяти тысяч новых клиентов.

Теперь более подробно разберем все составляющие аргумента, и начнём с тезиса.

### 4.2.1. ТЕЗИС И ЕГО ПРАВИЛА

<p><b>Тезис</b> – это выдвигаемое положение, которое доказывает оратор, собственное мнение.</p>
---

О том, как найти свою тему и тезис для публичного выступления, мы говорили в теме «Этапы работы над публичным выступлением», а именно в задании 11 на стр. 24-25. Напомню, что брать лучше ту тему, в которой разбираешься, начать с того, о чем можешь высказать свое собственное мнение. Это может быть тема из студенческой жизни или какая-то из молодежных проблем: взаимоотношения с друзьями, родителями,

противоположным полом. Все те ситуации, которые вы пережили, о которых слышали, читали, которые вас поразили, удивили, огорчили – всё это ваш жизненный опыт.

В общем, начните с простого, понятного и доступного вам самим. Не пытайтесь сходу браться за «большие» темы. Усложнять задания надо постепенно, переходя, как и в любой другой профессии, от простого к сложному.

Тема выступления – спорный вопрос, который актуален, который обсуждают в обществе и по которому в обществе есть разные точки зрения. Тема по содержанию должна быть полезной, правдивой, содержать новую информацию. Тема должна быть интересной и значимой для вас и аудитории.

***Правило тезиса № 1.***  
***Тезис должен быть ясным и точным.***  
***Тезис не терпит многозначности.***



Формулируя тезис, нужно задаться вопросами: вся ли терминология в нем раскрыта, все ли слова понятны, насколько точно он выражен и насколько правильно его понимает реципиент или аудитория? На одном из тренингов по эффективной коммуникации участники играли в дебаты. Для словесной дуэли команды выбрали тему «Клонирование необходимо запретить». Но игра не получилась, поскольку тезис был неправильно понят и аудиторией, и самими командами, вкладывающими в него собственный смысл. Одна команда утверждала, что клонирование необходимо для медицины, так как из клетки можно будет вырастить необходимый для пересадки орган. Другая считала, что речь идет о создании клона человека для получения донорских органов. В итоге

обе оказались неправы. Так, участники дебатов были не готовы к размышлению над такой сложной темой, как «клонирование», и под этим термином каждый подразумевал свое.

Одно из важнейших правил аргументации гласит: кто доказывает слишком много, тот не доказывает ничего. И наоборот, кто доказывает слишком мало, тот тоже ничего не доказывает. Сравните два тезиса: «люди злы» и «некоторые люди злы». Первый – спорный, даже ошибочный, а второй кажется абсолютно справедливым.

Часто дискуссия переходит в жесткий спор и даже конфликт, когда собеседники говорят об абсолютно разных вещах, думая, что спорят об одном и том же. Это связано в первую очередь с неправильным, зачастую индивидуальным пониманием терминологии, особенно сложной или многозначительной, многокритериальной. Прежде чем спорить о демократии, клонировании, независимости автономных республик, определите, правильно ли реципиент или аудитория понимает значение и смысл данных явлений. В противном случае это может привести к демагогии.

Примером нарушения первого правила тезиса может служить предвыборная телереклама «Мы сделаем россиян богатыми».



Допустим, вы доказываете тезис «Н. – состоятельный человек» и приводите аргументы: «Н. имеет автомобиль», «Н. построил дачу», «У Н. пятикомнатная квартира» и т.п. Вам возражают: «Нет, ваш Н. бедняк, ибо у него нет личного самолета, он не смог купить остров в Тихом океане и у него не хватило средств для финансирования своей кандидатуры в президенты». Слово «состоятельный», как и слова «молодой», «красивый», «умный», «высокий», расплывчато,

неопределенно в своем содержании, поэтому при использовании его для формулировки тезиса это слово нужно уточнить: «Состоятельным я буду называть человека, имеющего такой-то доход».

Рекомендация: приводите четко сформулированный, ясный тезис в начале своего выступления:

- а) если какие-то слова могут быть непонятны слушателям, то надо дать определения этих терминов;
- б) избегайте обобщений.

### **Задание 36**

Как можно понять следующие тезисы? Объясните разные понимания.

1. Этот студент прослушал лекцию.
2. Надо добить клиента до принятия решения.
3. Нам надо оставить эту практику.
4. Всем нужно объехать этот город.

### **Задание 37**

Прочитайте данные тезисы. Почему они могут трактоваться по-разному?

1. Мама, не ругай меня, я буду учиться!
2. Мы сможем вам помочь!
3. Эта девушка очень красивая.
4. У меня для вас плохая новость!

### **Задание 38**

Прочитайте рекламные слоганы. Объясните, в чем их многозначность.

1. Не тормози – сникерсни! (Реклама шоколадных батончиков)
2. Мы сделаем мир лучше!
3. Доверься инстинкту! (Реклама кондиционеров LG)
4. Никто не работает так чисто, как мы. (Реклама латвийского банка)

### Задание 39

Оцените слоганы лизинговых компаний России. Какие вам кажутся удачными, какие – нет. Аргументируйте своё мнение.

1. Купи себе оборудование за наши деньги.
2. Будущее в настоящем.
3. Реализуем короткий путь к вашему бизнесу.
4. Твоя лизинговая компания.
5. Новые горизонты Вашего бизнес-пространства.
6. Сдаём успех в аренду!
7. Золотой стандарт лизинга.

### Задание 40

Придумайте однозначные и многозначные слоганы рекламы вашей авторучки, тетради, сумки или другого предмета, связанного с обучением.

#### *Правило тезиса № 2.*

*Тезис должен оставаться неизменным на протяжении всей речи.*



В ходе рассуждения, спора нельзя отклоняться от главного направления в рассуждении, подменять тезис каким-то частным вопросом или рассуждать «вообще». Тезис может быть изменен или уточнен под влиянием новых фактов или контраргументов, но об этом необходимо сообщить. Запрещается негласное отступление от тезиса.

Ошибки при нарушении этого правила: «подмена тезиса» (полная или частичная) и «потеря тезиса».

Ошибка «потеря тезиса» совершается человеком тогда, когда он теряет или забывает свой тезис. Например, выступающий может забыть о первоначально сформулированном тезисе и в ходе рассуждений или полемики перейти к другому, прямо или косвенно связанному с первым. Затем (часто по ассоциации) приводит третий факт, от него переходит к новой мысли и т. д. В конце концов вспоминает: «Так что же я хотел сказать?»

Если потеря тезиса является произвольной ошибкой, то подмена тезиса – преднамеренная ошибка, свидетельство недобросовестности. Часто этот прием применяют, когда не в силах доказать выдвинутое положение. В иных случаях прибегают к искусственному переключению внимания публики на другой, второстепенный, вопрос. Так, в парламентской практике вместо рассматриваемых важных проблем депутаты ломают копыя по процедурным вопросам. Наиболее острая и часто встречающаяся у нас подмена тезиса – «поиск врага». В целях снятия с себя ответственности за совершаемые дела, общественные деятели перекладывают вину на других, особенно на предшественников: большевики много лет кивали на царя; демократы теперь во всем винят большевиков.

В спорах чаще всего подмена тезиса осуществляется заменой (втихую) слов, например: «большинство» на «некоторые», «всегда» на «как правило», а затем – на «при определенных условиях» и т.п.

Разновидностью «подмены тезиса» является ошибка или уловка, которая называется «аргументом к личности», или «аргументом к человеку», когда доказательство тезиса по существу (например, при обсуждении конкретных деяний человека или его решений) незаметно подменяется обсуждением личных качеств человека. Такую ошибку, например, совершает адвокат, который вместо тезиса «подзащитный не совершил преступления» доказывает, что

«он является человеком настолько честным, что не позволил бы себе такого деяния». Или вместо того чтобы доказывать, что данный человек совершил преступление, начинают говорить о том, что он и раньше был неуравновешен, совершал дурные, неэтичные поступки и т. д.

Разновидностью приема «аргумент к человеку» является «аргумент к публике», который состоит в том, что вместо обоснования тезиса вызывают к чувствам людей, пытаются вызывать у них симпатию или антипатию к предмету разговора и таким путем заставить поверить в истинность выдвинутого тезиса или в ложность опровергаемого положения. Например: «Ваши заявления оскорбительны для аудитории». Или: «Оппонент пытается играть на ваших чувствах, а я забочусь о ваших нуждах и чаяниях».

Другой разновидностью подмены тезиса является ошибка «логическая диверсия», когда доказательство тезиса подменяется на другой вопрос, не имеющий прямой связи с первоначальным тезисом. Это один из излюбленных приемов журналистов, экономистов, политиков и политологов, постоянно использующих разного рода сенсации, домыслы, отвлекающие внимание общественности от обсуждения главных вопросов экономической, социальной и политической жизни. Например: «Вы говорите, что в столице жить трудно, а почему же вы сами из нее не уезжаете?».

Вариантом логической подмены понятий является «фигура умолчания», замалчивание в споре невыгодных фактов и событий.

Конечно, тезис можно изменять. Это часто случается в конструктивной дискуссии, когда оппоненты постепенно уточняют и проясняют свои первоначальные позиции. Важно лишь фиксировать такие изменения и не выдавать более позднее утверждение за первоначальный тезис.

### Задание 41

Объясните, в какой момент возникает ошибка «подмена тезиса».

#### Диалог 1

Собеседник 1: Каждый день после университета студентам надо давать колбасу.

Собеседник 2: Это пагубно скажется на их здоровье.

Собеседник 1. Ты хочешь, чтобы студенты голодали?

#### Диалог 2

Собеседник 1: Этот поступок малодушен и бесчестен!

Собеседник 2: Очень вы ещё молоды и неопытны. Поживёте, узнаете жизнь и сами со мною согласитесь!

### Задание 42

Попробуйте придумать утверждение, а затем специально сузить и расширить его смысл.



**Правило тезиса № 3.**  
**Тезис должен нуждаться**  
**в доказательстве.**

Бессмысленно доказывать очевидные вещи, например аксиомы и постулаты, общепринятые определения понятий и т.д. Есть ряд положений, которые мы воспринимаем на веру, и аргументация в таких случаях бессильна. Есть положения, которые невозможно доказать, их мы принимаем как аксиомы.

Например, невозможно доказать или опровергнуть с помощью логических рассуждений религиозные убеждения человека. Или, скажем, как вы докажете девушке тезис «Я вас люблю»? Будете говорить ей комплименты, дарить цветы, подарки? Увы, все это может быть лишь гнусным лицемерием. Такие вещи доказываются всей жизнью.

Поэтому подумайте, нужно ли доказывать ваш тезис и можно ли его доказать.



### **Задание 43**

Какие из представленных тезисов вам кажутся бесспорными или не требующими доказательства?

- 1) Нужно изучать историю.
- 2) Следует заниматься спортом.
- 3) Курить – здоровью вредить.
- 4) Важно принимать участие в выборах.
- 5) Нужно получать высшее образование.
- 6) Бог есть.

#### **Задание 44**

Определите, где тезис звучит чётко и понятно, где туманно, а где он вовсе отсутствует.

Сформулируйте свой тезис.

*Тема: «Должен ли студент совмещать учёбу и подработку?»*

1. Я считаю, что это необязательно. Это решение каждый человек принимает сам.

2. Уверен, что студент должен всегда совмещать учёбу и подработку.

3. Студент сам вправе выбрать свой путь.

4. Я считаю, что лучше хорошо закончить университет и получить высшее образование, чем прогуливать и не делать домашние задания из-за работы.

5. Я считаю, что студент не должен совмещать учёбу и подработку.

6. Совмещать учёбу и подработку – это выбор каждого. Кто-то имеет об этом положительное мнение, кто-то – отрицательное. Совмещение учёбы и подработки – сомнительное занятие, которое в итоге может не стоить потраченного времени.

7. Начнем с того, что никто никому ничего не должен. Каждый человек, в том числе и студент, имеет право на то, что он хочет или то, что ему нужно. За последствия своего выбора он отвечает сам. Но, по моему мнению, надо выбирать что-то одно.

8. Нет.

#### **Задание 45**

Дано начало тезиса – продолжите. Постарайтесь сделать ваш тезис интересным, не похожим на аксиому.

1) Хорошая жизнь – это...

2) Быть человеком – это ...

3) Нельзя прожить без...

- 4) Наивысшая ценность человека – это ...
- 5) Чтобы стать настоящей личностью, надо...
- 6) Если хочешь проверить человека, то...
- 7) Быть сильным – значит...
- 8) Деньги нужны, чтобы...

#### Задание 46

К данным тезисам сформулируйте антитезис (противоположное утверждение).

- 1) Чем легче даётся знание, тем лучше.
- 2) Человек обязан всем, что в нем есть, другим.
- 3) Дисциплина – это свобода.
- 4) Надо жить легко, как птица, не выделяя завтрашний день.

### 4.2.2. ПРАВИЛА АРГУМЕНТА И ОШИБКИ В АРГУМЕНТАЦИИ

Любое доказательство строится посредством аргументов. *Аргумент* – это суждение, с помощью которого доказывается тезис. Это ответ на вопрос: почему верен тезис?

Аргумент чаще всего начинается со слов *потому что, так как, поскольку; в связи с тем, что* и др. Однако подчинительные слова – показатели причинности – могут отсутствовать.

*Контраргумент* – довод или суждение, направленное на опровержение того или иного аргумента.

Аргументы должны иметь краткие и ёмкие формулировки. Желательно, чтобы формулировка аргумента содержала глагол или сравнительную степень. Например, «Это принесёт деньги», или «Это намного экономичнее».

Вне зависимости от регламента выступления нужно подбирать от 3 до 5 аргументов. Это оптимальное количество доводов, которые аудитория точно запомнит.

**Правило аргументов № 1.**  
**Аргументы должны быть истинными суждениями.**



Чтобы убедительно доказать тезис, мы должны использовать истинные, правдивые аргументы. Несоблюдение этого правила ведет к ошибке *«умышленное заблуждение»*, когда оратор, чтобы обосновать тезис, использует заведомо ложные факты, аргументы и доказательства, выдавая их за истинные. Такая ошибка

подрывает всю структуру доказательства, смысл и мораль полемики; с помощью лжи можно доказать все что угодно, однако такое доказательство не имеет никакой цены. Именно поэтому в уголовном процессуальном праве за дачу заведомо ложных показаний в ходе судебного разбирательства предусмотрена уголовная ответственность.

В науке лживые аргументы, приводящие к умышленному заблуждению, называют *несостоятельной аргументацией*:



- 1) суждения на основе подтасованных фактов;
- 2) ссылки на сомнительные, непроверенные источники;
- 3) потерявшие силу решения;
- 4) домыслы, догадки, предположения, измышления;
- 5) доводы, рассчитанные на предрассудки, невежество;
- 6) выводы, сделанные из фиктивных документов;
- 7) выдаваемые авансом обещания;
- 8) ложные заявления и показания;
- 9) подлог и фальсификация того, о чем говорится.

## Задание 47

Выявите, где аргументы правдивые, а где нет.

1) Инопланетяне существуют, потому что учёные нашли следы жизни на Луне.

2) Россияне будут жить лучше, потому что экономика страны поднимется.

3) Параллельные миры существуют, потому что это недавно доказано американскими учёными.

4) Нужно запретить рекламу внутри фильмов на телевидении, потому что такая реклама негативно сказывается на эмоциональном состоянии зрителей.

5) Привидения существуют, поскольку никто ещё не доказал, что их нет.

### *Правило аргументов № 2.*

*Истинность аргументов должна быть доказана (требование доказанности).*



Если оратор для утверждения тезиса опирается пусть на истинные, но на недоказанные аргументы, появляется распространенная ошибка, известная как **«предвосхищение оснований»**. Аргументы в этом случае не доказывают тезис, а лишь предвосхищают его.

По законам логики недоказанный аргумент для обоснования тезиса не принимается. В жизни происходит то же самое. Если для аудитории аргумент остался непонятым, недоказанным, нераскрытым, сознание его просто не воспринимает. Соответственно, недоказанный аргумент свою задачу, заключающуюся в убеждении реципиента и обосновании истинности тезиса, не выполняет.

«Нельзя пить воду из лужи» – это тезис. «Потому что это опасно» – аргумент. Другой вопрос, доказан и раскрыт он или нет, убедит ли он собеседника. Сомнительно. Попробуем доказать истинность аргумента таким образом: «Нельзя пить воду из лужи, потому что это опасно для жизни и здоровья человека, поскольку в такой воде содержатся смертельно опасные микробы, бактерии и вещества, которые могут вызвать интоксикацию, заражение или отравление организма».

В публичной речи оратор может приводить слабые аргументы, но вы должны быть внимательны, если услышите доводы, которые перечислены в рамке внизу, то вам не составит труда опровергнуть его слабую аргументацию.

#### **Слабые аргументы в публичной речи**

Они вызывают сомнения твоих оппонентов, клиентов, сотрудников. К таким аргументам относятся:

- 1) умозаключения, основанные на двух или более отдельных фактах, связь между которыми неясна без третьего;
- 2) источники из художественной литературы;
- 3) ссылки (цитаты) на мнение известных, но не компетентных в области доказываемой темы людей;
- 4) ссылки на неизвестных или малоизвестных слушателям людей;
- 5) аналогии и непоказательные примеры;
- 6) доводы, основанные на личной уверенности или сомнении говорящего;
- 7) тенденциозно подобранные отступления, афоризмы, изречения;
- 8) доводы, версии или обобщения, сделанные на основе догадок, предположений, ощущений;
- 9) выводы из неполных статистических данных (опрос друзей и проч.).

### Задание 48

Объясните, почему в аргументах не соблюден принцип доказанности.

1) – Иди и соври ему!

– Зачем?

– Так надо!

2) – Нельзя читать под одеялом!

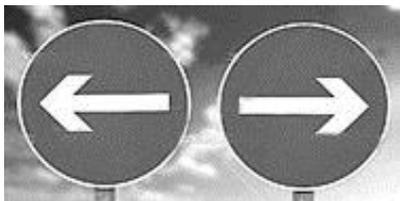
– Как хочу, так и читаю!

– Это очень вредно!

3) Не общайся с этим парнем, потому что, мне кажется, что он какой-то странный.

#### ***Правило аргументов № 3.***

***Аргументы не должны противоречить друг другу  
(требование непротиворечивости).***



***Противоречие аргументов*** – одна из самых распространенных логических ошибок. В процессе обоснования тезиса мы

приводим ряд аргументов в его поддержку. Крайне важно, чтобы они не противоречили друг другу. Если политик в своей речи, обращенной к потенциальным избирателям, сначала заявляет, что он ярый сторонник демократии, а через какое-то время утверждает, что он ратует за прямое назначение губернаторов президентом, то мы имеем дело с противоречием аргументов. Ведь выборы, т. е. прямое волеизъявление народа, являются важнейшей основой демократического устройства.

**Правило аргументов № 4.**  
**Истинность аргументов должна доказываться**  
**независимо от тезиса, т. е. автономно (требование**  
**автономности).**



Ошибкой является использование самого тезиса при обосновании какого-либо аргумента. В этом случае мы имеем дело с классической ошибкой, которая называется **«порочный круг»** или **«круг в доказательстве»**.  
*«Внимательное изучение основ медицины полезно, потому что знания об оказании первой помощи человеку не раз приносили мне пользу на практике», «В доме надо иметь большую личную библиотеку, потому что книги в доме нужны», «В России увеличилось количество дорожно-транспортных происшествий, потому что число аварий на дорогах стало больше», «Бог существует, потому что об этом пишется в Библии, а Библия есть слово Божье»* – примеры круга в доказательстве.

Не только мы совершаем такую логическую ошибку. Например, многие видные математики, на протяжении сотен лет пытаясь доказать пятый постулат Евклида о параллельных, клали в основу сам доказываемый постулат. А выражение

*«Я считаю, что **каждый** обязан любить и уважать свою родину, и **каждый** несёт ответственность за неё. Я не могу представить культуру и традицию без народа, ответственного за неё. Человек должен сохранять и любить культуру своей родины».*

Т  
Е  
З  
И  
С

А  
Р  
Г  
У  
М  
Е  
Н  
Т

«Учение Ленина непобедимо, потому что оно верно; учение Ленина верно, потому что оно непобедимо», знакомо всем не понаслышке.

## Задание 49

Объясните на данном примере суть ошибки «круг в доказательстве».

Унифицированные законы о браке – это полезные законы, поскольку законодательство, вносящее единство в нормы, касающиеся брака, снижает количество разводов. И снижение количества разводов происходит из-за наличия этих унифицированных норм закона.

### *Правило аргументов № 5.*

*Аргументы должны быть достаточны для доказывания тезиса (требование достаточности).*



Совокупность аргументов должна быть достаточной для вывода тезиса. Как правило, для этого слишком мало одного аргумента, поскольку его доказательственная сила невелика. «У нее началась

депрессия: она уже третий день ходит в плохом настроении», – можем услышать мы. Однако три дня плохого настроения не доказывают, что у человека депрессия, так как эта болезнь сопровождается хроническим чувством усталости, нарушением сна и памяти, вегетативными симптомами. Подобную ошибку мы будем называть **недостаточностью аргументов**. Если вы услышали от оппонента фразу «Чем еще можете это подтвердить?», значит, вы совершили именно такую ошибку.

Однако это отнюдь не означает, что чем больше аргументов, тем лучше. «Сила аргументов не в числе, а в весомости», гласит латинская пословица, поэтому, чтобы аргументация была результативной, стоит обратить внимание

не на количество, а на качество, проработанность, глубину, доказанность аргументов. Это справедливо, ведь лишние аргументы, неряшливо подобранные или в конечном счете противоречащие друг другу, не только однозначно ослабят вашу аргументацию, но и создадут дополнительную почву для выигрышного опровержения со стороны оппонента. Кроме того, опять же есть опасность совершить ошибку подмены или потери тезиса. Ошибка приведения большого числа лишних, малоубедительных аргументов называется *«чрезмерное доказательство»*.

### Задание 50

Объясните на примерах суть ошибок «недостаточность аргументации» и «чрезмерное доказательство».

1) Не задавайте нам, пожалуйста, домашнее задание, потому что всё равно скоро конец семестра.

2) Он замечательный человек, потому что получает пятёрки, ходит на секцию, у него куча дипломов и он ни минуты не теряет даром.

**Правило аргументов № 6.**  
**Тезис должен логически вытекать из аргументов**  
**и быть тесно с ними связан.**



Задача аргументатора – показать, что между тезисом и приведенными аргументами существует четко построенная логическая связь. Как жаль, что для этого недостаточно произнести: «отсюда следует», «таким образом», «итак», «поэтому», «следовательно»! Требование логического вытекания тезиса из аргументов и его четкой связи с ними – одно из самых сложных в теории аргументации. Ошибка несоблюдения связи тезиса с аргументами называется *«мнимое следование»*.

«Он совершил кражу, потому что свидетели видели, как он торговал чужими вещами на базаре» – разве здесь есть логическая, выверенная связь тезиса с аргументом?

А как в этом случае аргумент доказывает тезис:

«Сахар подешевел, значит, экономика страны идет на подъем»?

*«Электромеханика – одна из самых сложных профессий, потому что она подразделяется на множество различных специальностей, в зависимости от видов техники и до их характерных особенностей».*

Часто встречаются близкие к мнимому следованию ошибки: *«от сказанного с условием к сказанному безусловно»* и *«неоправданный переход от узкого к широкому»*.

Суть первой ошибки в том, что аргументатор использует аргументы, истинные только в условиях определенного контекста, меры, времени и т.д., в качестве безусловных, универсальных, верных во всех случаях и во все времена. Никто не будет спорить, что кофе – не только вкусный, но и полезный напиток, который при малых дозах положительно сказывается на артериальном давлении и самочувствии. Однако при больших дозах кофе может оказаться вредным и губительным. То же самое можно сказать и о лекарствах: в небольших количествах они приносят пользу, а в чрезмерных – вред.

Ошибка «неоправданный переход от узкого к широкому» встречается, когда аргументы описывают более узкую область, а в тезисе необоснованно утверждается более широкая. Например, если конкретный сорт виски великолепен, то это не означает, что все виски в мире такие же.

Практика показывает, что ошибку «мнимое следование» и ее разновидности мы замечаем реже всего, так как они замаскированы словесной видимостью

доказательства («поэтому», «таким образом», «в итоге имеем» и т.д.). Поэтому всегда следует внимательно относиться к таким логическим словам-связкам и тщательно отслеживать реальную логическую связь тезиса и аргумента.

### **Задание 51**

Объясните на примерах суть ошибки «мнимое следование».

1) Металл – очень крепкий материал, поэтому автомобили, произведенные из металлов, будут крепкими и надёжными.

2) Если я поступлю в магистратуру, то получу высокооплачиваемую работу.

3) На улице гололёд и много прохожих получили травмы в результате падения, значит у них проблемы с координацией.

4) Я читал учебник (аргумент), поэтому поставьте мне зачёт по предмету (тезис).

5) Я не сделал домашнее задание, так как отсутствовал на прошлом занятии (здесь ещё и «недостаточность аргументации»).

Резюмируем вышеописанные законы тезиса и аргументов и еще раз выделим основные ошибки, знание которых необходимо для владения искусством конструктивного, справедливого и результативного спора. Это важно не только для того, чтобы их не допустить, но и для того, чтобы выявить в речи оппонента несоблюдение основных законов логики и теории аргументации.

Самые распространенные ошибки аргументации.

1. **Подмена тезиса** – логическая ошибка, состоящая в том, что в процессе доказывания одного тезиса аргументатор переходит к доказательству другого, сходного с первым.

2. **Потеря тезиса** – ошибка, совершаемая аргументатором бессознательно в ходе выстраивания сложной линии аргументов и сложноподчиненных логических связей. Эта ошибка обусловлена демагогией и отвлечением от основной темы. Отдельно стоит отметить **сужение** и **расширение** тезиса, которые близки к его подмене или потере.

3. **Умышленное заблуждение** – использование в доказательной речи неистинных, заведомо ложных аргументов и фактов, выдаваемых за истинные.

4. **Предвосхищение оснований** – приведение в качестве аргумента положений, которые хотя и не являются заведомо ложными, однако нуждаются в доказательстве.

5. **Противоречие аргументов** – логическая ошибка, заключающаяся в том, что в процессе доказывания тезиса аргументатор использует аргументы, противоречащие друг другу.

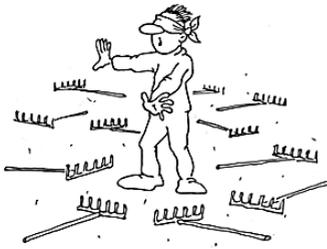
6. **Круг в доказательстве** – ошибка в аргументации, когда в качестве аргумента доказательства используется положение, доказанное с помощью самого тезиса.

7. **Недостаточность аргументов** – приведение слишком малого числа аргументов или недостаточно глубоких аргументов для доказывания исходного тезиса.

8. **Чрезмерное доказательство** – приведение слишком большого числа аргументов, многие из которых являются лишними и малоубедительными.

9. **Мнимое следование** – ошибка аргументации, состоящая в отсутствии логической связи между тезисом и аргументами.

10. **От сказанного с условием к сказанному безусловно** – использование аргументов, истинных в частных случаях, в определенных условиях и контекстах, в качестве универсальных и верных во всех случаях для доказывания более широкого тезиса.



В реальных речах зачастую можно встретить сочетание сразу нескольких ошибок в аргументации. Так, например, оратором была выбрана тема «Ведут ли деньги к счастью?», он сформулировал свой тезис

так: «*Деньги ведут к счастью*». Затем предложил в доказательство аргумент о том, что «*за деньги можно купить всё: любые вещи, известность, людей и даже здоровье*». Здесь мы наблюдаем несколько видов ошибок. Во-первых, ошибка **мнимое следование**. Во-вторых, «*За деньги можно купить людей*» – в этой фразе **неточность, отсутствие ясности и многозначность**. В-третьих, мысль о том, что «*даже здоровье можно купить за деньги*», можно считать **умышленным заблуждением**, так как данная информация заведомо ложная, однако оратор выдаёт её за истинную. Сочетание серьёзных логических ошибок полностью дискредитирует оратора в глазах аудитории, подрывает всё доказательство.

## Задание 52

Определите логические ошибки в каждом из приведенных примеров. Ошибок может быть несколько. Чтобы правильно выявить все логические ошибки, сначала определите, где тезис, а где аргумент; что является причиной, а что – следствием.

1) Можно я воспользуюсь вашим ксероксом, потому что мне нужно сделать копии своих документов?

2) От одной свечи можно зажечь тысячи свечей, и жизнь её не станет короче. Знаний не становится меньше, если ими делишься. Вы должны бесплатно делиться своими знаниями с людьми.

3) Незнание закона не освобождает от ответственности.

Значит, знание закона освобождает от ответственности.

4) В России возросло производство пива, потому что оно полезное.

5) В России заметно возросло производство пива, потому что его стали больше производить.

6) Если астрология – это шарлатанство, то как объяснить тот факт, что она существует на протяжении 2000 лет и продолжает развиваться? Если бы она не давала достаточно точных прогнозов, то давно исчезла бы.

7) Если хорошо относиться к людям, то они тоже всегда будут относиться к вам хорошо.

8) Надо иметь собственную библиотеку, потому что в доме должны быть книги.

9) Ты должен работать больше, потому что настоящий мужчина обязан обеспечить своей семье достойное материальное содержание.

10) Рекламный слоган: «Если вы хотите быть победителем, то должны тщательно ухаживать за своей кожей».

11) – Почему вы считаете, что мир был кем-то создан?

– Но ведь не мог же он появиться сам по себе, из ниоткуда!

12) Если он раньше заботился о нас, значит, и в дальнейшем на него можно положиться.

13) Мы можем утверждать, что данный медицинский препарат эффективен, поскольку он оказывает интенсивное лечебное воздействие на организм.

14) Консультации не помогают, потому что я могу назвать десять человек, которые ходили к психотерапевту, и ни одному из них не стало лучше.

15) Все Герои Советского Союза награждались орденом Ленина. Иванов награжден орденом Ленина. Следовательно, Иванов – Герой Советского Союза.

16) Вы руководитель, поэтому несете ответственность за случившееся!

17) Ремни безопасности не могут предотвратить смерть в 100% случаев, поэтому не следует заставлять людей пристегиваться.

18) Лекарство, принимаемое больным, есть добро. Чем больше делать добра, тем лучше. Значит, лекарств нужно принимать как можно больше.

19) Земля может столкнуться с астероидом. Поэтому человечество должно предпринять все возможное для предотвращения этой опасности.

20) Считаю повышение цен нецелесообразным из-за необходимости увеличения цены единицы товара.

Можно себя проверить: в конце учебника есть раздел  
«Ответы на задания».

### **Задание 53**

Найдите логические ошибки в предложениях. Назовите вид ошибки.

1) Я не смог сдать зачёт, так как у меня на подготовку не было времени, я не знал, что учить, и чувствовал себя неважно.

2) На Венере жизнь невозможна, потому что на этой планете давление 97 атмосфер.

3) – Почему я должна ставить Иванову зачёт по курсу «Русский язык в сфере профессиональной коммуникации», когда он все ТК и ПК писал на единицу?

– Сергей – очень хороший парень! Староста в группе, его очень уважают однокурсники! Он очень прилежный и старательный, любит учёбу! Все преподаватели отзываются о нем крайне положительно. Тем более что он на две недели выпал из учебного процесса, сильно заболел ангиной! Вы бы знали, как Сергей ввалился в университет!

4) Молодёжь должна учиться, потому что ученье – свет, а неученье – тьма.

5) Земля неподвижна, ибо если бы она двигалась, то камень, брошенный с высокой башни, упал не к подножию её, на несколько метров сзади башни, сколько прошла движущаяся Земля за время падения камня.

### Задание 54

Какое(-ие) из утверждений можно считать доказанным(-и) и какие логические ошибки совершены в недоказанном(-ых) утверждении(-ях)? Сделайте тест.

Высказывание	Вид ошибки
1) «Я – человек. Ты – не я. Ты не человек».	А) Логически правильная фраза. Всё верно доказано.
2) «А я говорю: курение не так вредно и страшно, как его описывают! Я знаю одного старика, который выкуривал по три пачки в день, и ничего, до 120 лет дожил!»	Б) Недостаточность аргументов
3) «На Марсе жизнь невозможна, потому что там высокий уровень радиации».	В) Мнимое следование
4) «Есть сырые грибы нельзя, потому что это вредно для здоровья, так как они содержат канцерогенные соединения. Большая часть этих опасных веществ нейтрализуется в процессе приготовления».	Г) Неоправданный переход от узкого к широкому
5) «Лампа накаливания имеет много преимуществ: она недорогая, небольших размеров, мгновенно зажигается, но имеет малый срок службы и низкую теплоотдачу, поэтому многие покупают более новые лампы».	Д) Круг в доказательстве
	Е) Подмена тезиса

### **Задание 55**

Найдите логические ошибки в студенческих речах. Назовите вид ошибки.

1) Ваш успех зависит только от вас самих! Ведь пока вы сами не захотите и не поставите перед собой цель, вы ничего не сможете добиться в жизни.

2) Электропривод – это одно из направлений будущего. Обучаясь на данной специальности, мы открываем много нового: различные электроявления и процессы. Развиваясь сами, мы помогаем развиваться науке. По окончании обучения мы пойдём работать на различные станции, где будем продолжать развивать науку, именно поэтому электропривод является одним из направлений будущего.

3) Диагонали данного четырехугольника равны, поскольку он является прямоугольным, а если четырехугольник прямоугольный, то его диагонали равны.

4) Диалог преподавателя с дипломником.

– Почему вы использовали именно этот металл для своей конструкции?

– Потому что он подходит.

5) Диалог преподавателя с дипломником.

– Почему вы использовали именно этот металл для своей конструкции?

– Из конструкторских соображений.

### **Задание 56**

Прочитайте умозаключения и определите, какие ошибки допущены и какой закон аргументации нарушен.

1) До бесконечности досчитать невозможно, но говорят, что Чак Норрис досчитал дважды.

2) Он долго готовился к зачёту, значит он с лёгкостью его получит.

3) Если действие обязательно, то оно не запрещено.

3) – Ты любишь математику?

– Нет!

– Значит, ты не любишь науку?

5) Каждый металл является химическим элементом.

Латунь – металл, значит латунь – химический элемент.

### **Задание 57**

Прочитайте умозаключения и определите, какие ошибки допущены и какой закон аргументации нарушен.

1) Сумочку украл именно он, потому что последним выходил из комнаты!

2) – Почему я должен это делать?

– Потому что так надо!

3) Рекламный слоган: «Калгон! Почти в три раза лучше, чем другие средства!».

4) Мышьяк добавляют в некоторые лекарства. Лекарства полезны. Значит, мышьяк тоже полезен.

5) Лёгкие наркотики необходимо легализовать. Например, в Голландии они легализованы, и там все в порядке!

### **Задание 57**

Прочитайте умозаключения и определите, какие ошибки допущены и какой закон аргументации нарушен.

1) Каждое зерно в куче практически ничего не весит, следовательно, целая куча ничего не весит.

2) Если будете каждый день съесть по одному зеленому яблоку, всегда будете здоровы.

3) Реформы в России просто необходимы, потому что демократии в нашей стране давно НЕТ!

4) Бога нет, потому что он ни разу не приходил ко мне во время молитвы.

5) Миллионы людей поддерживают усиление наказания за взятки, следовательно, такое наказание однозначно нужно ввести!

### Задание 58

Прочитайте умозаключения и определите, какие ошибки допущены и какой закон аргументации нарушен.

1) – Вы любите стоять в очередях?

– Нет, конечно! Кто же любит?

– Ага! Значит, вы относитесь к тем, кто нагло лезет без очереди?!

2) Это известно с древнейших времен, поэтому сомневаться в этом не приходится!

3) – Терпеть не могу стереотипы!

– Что такое стереотипы?

– О-о-о! Ты не знаешь слово “стереотипы”? Ну, это неудивительно, ведь ты же блондинка!

4) Таблетки невкусные, но полезные, поэтому я уверен, что всё невкусное полезное.

5) Этого не может быть, потому что это невозможно!

### Задание 60

Прочитайте высказывания известных людей и определите, какой из законов аргументации нарушен и какие ошибки допущены.

1) «Мы – самая великодушная нация в мире. Мы очень великодушны. Я горжусь тем, что мы так великодушны. Но, несмотря на наше великодушие, мы не должны “кичиться” нашим великодушием» (*Джордж Буш-младший*).

2) «За 176 лет протяженность Миссисипи сократилась на 252 мили. Это означает, что в среднем в год происходило сокращение длины реки на 1,3 мили. На основании этого каждый нормальный человек без признаков умственного расстройства может сказать, что около миллиона лет назад длина реки составляла 1 300 000 миль. Точно так же можно рассчитать, что через 742 года длина реки будет составлять одну целую и три четвертых мили...» (*Марк Твен*).

3) «Мы приближаемся к концу первого полугодия. Оно принесло нам крупнейшие успехи в классовой борьбе и во всех областях народного хозяйства. Многие решающие отрасли промышленности дали за первые пять месяцев этого года громадный прирост выпуска продукции. За январь–май 1931 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года электротехническая промышленность дала прирост на 42,3% (работа районных станций — на 38%), метизобъединение — на 108%, станкостроение — на 37%, котлотурбина — на 35,3%, нефтепереработка — на 34,4%, швейная промышленность — на 50%... Однако на фоне наших достижений этого года имеется ряд тёмных пятен. Есть отрасли промышленности, которые отстают, в том числе металлургия и уголь. План на этих важнейших участках не выполняется» (*Иосиф Сталин*, газета «Правда» от 27 июня 1931 года).

*Примечание:* в отраслях промышленности, которые Сталин назвал «тёмными пятнами», в тот период было занято 85–90% рабочих.

4) «Я беседовал с новым президентом Мексики Висенте Фоксом о поставках нефти Соединенным Штатам. Таким образом, мы не будем зависеть от поставок нефти из-за рубежа» (*Джордж Буш-младший*).

5) «Мир без ядерного оружия был бы менее стабильным и гораздо более опасным для всех нас» (*Маргарет Тэтчер*).

### 4.2.3. ОБЪЯСНЕНИЕ АРГУМЕНТА

Большинство аргументов, к которым мы апеллируем, – неясные, нераскрытые, недоказанные. Нам кажется, что если понятно нам, то должно быть понятно и другим. Но это, к сожалению, не так. Практика показывает, что даже самые очевидные и однозначные доводы (аргументы) по-разному воспринимаются и интерпретируются людьми, могут даже быть вовсе не поняты аудиторией. Вспомните про теорию восприятия убеждения (стр. 52).

Любой аргумент необходимо раскрыть, растолковать, объяснить причинно-следственную связь, показать, как именно он доказывает исходный тезис.

Подробное объяснение аргумента позволяет аудитории интерпретировать аргумент положительно. Другими словами, мы не позволяем аудитории думать, мы за нее раскрываем аргумент в положительном ключе так, как нам необходимо.

В рамках научной терминологии «объяснение аргумента» относится к теоретической аргументации, так как она раскрывает причинно-следственную связь между аргументом и тезисом. Объяснение аргумента опирается на наши знания, логику, здравый смысл.

Например, тезис «Лучше жить в деревне» раскрываем так: *В деревне лучше, чем в городе (тезис), так как лучше экология (суть аргумента). Это очевидно всем. В деревне нет вредных производств, многокилометровых автомобильных пробок, выхлопных газов. А есть леса, поля, чистые реки (объяснение).*

При этом есть простое правило: чем ниже уровень знаний и компетентности аудитории или вашего визави, тем объёмнее должно быть объяснение аргумента. Однако помните и об обратном эффекте: излишне подробное разъяснение может вызвать раздражение у оппонентов, являющихся экспертами в обсуждаемом вопросе.

## Задание 61

Прочитайте объяснения аргументов. Сформулируйте к ним пропущенные в начале чёткий тезис и краткую суть аргумента.

-1-

Тезис \_\_\_\_\_ Суть аргумента \_\_\_\_\_

Действительно, доходы собственника бизнеса ничем не ограничены, только его способностью генерировать идеи, талантами и бизнес-планом. В отличие от обычного наемного работника, имеющего четкий предел заработной платы, выше которого он никогда не прыгнет.

-2-

Тезис \_\_\_\_\_ Суть аргумента \_\_\_\_\_

Представьте, что вам необходимо купить квартиру в городе. Это же нереально. Чтобы купить однокомнатную квартиру в сомнительном состоянии где-нибудь на окраине, со слабой инфраструктурой, потребуется как минимум миллион. Жилье в деревне намного дешевле и при этом комфортнее. За эти деньги можно купить большой участок, построить комфортный дом площадью 100 кв. м, баню, организовать подсобное хозяйство, облагородить участок. Вот и считайте, что экономнее? Вдобавок сравните расходы на продукты городского жителя и жителя деревни, которому не нужно покупать молоко, мясо, овощи, фрукты. Все можно получить своим трудом.

## Задание 62

Напишите объяснения к предложенным аргументам.

1) Курить надо бросать (тезис), так как вредные привычки показывают слабость курильщика (суть аргумента) + *его объяснение*.

2) Макдональдс надо запретить (тезис), потому что это не патриотично (суть аргумента) + *его объяснение*.

3) Нужно открывать свой бизнес (тезис), так как «своё» означает твою свободу (суть аргумента) + *его объяснение*.

#### 4.2.4. ЛОГИЧЕСКИ СИЛЬНОЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ АРГУМЕНТА (ПРИМЕР)

Грамотная структура аргумента должна сопровождаться подтверждением, которое может быть *логическим* или *эмоциональным*.

Рассмотрим сначала, что является логически сильным подтверждением аргумента.

##### **Логически сильное подтверждение аргумента**

- 1) Выводы науки (теории, гипотезы, аксиомы и т. д.): срок давности технической информации – 5 лет, гуманитарной – 10 лет.
- 2) Данные экспериментов и экспертиз (учитывайте срок давности информации).
- 3) Мнение учёных-специалистов, экспертов в данной области.

Рекомендуется при подобных ссылках иметь точное название источника с указанием года выхода и страниц; называть эти данные не обязательно, но нужно быть готовым по первому требованию предъявить эту информацию слушателям. Нельзя ссылаться «загадочно»: *Лучшие умы полагают; Все экономисты считают* и т.д.

- 4) Законы природы.
- 5) Статистика, собранная профессионалами (количественные показатели развития производства и общества).
- 6) Положения юридических законов, официальных документов, постановлений и др. нормативных актов, обязательных для выполнения.
- 7) Объективные показатели состояния дел, факты (например: Волга длиннее Оки).
- 8) Свидетельства очевидцев.

Выделены ещё приемы усиления текста выступления, так называемые *сигналы достоверности*. Они позволяют немного повысить доверие к тому или иному сообщаемому факту или выдвигаемому положению, хотя и не гарантируют его.

1. Подача факта как нового (*недавно установили..., я только что прочитал, что..., вчера стало известно, что...*).

2. Подача факта так, как если бы он не сразу был осознан оратором (*я сам долгое время в это не верил; я долго сомневался в этом сам... и т.д.*).

3. Подача факта как установленного в результате проведенных экспериментов (*экспериментально установлено...; эксперименты показали, что... и т.д.*). Аудитория очень верит фактам, если указано, что они получены или проверены экспериментально.

4. Подача факта как установленного психологами.

5. Подача факта как установленного американскими или японскими учеными, естественно, если это соответствует действительности (если сказать, что факт установлен французами, венграми, финнами и др., ожидаемый эффект в русской аудитории достигнут не будет).

6. Подача факта как установленного молодыми учеными.

7. Подача факта как установленного московскими или петербургскими учеными.

8. Упоминание о том, что факт установлен профессором или академиком.

9. Упоминание фамилий ученых, установивших этот факт, особенно если это иностранные ученые.

10. Ссылка на то, что об этом говорил еще Петр I, Иван Грозный, Ярослав Мудрый, Лев Толстой.

11. Подача факта как такого, который был давно известен, но вспомнили о нем только сейчас (*еще в XVI в. использовали этот метод...; об этом знали еще в XIX в. ... и т.д.*).

### **Задание 63**

Прочитайте аргументы к разным темам.

1) Все ли структурные части аргумента здесь можно найти?

2) Оцените эффективность логической аргументации в них по пятибалльной шкале.

**-1-**

*Тема: «Всегда ли виноват врач?»*

Я хочу призвать вас задуматься о том, что врачи далеко не всегда виноваты в неблагоприятном исходе лечения, практически всегда виноваты сами пациенты.

Согласно статистике, процент врачебных ошибок, не отрицаю, довольно высок – порядка 10–15%. Но знаете, сколько пациентов считают себя пострадавшими в результате ошибок, допущенных врачами? Около 70%! Существенная разница, не правда ли? Что же происходит на самом деле? Пациенту назначается лечение, которое требует от него своевременного и регулярного исполнения указаний врача. Как правило, большая часть пациентов относится к своему здоровью беспечно, считая, что всё должно пройти от однократного приёма лекарства. Это же лекарство! Когда же этого не происходит, пациент думает, что врач ошибся и выписал ему что-то не то. Далеко за примерами ходить не надо. Мои родители – врачи и такие ситуации у них каждый день. Одной пожилой женщине был прописан препарат для снижения давления. Его нужно принимать три раза в день. Однако пациентка решила, что такое частое применение лекарства ей навредит и принимала его 1 раз в пару дней. Разумеется, никакого эффекта она не получила, поскольку препарат рассчитан на действие после длительного применения. Возмущенная женщина начала обвинять врача в том, что он выписал ей плохое лекарство, грозясь написать жалобу главному врачу и рассказывая всем о

некомпетентности врача. Права ли она? Конечно, нет.

Структура  1  2  3  4  5 аргумента

Воздействие логической поддержки  1  2  3  4  5

-2-

*Тема: «Вегетарианство неестественно для человека»*

С какой бы стороны мы ни подходили к вегетарианству, оно является неестественным для человека. Мясо необходимо человеку для полноценного развития и поддержания здоровья. Всем известно, что мясные продукты богаты животным белком, который является строительным материалом для нашего организма. Именно поэтому, кстати, так необходимо есть мясо в детстве, когда организм находится в состоянии бурного роста и развития. Нельзя забывать также о наличии в мясе большого количества редких минеральных веществ, которые нельзя получить, употребляя растительную пищу. Это прежде всего витамин Д, многие аминокислоты. По заверению врачей, недостаток витаминов и аминокислот в организме может привести к нервным расстройствам, нарушению обмена веществ. Исследования Брюса Германа, профессора-химика из Калифорнии, доказали, что дефицит насыщенных жиров, которые отсутствуют в пище растительного происхождения, приводит к серьёзным нарушениям на генном уровне, нарушая клеточный метаболизм. Недостаток ретинола чреват ухудшением зрения и общего состояния кожи, пороками мочевыводящих путей.

Структура  1  2  3  4  5 аргумента

Воздействие логической поддержки  1  2  3  4  5

*Тезис: «Реальность иллюзорна»*

Невероятно, но цвет – это всего лишь иллюзия, придумка, которую создал наш мозг. Например, радугой человек придумывает сам для себя. Её существование связано с особенностями человеческого зрения и зависит от фоторецепторов в наших глазах. Шрёдингер, австрийский физик-теоретик, один из создателей квантовой механики, лауреат Нобелевской премии по физике сказал так: «Если вы спросите у физика, что, в его понимании, есть желтый свет, он вам ответит, что это поперечные электромагнитные волны, длина которых примерно равна 590 нанометрам. Если вы спросите его: «А где тут желтый?», то он ответит: “В моей картине его нет совсем, но когда эти колебания попадают на сетчатку здорового глаза, у человека, которому принадлежит этот глаз, возникает ощущение желтого цвета”». Цвет – это всего лишь наше впечатление, иллюзия.

Структура  1  2  3  4  5 аргумента

Воздействие логической поддержки  1  2  3  4  5

#### **4.2.5. ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ АРГУМЕНТА, «КАРТИНКА»**

Ошибаются те, кто считает, что аргументировать свою позицию можно, используя только лишь логику. Дело в том, что у человека при мыслительной деятельности задействованы оба полушария мозга.

Как сделать так, чтобы довод, будучи эмоциональным, оказывал эффективное воздействие?



Обратимся к опыту работников рекламы. Вспомните рекламу известного всем шоколадного батончика Bounty. Нам показывают белоснежный песок, бескрайние просторы бирюзового океана,

тропические пальмы, гамак, женственную юную особу. Ощущение отдыха, релаксации и безмятежности. Никакого логического сценария, просто набор ярких картинок, которые вызывают определенную эмоцию.

Чтобы аргумент стал эмоциональным, психологически сильным, мы должны снабдить его «картинкой».

**«Картинка»** – это образ, который выступающий рисует в сознании аудитории или собеседника с целью пробудить и вызвать определенную эмоцию.

В речевом оформлении «картинка» может выглядеть формально довольно сдержанно, но при этом задевать нужные оратору струны души, поэтому «картинки» следует использовать даже в бизнес-презентациях.

**Перечислим виды эмоционально сильного подтверждения аргумента.**

1. Красочная история из личного опыта. Личный опыт – это не только то, что произошло с вами, это и опыт знакомых, родных, о котором вы достоверно знаете.
2. Яркая история из жизни современного всем известного авторитетного человека.
3. Пословицы и поговорки, мудрости и притчи.
4. Афоризмы и цитаты известных людей.
5. Призыв встать на место другого человека, обрисовка гипотетической ситуации.

Запомните два главных правила, по которым создаются «картинки».



### ПРАВИЛО ПЕРВОЕ

Картинка должна содержать в себе четко определенную и понятную эмоцию. Нужно не просто сообщать о том, что «травка зеленеет и солнышко блестит», а вызывать ощущение отдыха, релакса.

Эмоции могут иметь и знак «минус», и знак «плюс». Негативные эмоции вызываются намного проще и

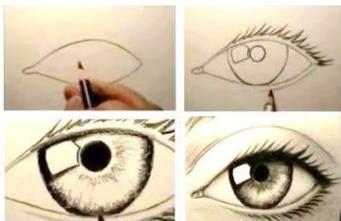
воздействуют значительно дольше.

Положительные эмоции людей – это радость, восторг, уверенность, удовлетворенность, нежность, доверие, восхищение, симпатия, влюбленность, признательность, умиление, облегчение, блаженство.

Негативные эмоции человека – это грусть, отчаяние, тревога, неудовольствие, тоска, огорчение, обида, страх, досада, сожаление, негодование, неприязнь, злость, оскорбление, ненависть, зависть, ревность, неуверенность, стыд, недоверие, ярость, отвращение, презрение, разочарование, нетерпение.

К нейтральным относятся безразличие, изумление, любопытство.

### ПРАВИЛО ВТОРОЕ



Картинка должна содержать максимум мелких деталей. Чем больше в ней будет мелких деталей и нюансов, тем быстрее включится правое, отвечающее за эмоции полушарие и начнут возникать фантазии.

Важным недостатком в аргументировании собственной позиции можно считать либо полное **отсутствие психологически сильных аргументов**, либо использование таковых, но с большими недочётами. Например, когда выступающий в качестве иллюстрации рассказывает историю из жизни, но делает это неубедительно, без детализации, не затрагивая чувств у слушателей: *«Нужно помогать людям (тезис). В моей жизни был такой случай. Я шёл от бабушки в деревне. Была зима, гололёд. Навстречу шли два старика, один поскользнулся и упал. Я сразу же побежал к нему, чтобы поднять... Если бы я не помог, то у старика могла бы возникнуть большая проблема!»* Как видим, такой рассказ жизненной истории вряд ли тронет сердце слушателей, поэтому нельзя его считать сильным психологическим аргументом.

Чтобы эффективно убеждать, нужно **сочетать** рациональные и эмоциональные доводы.

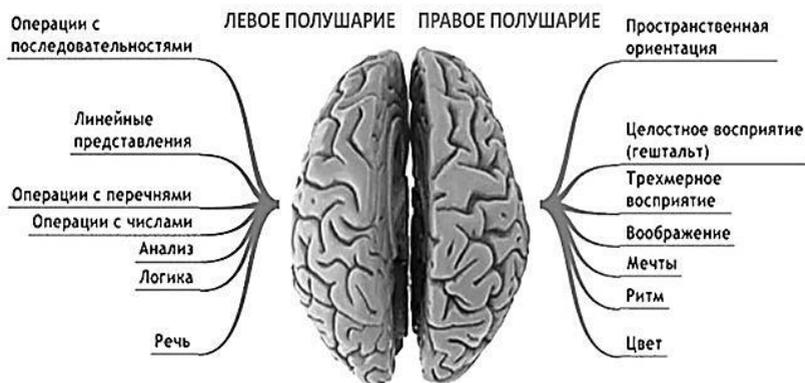
Например, Стив Джобс, продавая продукты своей компании, часто проигрывал видеоклипы в своих презентациях. В этих клипах снимались сотрудники, которые говорили о том, как сильно им нравится работать над новым продуктом. Такой приём является психологически сильным и воздействует на аудиторию подсознательно.



## Задание 64

Изучите работу полушарий мозга на картинках.

Расскажите, в чём отличие их восприятия окружающего мира.



## ПРАВОЕ И ЛЕВОЕ ПОЛУШАРИЯ ДЕЛАЮТ РАЗНЫЕ ВЫВОДЫ ОБ ОДНОМ И ТОМ ЖЕ ОБЪЕКТЕ

**ЛЕВОЕ ПОЛУШАРИЕ**

**ЧТО?**

- Изделие из кожи
- Предмет гардероба
- Аксессуар
- Ремень

**ЗАЧЕМ?**

- Фиксировать одежду на талии
- Для красоты

**КОМУ?**

- Женщине
- Не мужчине

**ПРАВОЕ ПОЛУШАРИЕ**

**ПОХОЖ НА УДАВА**

**СОВЕРШЕННО НОВЕНЬКИЙ**

**ПРЯМОЙ МОЖНО ПУСКАТЬ СОЛНЕЧНЫХ ЗАЙЧИКОВ**

**ДЛЯ НАКАЗАНИЯ НЕПОСЛУШНЫХ ДЕТЕЙ**

**КОРИЧЕВЫЙ КАК ШОКОЛАД**

**ПАХНЕТ КОЖЕЙ**

### **Задание 65**

Дайте левополушарную и правополушарную трактовку следующим предметам и понятиям.

Пример можно найти у Дейла Карнеги. Он говорил так: «Не говорите «собака», если имеете в виду фокстерьера с чёрным пятном над правым глазом».

1. Подъёмный кран. 2. Строительная каска. 3. Молоток. 4. Чертёж. 5. Женская сумочка. 6. Утюг. 7. Выберите своё слово для толкования.

### **Задание 66**

Прочитайте отрывок речи Стива Джобса перед выпускниками Стэнфорда.

Проанализируйте структуру отрывка. Какая поддержка им использована?

В чём сила воздействия речи?

Память о том, что я скоро умру – самый важный инструмент, который помогает мне принимать сложные решения в моей жизни. Потому что всё остальное – чужое мнение, вся эта гордость, вся эта боязнь смущения или провала – все эти вещи падают пред лицом смерти, оставляя лишь то, что действительно важно. Память о смерти – лучший способ избежать мыслей о том, что у вас есть что терять. Вы уже голый. У вас больше нет причин не идти на зов своего сердца.

Около года назад мне поставили диагноз: рак. Мне пришёл скан в 7:30 утра и он ясно показывал опухоль в поджелудочной железе. Я даже не знал, что такое поджелудочная железа. Врачи сказали мне, что этот тип рака не излечим и что мне осталось жить не больше трёх-шести месяцев. Мой доктор посоветовал пойти домой и привести дела в порядок (что у врачей означает приготовиться к смерти). Это значит попытаться сказать своим детям то, что бы ты сказал за следующие 10 лет. Это значит убедиться в

том, что всё благополучно устроено, так, чтобы твоей семье было насколько можно легко. Это значит попроситься. Я жил с этим диагнозом весь день. Позже вечером мне сделали биопсию – засунули в горло эндоскоп, пролезли через желудок и кишки, воткнули иголку в поджелудочную железу и взяли несколько клеток из опухоли. Я был в отключке, но моя жена, которая там была, сказала, что когда врачи посмотрели клетки под микроскопом, они стали кричать, потому что у меня оказалась очень редкая форма рака поджелудочной железы, которую можно вылечить операцией. Мне сделали операцию и теперь со мной всё в порядке.

Смерть тогда подошла ко мне ближе всего, и надеюсь, ближе всего за несколько следующих десятков лет. Пережив это, я теперь могу сказать следующее с большей уверенностью, чем тогда, когда смерть была полезной, но чисто выдуманной концепцией: Никто не хочет умирать. Даже люди, которые хотят попасть на небеса, не хотят умирать. И всё равно, смерть – пункт назначения для всех нас. Никто никогда не смог избежать её. Так и должно быть, потому что Смерть, наверное, самое лучшее изобретение Жизни. Она – причина перемен. Она очищает старое, чтобы открыть дорогу новому. Сейчас новое – это вы, но когда-то (не очень-то и долго осталось) – вы станете старым и от вас избавятся. Простите за такой драматизм, но это правда.

### **Задание 67**

Подберите эмоциональный аргумент и с помощью «картинки» за одну минуту убедите аудиторию.

Пример

Цель: *убедить выйти на улицу и организовать пикник.* → *Только вспомните, какой аромат костра и сочного шашлыка разносится ... (создание образного ряда, «картинки»).*

1. Выйти на улицу и организовать пикник.
2. Купить мороженое и съесть его.
3. Сейчас же лечь спать.
4. Начать копить на автомобиль за 3 миллиона рублей.
5. Подарить своей девушке золотое кольцо за сто тысяч.

### Задание 68

Как вы считаете, можно ли считать приведённые «картинки» в аргументах психологически сильными? Оцените эмоциональность аргументов, которые приводили студенты для доказательства своих тезисов, по пятибалльной шкале.

-1-

Быть собственником бизнеса лучше, чем наёмным рабочим (тезис). Собственник может реализовать все свои мечты и идеи (суть аргумента).

У него есть возможность создать компанию своей мечты, заниматься тем, что он хочет, воплощать самые смелые планы. Он может играть по правилам, которые сам установил, или создать именно такие условия работы, которые его полностью устраивают. (объяснение аргумента).

У меня есть приятель, который всю жизнь работал юристом. Но реализовать все свои профессиональные идеи и задумки он смог только тогда, когда открыл собственное адвокатское бюро. На прежнем месте работы ему попросту этого не позволяли. Корпоративные правила, видите ли! (психологическое подтверждение).

Воздействие психологической поддержки

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

-2-

Представьте встречу выпускников. Все делятся друг с другом своими достижениями. Кто-то хвалится, что стал IT-специалистом, кто-то работает в банке бухгалтером, кто-то рассказывает о своей работе в офисе. И тут вы говорите: «Вы знаете, ребята, я нигде не работаю, у меня просто своя компания. Небольшая сеть магазинов в Москве, Питере и еще 10 городах России. Работа интересная, много приходится по миру ездить, с поставщиками договариваться. В целом я очень доволен».

Воздействие психологической  
поддержки

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

### Задание 69

Прочитайте аргументы по теме «*Возможна ли дружба между мужчиной и женщиной?*»

- 1) Все ли структурные части аргумента здесь можно найти?
- 2) Оцените эффективность психологической аргументации в них по пятибалльной шкале.

-1-

Дружбы между мужчиной и женщиной быть не может. Почему? Потому что мужчина будет общаться с женщиной только в двух случаях: ему от неё что-то нужно либо она его как-то привлекает. Но в любом случае это не дружба, потому что дружба – это такое чувство, такие взаимоотношения, они бескорыстны, а вот эти два пункта уже будут подразумевать корысть. Я сказал, 99% мужчин так считает... Есть 1%! В своей жизни я встречал всего трех людей, трех мужчин, которые считают то, что дружба между мужчиной и женщиной реальна. И, с одной стороны, их понять можно: чем больше вокруг тебя девушек, тем заинтересованней на тебя смотрят другие девушки. Это правда. Но только с одной

поправкой. Если все эти девушки, с которыми ты общаешься, видят в тебе мужчину, а не субъект, который по первой просьбе придет, чтобы собрать комод из Икеи или скрасить вечер пятницы, когда свидание с другим внезапно отменилось.

Структура аргумента  
Воздействие психологической  
поддержки

1	2	3	4	5
1	2	3	4	5

-2-

По-моему, абсолютно всё указывает на то, что дружбы между мужчиной и женщиной быть не может. Возьмём литературу, кино. Хотя бы один фильм, хотя бы одно литературное произведение, в котором будет рассказываться о дружбе между мужчиной и женщиной? Вот-вот, и я такого не знаю! Например, Пушкин писал о любви мужчины и женщины, писал о любви к Родине. Достоевский писал о любви к деньгам и бабушкам, точнее о любви к деньгам больше, чем к бабушкам... Но ещё ни один человек не писал о дружбе между мужчиной и женщиной. Кстати, соврал! Видел всего один фильм, посвященный дружбе между мужчиной и женщиной. Но и то в нём итог один: эти мужчина и женщина в конце поженились.

Сейчас стало очень весомым мнение психологов. Есть такой русский психолог, ее зовут Юлия Кузьмицкая, она тоже считает, что дружбы между мужчиной и женщиной быть не может, могут быть лишь приятельские отношения, полностью согласен.

Структура аргумента  
Воздействие психологической  
поддержки

1	2	3	4	5
1	2	3	4	5

-3-

Существует ли дружба между мужчиной и женщиной? Нет! Вот Адам и Ева, эти два человека были созданы друг для друга, были созданы для любви и взаимоотношений. А вот чтобы было бы, если они были бы друзьями? Знаете, Адам подходит к Еве и говорит: «Ева, человечество на грани гибели, осталось всего 2 человека, мы должны продолжать род, надо же что-то делать», а она говорит: «Да ты прав, но мы же друзья!» Знаете, после этого Адам подойдет к Богу и спросит: «Господи, неужели у меня все рёбра такие?»

Структура аргумента  
Воздействие психологической  
поддержки

1	2	3	4	5
1	2	3	4	5

-4-

Дружбы между мужчиной и женщиной быть не может! Вот пример. Кто не знает Толкина? Это человек, который написал «Властелина колец». Толкин рассуждал о дружбе между мужчиной и женщиной, и он считал то, что дружбы между мужчиной и женщиной быть не может, вероятно, она бывает только между святыми.

Что касается моего личного опыта. Каюсь! Да! Когда-то я сам дружил с девушкой, было дело. Я испытывал к ней чувства, признаюсь, довольно сильные. А она была ко мне безразлична. Я всегда помогал ей, по первому зову приезжал чем-то помочь, причём приезжал помогать без задних мыслей. Просто потому, что ей нужна была помощь и она – это она. Просто чтобы она снова еще раз улыбнулась. Со временем она всё это поняла и начала этим пользоваться. И даже когда-то однажды она призналась мне в любви. Естественно, после такого я не мог сидеть сложа руки и предложил быть вместе. И знаете, что я услышал? «Давай останемся друзьями». Гениально! После этого я и решил уйти. Да, было тяжело, но я ушел. Но самое страшное даже не в этом, самое страшное в том, что она не захотела меня отпустить, называла эгоистом.

«Ты оставил меня, ты бросил меня, как я должна была поступить?» К чему я это все веду. Обращаюсь ко всем парням: не дружите с девушками! Она вам нравится? Не надо дружить! Потом будет только хуже! И хочу обратиться также к девушкам. Девушки, не надо давать нам ложных надежд и не надо нас пытаться удержать, если мы решили уйти после такой дружбы. Я считаю, у меня есть друзья-мужчины. Я всегда могу к ним обратиться, с ним поговорить. А девушек надо любить!

Структура аргумента	1	2	3	4	5
Воздействие психологической поддержки	1	2	3	4	5

### Задание 70

Игра в дебаты.

Разделитесь на команды. Первая команда ищет аргументы «за» тезис, вторая – «против». Можно использовать аргументы с логическим и эмоциональным подтверждением. Аргументы называются командами по очереди. Побеждает та команда, которая назовёт больше сильных аргументов.

Выбирайте тему для обсуждения.

1. Студенту лучше жить в общежитии. ↔ Студенту лучше жить не в общежитии.

2. Постоянные ТК и ПК в ИГЭУ – это плюс. ↔ Постоянные ТК и ПК в ИГЭУ – это минус.

3. Личную жизнь нужно устраивать во время обучения в университете. ↔ Личной жизнью надо заниматься, окончив университет.

4. Зима лучше, чем лето. ↔ Лето лучше, чем зима.

5. Весна ужасна! ↔ Весна прекрасна!

6. Отношения парня и девушки (любовь) возможны и на расстоянии. ↔ Отношения парня и девушки (любовь) на расстоянии невозможны.

7. Учащейся молодёжи нужна поддержка государства. ↔ Учащейся молодёжи не нужна поддержка государства.

8. Студент должен совмещать учёбу и подработку. ↔ Студент не должен совмещать учёбу и подработку.

9. ЕГЭ отменить! ↔ ЕГЭ оставить.

10. Заведения фастфуда лучше закрыть. ↔ Без заведений фастфуда не обойтись.

11. Лучше жить в деревне. ↔ Лучше жить в городе.

12. Обучение мальчиков и девочек в школах должно быть раздельным. ↔ Обучаться мальчики и девочки в школах должны вместе.

13. Летние каникулы для студентов лучше отменить. ↔ Летние каникулы лучше бы увеличить.

14. В университетах нужно ввести общую форму одежды. ↔ Не нужно вводить общую форму одежды в университетах.

15. Частые командировки на работе – это плюс. ↔ Частые командировки на работе – это минус.

16. В России нужно ввести сиесту. ↔ В России не нужна сиеста.

17. Россиянам нужно больше работать. ↔ Россиянам не нужно работать больше.

18. Необходимо вернуть смертную казнь в Россию. ↔ Нельзя применять в России высшую меру наказания, смертную казнь.

19. Чем больше у человека денег, тем более он счастлив. ↔ Деньги никак не связаны со счастьем.

20. Алкоголь полезен. ↔ Алкоголь вреден.

21. Покупать дешёвые вещи – бесполезно. ↔ В покупке дешёвых вещей больше пользы.

22. «За» однополые браки. ↔ «Против» однополых браков.

23. ГМО в пище – вред. ↔ Много пользы от использования ГМО в пище.

24. Зоопарки необходимы. ↔ Зоопарки нужно запретить.
25. Служба в армии: за или против.
26. Использование животных в медицинских экспериментах оправдано. ↔ Использование животных в медицинских экспериментах недопустимо.
27. В отношениях лучше быть любимым. ↔ В отношениях лучше любить самому.
28. Жить нужно играючи. ↔ Жить нужно с максимальной серьёзностью.
29. Людям необходима вера в чудеса. ↔ Вера в чудеса мешает людям жить.
30. Жалость – хорошее чувство. ↔ Жалость – плохое чувство.
31. Что лучше для прогресса: реформы или революции?
32. Что в науке первично: теория или практика?
33. Медицина для пьющих и курящих должна быть платной. ↔ Медицина для пьющих и курящих должна быть бесплатной.
34. Стероиды в спорте нужно разрешить. ↔ Стероиды в спорте нужно запретить.
35. Дедукция эффективнее. ↔ Индукция эффективнее.
36. Азарт полезен. ↔ Азарт вреден.
37. Роботы на рабочих местах: за и против.
38. Учёным нужно искать способы предотвращения старения человеческого организма. ↔ В процесс старения человека учёным не нужно вмешиваться.
39. Мигранты в России: за или против.
40. Атомные электростанции оправданы. ↔ Атомные электростанции не оправданы.
41. Гендерные стереотипы: за и против.
42. Движение СтопХам: запретить или поддержать.
43. Нужно обращаться к психологам за помощью. ↔ К психологам ходить не нужно.
44. Запрет анонимности в Интернете и социальных сетях: за или против.

## Задание 71



Посмотрите, как проходили дебаты американского астрофизика и космолога Лоуренса Краусса и проживающего в Англии греческого оратора Хамзы Тзортзиса на тему «Ислам или атеизм в чем

больше смысла» – <https://youtu.be/et4gPhmhSnA>

Оцените аргументацию ораторов.

Кто из участников дебатов вам более симпатичен, почему?

Какие тезисы у ораторов?

Есть ли у них аргументы, объяснения?

Какие подтверждения, логические или психологические, они используют?

Какие аргументы, по вашему мнению, сильные, а какие слабые?

### 4.3. ЦЕННОСТНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ АРГУМЕНТА

Каждый аргумент основывается на какой-либо ценности, апеллирует к какой-либо потребности человека.

**Ценностная направленность** – это то, что человек особенно ценит в жизни, чему он придаёт особый, позитивный жизненный смысл.

В данном случае следует вспомнить информацию из раздела «Восприятие убеждения», где рассматривались концепции ценностей человека (см. стр. 54–56).



**Базовая ценность** – это ценность, близкая максимальному числу людей. То, что важно каждому из нас, например, счастье, здоровье, успех, финансовое благополучие, семья, дети и прочее.

Аргумент с такой ценностной направленностью находит отклик в сердцах большого числа людей.

**Личностная, эгоистическая ценность** – вторая ценностная направленность аргументов. Например, цель «деньги» будет особенно актуальна на форуме финансистов. Религиозная философия будет на 100% эффективной только среди глубоко верующих людей.

**Социально одобряемые ценности** в аргументе будут эффективны при убеждении целой аудитории, а не тет-а-тет. Ярким примером социально одобряемых ценностей являются корпоративные ценности.

Анализируйте ту потребность человека, ту философскую ценность, к которой апеллирует каждый ваш аргумент. Чем эгоистичнее философия аргумента (безопасность, личная выгода, ценность семьи и проч.), тем проще убедить в своей правоте. Ориентируйтесь на интересы аудитории.

При восприятии доводов в сознании слушателей откладываются именно ценности, которые там заложены. Если аргументов несколько, а ценность одна, в совокупности они будут восприниматься как один смысловой блок. Лучше эти доводы объединить.

Использование нескольких аргументов с одинаковой ценностной направленностью в рамках одного выступления снижает убеждающее воздействие речи.

Аргументы с одинаковыми ценностными характеристиками нужно объединить и определить, какие из них могут стать сутью аргумента, какие войдут в логическое или эмоциональное подтверждение аргумента.

Ниже представлены возможные аргументы в защиту тезиса "Быть собственником бизнеса лучше, чем наемным работником". Посмотрите, какую ценностную направленность несут эти доводы.

<b>Возможные аргументы</b>	<b>Ценностные направленности аргументов</b>
1. Собственники бизнеса имеют возможность зарабатывать большие деньги. Их возможности с точки зрения заработка ничем не ограничены.	Деньги.
2. Собственник не связан жестким рабочим графиком.	Время / свобода.
3. Собственник может реализовать все свои мечты и идеи.	Самореализация / свобода.
4. Собственник имеет возможность создать такие условия работы, которые его устраивают.	Самореализация / свобода / комфорт, удобство.
5. Иметь свой бизнес намного престижнее.	Статус, престиж.
6. Можно планировать свой отпуск когда угодно.	Время / отдых / свобода / статус / комфорт, удобство.
7. Собственник ни от кого не зависит.	Свобода / самореализация / статус, престиж.
8. Все участники списка Forbes – собственники бизнеса.	Деньги / статус, престиж.

Выписав четыре выбранные ценности и распределив подобранные аргументы по смысловым блокам, получаем следующую схему.

*«Быть собственником бизнеса лучше, чем наемным работником».*

Раскрываем ценность <i>«Деньги»</i>	Суть аргумента	Собственники бизнеса имеют возможность зарабатывать большие деньги.
	Объяснение	Их возможности с точки зрения заработка ничем не ограничены.
	Логическое подтверждение	Все участники списка Forbes – собственники бизнеса.
Раскрываем ценность <i>«Само-реализация»</i>	Суть аргумента	Собственник может реализовать все свои мечты и идеи.
	Объяснение	Собственник имеет возможность создать такие условия работы, которые его устраивают.
	Логич./эмоц. подтверждение	Нет
Раскрываем ценность <i>«Свобода»</i>	Суть аргумента	Собственник не связан жестким рабочим графиком.
	Объяснение аргумента	Можно планировать свой отпуск когда угодно.
	Логич./эмоц. подтверждение	Нет
Раскрываем ценность <i>«Престиж»</i>	Суть аргумента	Иметь свой бизнес намного престижнее.
	Объяснение	Нет
	Логич./эмоц. подтверждение	Нет

## Задание 72

Можно ли принять данное утверждение за хороший аргумент? Сколько аргументов можно «вытянуть» из данного высказывания? Какие ценностные направленности будут у каждого из выявленных аргументов?

Я считаю, что студент не должен совмещать учёбу и подработку, так как это плохо отразится на его здоровье, учёбе, у него не будет свободного времени на личные нужды и выполнение домашнего задания, собьётся режим дня и многое другое.

## Задание 73

1) Определите ценностную направленность каждого довода.

2) Сгруппируйте доводы по смысловым блокам, опираясь на схожесть их ценностной направленности.

3) Определите, какая информация может быть представлена в сути аргумента, какая – в объяснении, какая – в логическом или психологическом подтверждении.

Для примера используйте таблицы на стр. 110–111.

<b>Возможные аргументы к тезису</b> <i>«Компьютерные игры – настоящее зло для подростков».</i>
1. Компьютерные игры вызывают у подростков агрессию, поскольку связаны с насилием. Самые популярные игры завязаны на убийствах. Чем более изощренным убийцей ты становишься, тем лучше.
2. Компьютерные игры вызывают зависимость.
3. Компьютерные игры вредны для здоровья. Проводя много времени за компьютером, люди портят осанку и зрение. Предпочитая двигательной активности, занятиям спортом и пребыванию на свежем воздухе сидение перед монитором, они лишают себя возможности развиваться полноценно.

<p>4. Из-за компьютерных игр большинство подростков забрасывают учебу, ничего не читают и ничем больше не интересуются.</p>
<p>5. Ученые доказали, что интерактивные, атмосферные онлайн-игры негативно влияют на психику детей.</p>
<p>6. Подростки теряют ощущение реальности. Через несколько суток непрерывной компьютерной стрельбы они берут настоящее оружие и совершают страшные преступления. Примеры подобных трагедий у всех на памяти.</p>
<p>7. Увлечение детей компьютерными играми сильно бьет по кошельку родителей. И стоимость самой игры – это не главные затраты. Производители вытягивают деньги самыми разными способами: от платного перехода на более высокий уровень до продажи разного снаряжения для виртуальных героев.</p>
<p>8. Из-за компьютерных игр подростки оказываются плохо социализированными. Они не общаются со сверстниками, не заводят друзей.</p>

#### **Задание 74**

Как вы считаете, на какой ценностный ориентир следует опираться при создании аргументов, убеждающих парня восемнадцати лет бросить курить?

Варианты ценностей: *здоровье, деньги, социальный статус, мода, престиж, общение, успех в отношениях с противоположным полом.*

#### **Задание 75**

Согласитесь или опровергните утверждения.

Подберите по 2–3 аргумента с разными ценностными направленностями к вашему тезису.

- 1) Необходимо ввести контроль за выгулом собак надлежащим образом и уборкой продуктов жизнедеятельности питомцев с улиц.
- 2) В учебных заведениях необходимо ввести новый предмет «Здоровый образ жизни».
- 3) Легализация добровольной эвтаназии.
- 4) Уменьшение возраста вступления в брак.
- 5) СМИ должны больше контролироваться государством.
- 6) Необходимо больше осваивать космическое пространство.
- 7) Необходимо перенести столицу России из Москвы в другой город.
- 8) Следует запретить экстремальные виды спорта.
- 9) «Горькая правда» вредна.
- 10) Жениться нужно по расчёту, а не по любви.
- 11) Успешным может быть только образованный человек.
- 12) Не следует проявлять лидерские качества в сложившемся коллективе.
- 13) Школьников и студентов нужно обязательно тестировать на наркотики.

### **Задание 76**

Какую ценностную направленность имеет данный аргумент?

Зима лучше лета (тезис), потому что зимой аллергических заболеваний меньше (суть аргумента). Многие из вас не понаслышке знают, что главные аллергены – это пыльцевые. И именно летом, в пору цветения в воздух попадают самые опасные пыльцевые аллергены, в том числе и споры грибов. Зимой никакого цветения нет, воздух намного чище, меньше пыли. Да и пищевые аллергии случаются намного реже (объяснение аргумента). До 48% всех случаев обращения в больницы пациентов с острыми аллергическими реакциями приходится именно на лето (логическое подтверждение аргумента).

### Задание 77

1) Выберите три ценностные направленности аргументов и подберите к каждой по аргументу, доказывающему предложенные тезисы. Пропишите полностью каждый аргумент, сопроводив его логическим и/или психологическим подтверждением.

2) Выберите любую тему из прошлых заданий и выполните то же самое.

#### Тезис «*Лучше жить в деревне, чем в городе*»

Какая ценностная направленность – 1?	Какая ценностная направленность – 2?	Какая ценностная направленность – 3?
Суть аргумента – 1	Суть аргумента – 2	Суть аргумента – 3
Объяснение аргумента – 1	Объяснение аргумента – 2	Объяснение аргумента – 3
Логическое и/или психологическое подтверждение – 1	Логическое и/или психологическое подтверждение – 2	Логическое и/или психологическое подтверждение – 3

#### Тезис «*Лучше учиться в России, чем за границей*»

Какая ценностная направленность – 1?	Какая ценностная направленность – 2?	Какая ценностная направленность – 3?
Суть аргумента – 1	Суть аргумента – 2	Суть аргумента – 3
Объяснение аргумента – 1	Объяснение аргумента – 2	Объяснение аргумента – 3
Логическое и/или психологическое подтверждение – 1	Логическое и/или психологическое подтверждение – 2	Логическое и/или психологическое подтверждение – 3

#### Тезис «*Заведения фастфуда нужно закрыть*»

Какая ценностная направленность – 1?	Какая ценностная направленность – 2?	Какая ценностная направленность – 3?
--------------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------

Суть аргумента – 1	Суть аргумента – 2	Суть аргумента – 3
Объяснение аргумента – 1	Объяснение аргумента – 2	Объяснение аргумента – 3
Логическое и/или психологическое подтверждение – 1	Логическое и/или психологическое подтверждение – 2	Логическое и/или психологическое подтверждение – 3

### **Задание 78**

1. Внимательно прочтите предложенные аргументы в защиту тезиса.

2. Найдите в доводах суть аргумента, объяснение, логическое и/или психологическое подтверждение, «картинки».

3. Все ли структурные части аргумента здесь присутствуют?

4. Оцените структуру аргумента по пятибалльной шкале (5 – это идеальная структура).

5. Ответьте на вопрос, воздействует ли лично на вас та ценностная направленность, в которую бьёт аргумент.

**-1-**

На мой взгляд, каждый из нас должен знать тот факт, что в слове «команда» нет буквы «я». Потому что каждый из нас является неотъемлемой частью определенной группы людей, частью общества. Команда – это группа людей, которых связывает одна цель, одна идея или духовное родство. В каждой команде есть главный член этого общества – «капитан». Несмотря на то, что он является главным, он никогда не говорит «я», он использует слово «мы»: «мы победим»! Мы едины. Слово «мы» по объёму такое маленькое, но вот значение у него, невероятно большое. Капитаны команд используют слово «мы» только потому, что именно это слово может раскрыть всю силу и мощь командного духа. Если каждый будет по отдельности,

то такой силы, угрозы он представлять не будет как единый, сплоченный коллектив.

К примеру, возьмем руку. Когда пальцы разжаты, то в них нет силы, и если нанести удар, то навредишь себе, а не тому, кому наносился удар. А вот если все пальцы сжать в кулак и нанести удар, то урон будет максимальный.

Каждый из нас в детстве хоть раз, но был участником драк. И вот однажды и я дрался с парнем. Всё это так произошло неожиданно. Он нанёс удар первым, но из-за волнения он не успел сжать кулак как следует, и после удара, он создал проблему себе, а не мне. Он сломал пальцы.

Так, командная сплоченность весьма актуальна. Все мы являемся частью какой-либо команды. Умейте работать в команде!

Ценностная направленность аргумента \_\_\_\_\_  
Структура 

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

 аргумента

-2-

Всю жизнь нас окружают родные, близкие, друзья и совершенно незнакомые нам люди, поэтому совершая тот или иной поступок мы надеемся на поддержку и опасаемся осуждения. С чем же это связано? Возможно, все дело в установленных стереотипах. Стереотип – это отношение человека к какому-либо явлению, сложившееся под влиянием предшествующего опыта и социальных условий. Стереотипы, как считают психологи, сильно влияют на наше поведение и выбор, и это неправильно, это ограничивает наш выбор. Выбирая себе хобби, человек попадает под влияние половых стереотипов. А именно разделяет всё на женские и мужские занятия. Именно из-за этого он может бросить близкое по душе занятие и начать заниматься тем, чем, по его мнению, он должен заниматься, а не тем, чем он действительно хочет. По мнению ученых из Вашингтонского университета, дети выбирают музыкальные инструменты именно по половому признаку. Мальчики выбирают такие инструменты, как

барабан, труба, саксофон. А девочки – скрипку, кларнет и флейту. Из-за стереотипов у нас может сложиться ложное представление о человеке. Видя хорошо одетого человека, мы сразу думаем, что он образованный и хороший. Видя перед собой неряшливого, неопрятного человека, ничего хорошего мы о нем подумать не можем. А ведь как говорится – внешность обманчива. В русском языке даже есть пословица, олицетворяющая этот стереотип, «по одежке встречают, по уму провожают».

Ценностная направленность аргумента \_\_\_\_\_  
Структура  1  2  3  4  5 аргумента

#### 4.4. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ АРГУМЕНТОВ В РЕЧИ

Эффективная аргументация включает в себя умение не просто подобрать действенные аргументы, но и правильно их расположить, выстроить в правильной последовательности, создать структуру доказывания тезиса.

**Располагайте аргументы правильно, следуя алгоритму.**

1. Узнайте о слушателях, которым будете доказывать тезис. Принципиально важно предположить, какими они будут: условно доброжелательными или недоброжелательными.

Доброжелательная аудитория – это проверенные люди, которых вы знаете. Вы можете быть уверены, что информация будет восприниматься ими позитивно и с одобрением.

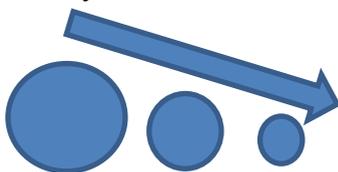
Если вы не уверены в позитивном настрое слушателей или даже полагаете, что аудитория, возможно, не поддержит тезисы, которые вы будете доказывать, то можно считать ее условно недоброжелательной.

Что делать, если вы не знаете, перед кем будете выступать, или не можете даже предположить реакцию аудитории? В таком случае лучше отнести ее к потенциально недоброжелательной, чтобы перестраховаться и быть в выигрышной ситуации в случае форс-мажора. То же самое касается не только аудитории, но и отдельно взятого собеседника или реципиента.

2. Найдите среди подготовленных аргументов самый сильный и самый слабый. Совсем слабые аргументы вообще не нужно использовать, они могут дискредитировать всё убеждение. Наиболее чёткий по структуре, наиболее подходящий по ценностной направленности аргумент будет самым сильным. Достаточно сомнительный, контекстуальный можно отнести к самому слабому.

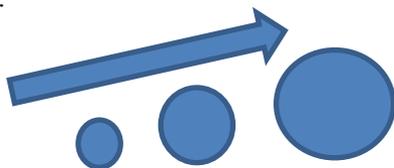
3. Выступая перед недоброжелательной аудиторией / реципиентом, начинаем аргументацию с самого сильного аргумента, а самый слабый используем в конце своей речи. Такая аргументация называется *нисходящей*.

**Нисходящая** аргументация заключается в том, что вначале оратор приводит наиболее сильные аргументы, затем менее сильные, а завершает выступление эмоциональной просьбой, побуждением или выводом.



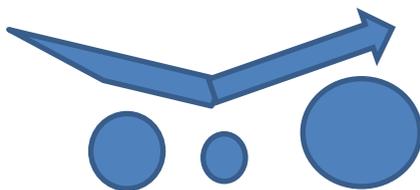
В доброжелательной аудитории можно начать с самого слабого аргумента, самый сильный оставив на потом. Это обусловлено известным всем «эффектом края» (когда лучше всего запоминается услышанное или увиденное в начале и в конце) и психологией восприятия информации. Если недоброжелательная аудитория, которой не особо близка ваша точка зрения, сначала услышит слабый аргумент, то это может лишь ее усилить скептический настрой.

**Восходящая** аргументация предполагает, что аргументация и накал чувств усиливаются к концу выступления.



Если же вы начнете свое выступление с самого сокрушительного и мощного факта, то он однозначно вызовет интерес и внимание аудитории и заставит ее как минимум выслушать вашу точку зрения и другие приводимые вами аргументы. В позитивно настроенной аудитории припасите самый интересный и сильный аргумент для эффектной концовки своего выступления или речи, чтобы быть уверенным в том, что слушатели примут вашу точку зрения.

4. Если аудитория заранее неизвестна или сделать прогноз о ее реакции на вашу позицию не представляется возможным, ставьте сильные аргументы в начале и в конце своей речи.



Аудитория запомнит именно их – самые мощные, выверенные и объективные из всей линии аргументации. Этот эффект называют «**эффект края**».

**Для подтверждения своей правоты хватает от трех (оптимальное количество) до пяти (максимум) сильных аргументов.**

Если их будет меньше, то выступающему очень сложно доказать свою позицию. Не все аргументы универсальны, поэтому нет гарантии, что один или два из них подействуют на 100% аудитории. Кроме того, психологически это будет восприниматься как слабая позиция, словно вам нечего сказать и нечем подкрепить тезис.

Если в публичной речи больше пяти-семи аргументов, то аудитория просто в них запутается или забудет их к концу вашего выступления. Помните об ошибке «чрезмерное доказательство» и о золотом правиле аргументации: сила аргументов не в числе, а в весомости.

## КОНТРАРГУМЕНТЫ

*Односторонняя* аргументация оратором своей позиции предполагает, что либо только аргументы «за», либо только аргументы «против».

При *двусторонней* аргументации, излагая противоположные точки зрения, слушателю дают возможность сопоставить, выбрать одну из них.

Разновидностью способа двусторонней аргументации является так называемый *способ контраргументации*, когда оратор приводит свои доводы как опровержение доводов оппонента, предварительно их изложив.

Мы редко продумываем аргументы в ответ на возможную контраргументацию оппонента. Раз задача – убедить аудиторию, значит, мы подбираем аргументы только «за» – вот пример типичного рассуждения. Однако даже утверждение тезиса предполагает продумывание возможных контраргументов, выдвинутых реципиентом.

Если вы смогли составить себе портрет аудитории и проанализировать ее позицию, то несложно спрогнозировать, какие контраргументы могут появиться у ваших слушателей. А это значит, что можно заранее подготовиться и подумать над ответными аргументами, чтобы быть в определенно выигрышной позиции.

Например: *Говорят, что мы не умеем работать, не способны управлять... Что ж, давайте посмотрим на факты...* – и далее этот тезис опровергается. *Здесь обычно возражают, что...: Часто здесь задают вопрос – а почему...; Я знаю, Х мне возразит и скажет, что... и т.д.*

**Сначала приведите чужую точку зрения, только возможный тезис и суть аргумента оппонентов. И сразу же вводите свою точку зрения: свой тезис с полностью прописанным аргументом. Таким образом, последнее слово останется за вами.**

Например, мы утверждаем, что целесообразно ввести 12-балльную шкалу оценок в системе среднего образования. Наши основные аргументы сводятся к тому, что она позволит учителям более объективно, точно и полно оценить работу ученика, потому что, имея всего четыре варианта оценки, это сделать невозможно; что 5-балльная шкала не работает, поскольку фактически она свелась к 4-балльной (так как оценку «кол» или «единица» уже давно никто не ставит). Теперь надо подумать, какие контраргументы способны выдвинуть слушатели.

Во-первых, нам могут сказать, что 5-балльная шкала оценки – уже проверенная, надежная система, к которой все привыкли и которая неотделима от нашего менталитета. Другая система оценки знаний вызовет негативный общественный резонанс и, скорее всего, не приживется.

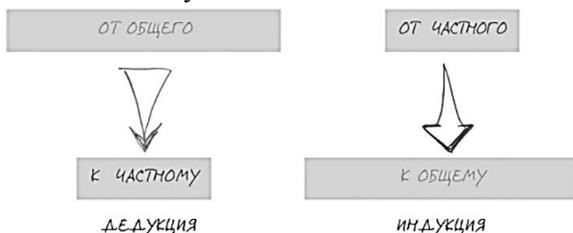
Во-вторых, в современной школе столько глобальных проблем, что в первую очередь необходимо заниматься более важными и актуальными их аспектами, действительно влияющими на качество среднего образования.

В-третьих, 12-балльная шкала оценок слишком сложна, и не каждый учитель сможет справедливо поставить нужный балл. Например, как определить, чем отличается ответ на «8» от ответа на «9»?

Таких вероятных контраргументов может быть и больше. Теперь, когда мы составили их список, продумываем тактику ответов на них. И только после того, как эта работа будет завершена, можно считать, что наша убеждающая речь готова.

## ДЕДУКТИВНАЯ И ИНДУКТИВНАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

*Дедуктивная* – от вывода к аргументам и *индуктивная* – от аргументов к выводу.



### Задание 79

Прочитайте этот хаотичный набор фраз. Определите его тезис. Ответьте на вопросы.

- 1) Сколько здесь аргументов в поддержку тезиса?
- 2) На каких ценностях базируется каждый аргумент?

Структурируйте публичную речь в соответствии с вашими знаниями о расположении аргументов в речи, о структуре каждого аргумента.

Определите, логическая или психологическая поддержка в каждом аргументе.

Сегодня я хотел бы поделиться своим мнением о том, что жить в деревне лучше, чем в мегаполисе. Конечно, в деревне экология лучше. Там нет такого количества пыли, грязи, выхлопов, машин, как в городе. В целом экология лучше, а значит, и здоровье крепче. На столе там не генномодифицированные фрукты и овощи, а настоящие, полезные,

свежие плоды прямо с огорода. Только представьте: вы встали утром и вам не надо никуда торопиться, не нужно стоять в пробках по несколько часов. Искупались в чистой речке. В саду ароматно пахнут цветы. Вы сорвали помидорчик, огурчик свежайший с грядки, укропчик, петрушечку. И вот готов вкуснейший салат. Ну разве не прелесть? Да и стрессов в деревне нет никаких. Нет никакой постоянной агрессии. Все друг друга знают, всем можно доверять. А в городе? Сколько там опасностей. Вы можете, к примеру, выпустить своего ребенка погулять одного на улице? Насколько это безопасно? А в деревне – свой участок, свой дом, банька наконец. И все это стоит в несколько раз дешевле, чем в мегаполисе. И дом дешевле, и продукты покупать не надо. Вот в Москве сколько квартира стоит? Десять, а то и двадцать миллионов. И это не в самом центре. Да в деревне за миллион можно просторный, комфортный двухэтажный дом построить, и электричество провести, и колодец вырыть, и теплицу возвести, и баню, и все, что нужно... У меня есть приятель, который за 500 000 себе усадьбу построил и срубовый дом поставил. У меня все. Спасибо.

### **Задание 80**

Определите, дедуктивное или индуктивное расположение материала в отрывках из писем, которые размещает в упаковке российской зубной пасты Splat её директор Евгений Демин.

Логические или психологические подтверждения своим доводам вносит автор?

### **Отрывок из письма № 127**

Производство у нас очень серьезное, и мы долго к этому часу готовились. Идеальная чистота и порядок на нашем рабочем месте. Мы используем только самые лучшие компоненты со всего мира. Долго сверяемся с формулой,

чтобы точно все вышло, как надо. Запускаем процесс перемешивания и измельчения, охлаждения и фильтрации. Упаковка, стерильная и удобная, под рукой. Разливаем готовый продукт, закрываем, заклеиваем. Вся первая партия готова, результат очень скоро оценят потребители. Переглядываемся с дочками радостно и подмигиваем друг другу. Он готов – наш натуральный домашний лимонад!

### **Отрывок из письма № 122**

Помню, что с детства мне хотелось найти плюс в том, что я делаю или что происходит вокруг. На улице сильный дождь – отлично, можно будет не поливать грядки в огороде. Жара – прекрасно, быстрее поспеют черешня и клубника. Сломалась калитка – это хорошая возможность применить подаренные инструменты. Рухнула снежная крепость – мы как раз хотели изменить конструкцию и теперь сделаем крепость еще выше.

### **Отрывок из письма № 125**

Официант в кафе так же важен, как и врач, он может создать удивительное настроение или испортить день. Строитель здания так же точен, как и пилот, и тогда здание простоит века. Учитель растит личности детей каждым своим уроком, а не оценками в аттестате. Мы все делаем что-то друг для друга и постоянно меняемся ролями. Пилот попадет на прием к доктору, который затем станет пассажиром скоростного поезда. Машинист поезда полетит в отпуск на юг в самолете, который ведет наш пилот. Каждый на своем месте важен для другого на все сто процентов.

### **Отрывок из письма № 90**

Сейчас я смотрю на свою старшую дочку и думаю, что если ничего не изменить, то у нее точно есть шанс пережить

своего мужа на 15 лет. Или же мы возьмем ситуацию в свои руки и сможем протолкнуть нас и наших детей вперед. Каждый месяц два-три человека у нас в компании бросают курить, ребята из офиса объединились и вместе ходят в бассейн. К выходным мы стараемся подталкивать друг друга к тому, чтобы просто побегать с детьми в парке или сходить в короткий поход. Среди друзей или знакомых тоже все больше тех, кто абсолютно не пьет, при этом очень счастливы и живут яркой жизнью, находя все новые интересы и новых собеседников. Есть способ изменить все.

### **Отрывок из письма № 52**

Будущее не наступает везде одновременно, каким невероятным это не казалось бы. Житель мегаполиса с лёгкостью может заказать пиццу на дом, одновременно просматривая один из 500 спутниковых каналов и выбирая через интернет подарок другу. А в это время в Южной Америке воин из племени екуана впервые в жизни увидел вертолет с белыми людьми и выпустил в него стрелу из боевого лука.

### **Письмо № 117**

Фотография очень давняя, ей больше полувека, но изображение четкое. Молодой капитан и юная девушка, лейтенант медицинской службы, смотрят прямо в камеру. Лица серьезные, ведь время военное, но уголки глаз говорят все об их счастье и о том, почему теперь точно нужно победить и вернуться домой. Мои бабушка и дедушка в двадцать пять лет уже отвечали каждый за свой взвод. Строгие, прямые, с военной выправкой, которую пронесли потом сквозь года, они вызывали уважение одним только видом всю жизнь. Война легко обрывала судьбы и рушила города, поэтому они научились ценить друг друга. Всегда

быть рядом, помогать, не роптать, какой бы тяжелой дорогой ни шли. Хранители традиций и устоев, они оставались верны себе и друг другу до последнего дня. И только сейчас становится ясно, как важен стал для меня этот пример.

Мы привыкаем жить в мире непостоянных вещей. Вчерашние страны-друзья легко могут стать врагами, противники превратиться в соратников, правила стать запретами, а нормы – исключениями. Жизнь ускоряется, и события мелькают без остановки, разворачивая наш внутренний компас то к северу, то к югу. В такой круговерти очень легко потерять нормы и ориентиры, как сбиться в тумане с пути. Вернуться же на точный маршрут очень просто, нужно только знать, у кого спросить.

Родители вечно спешат, ведь работа, дела и друзья соревнуются за каждый свободный час. Возвращаясь из школы домой, я знал, что увижу их только поздно вечером, но не грустил. У меня было чем их удивить. Ведь каждый мой день был приключением, экспедицией, охотой за новыми впечатлениями. Бабушка научила меня читать. Не складывать буквы в слова, а получать настоящее удовольствие от мира, который оживал на страницах книги. Понимать, о чем думают герои, развивать сюжет дальше, сочинять свою версию финала. С каждым днем успевать прочесть больше, запомнить точнее, объяснить свое мнение. В шкафу жили три сотни книг, многие из которых я знал почти наизусть. И пока мы с дедом делали удочку, чинили велосипед, сажали картошку или почти не дыша чистили его ружья, я пересказывал приключения детей капитана Гранта или страдания Пьера Безухова. Он улыбался, постукивая потемневшим от табака ногтем по спинке любимого стула. А потом учил меня, как соединять электрические контакты, чем залечивать ствол раненой яблони, как найти грибы и каштаны в осеннем лесу. Глядел на меня своими почти прозрачными голубыми глазами, словно оценивая: стоящий ли подрастает внук. Рассказывал, как его почти засыпало во время бомбежки и откопал его лучший друг. Что часто приходилось

голодать, потому что еду отдавали сиротам. Как увидел бабушку в первый раз и понял, что не сможет без нее жить. Они были сильными, надежными и настоящими. И как я хотел хоть немного быть похожим на них.

Командовали взводом, держали слово, верили в настоящую любовь. Прошли через многое, поняли главное – важно то, что внутри, какой бы хаос ни творился снаружи. У них уже мало сил и голос прерывается и дрожит. И в неспешном разговоре ты снова открываешь для себя то, что постоянное. Настоящее и важное и к чему стоит стремиться. Они все еще рядом с нами, наши бабушки и дедушки, и готовы подсказать нам правильный путь. Ведь он для них был дорогой жизни.

#### **4.5. ВСТУПЛЕНИЕ**

Первая фраза выступления должна быть продумана, подготовлена заранее и хорошо выучена. Нельзя запинаться в первой же фразе выступления или задумываться над тем, с чего вы начнете, - такого оратора аудитория сразу посчитает неуверенным, некомпетентным. Первая фраза должна быть четкой и понятной для слушателей. Она должна быть заранее подготовлена и хорошо отрепетирована, произнесена уверенно и выразительно.

Пока оратор еще выходит, в голове у слушателей роятся самые разные вопросы:

- Ой-ой-ой... я еще не договорил с приятелем, а похоже уже выходит оратор.

- Кстати, а кто он такой?
- Стоит ли его слушать?
- Что полезного он мне может сказать?

- Опять будет нудятина или что-то, что мне реально пригодится?

- Ух... только что так весело общались, а похоже нужно опять переключаться на серьезный лад...

- Кстати, а когда все это завершится?

Увы, слушателей в самом начале волнуют именно эти вопросы, а не та информация, которую вы хотите донести. Соответственно ваше вступление должно максимально подготовить ваших слушателей к восприятию основной темы.

**Коммуникативное  
«самоубийство»  
в начале речи  
(или как НЕ надо начинать)**



*Не говорите, что вы не оратор:*  
Ой, даже не знаю, что сказать...  
Я не умею говорить...  
Я не оратор...  
Это моё первое выступление...

*Не начинайте выступление с извинений:*  
Я плохо подготовился...  
Было мало времени...  
Не судите строго...

*Не начинайте выступление с дурацкой плоской шутки*  
Анекдот на тему «ниже пояса»...

*Не начинайте с таких фраз:*  
Я бы хотел начать с того... (Вы уже начали, вот и говорите сразу по существу.)  
Давайте поговорим о том... (Говорить вы будете один, слушатели будут внимать.)  
Если вы позволите, то я начну говорить... (Зачем спрашиваете, если

всё равно начнёте, не дожидаясь ответа слушателей?)

Я очень волнуюсь, мне трудно говорить... (В редких случаях, если вы уверены, что слушатели к вам относятся хорошо, такое начало допустимо. Из уважения к вам, не исключено, в зале станет тише. Но в такой ситуации или слушатели должны знать вас, или вы представляете для них особый интерес, они вас понимают.)

Вот здесь, как вы слышали, многие говорили, что... (Сколько сорных слов, все они свидетельствуют о неуверенности выступающего и расхолаживают собравшихся.)

Почти всё, что я хотел сказать, здесь уже сказали, но раз уж я вышел на трибуну... (Наихудший вариант начала, так как большинство сидящих в зале подумают: «Лучше бы ты и не выходил...».)

## **Задание 81**

Продолжите ряд неудачных начал. Выпишите их, запомните и постарайтесь избегать.

### **4.5.1. ПРИЁМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНИМАНИЯ**

Практикой выработан целый ряд эффективных приемов захвата внимания аудитории во вступительной части публичного выступления. Практически все из этих приемов легко может применить даже начинающий оратор.

#### **1) История, притча**

Пример из рекламы курса по ораторскому искусству: *«Добрый день! Хотел бы начать с одной истории. Однажды Аристотелю отдали в обучение очень разговорчивого молодого человека. После долгого разговора он спросил у своего наставника, какую плату тот возьмет с него за обучение. – С тебя – вдвое больше, чем с остальных, – ответил философ. – Почему? – удивился тот. – Потому что*

*с тобой предстоит двойная работа: прежде чем научить тебя говорить, мне надо научить тебя молчать. Эта история, помимо всего прочего, говорит нам о том, что первые курсы по ораторскому мастерству появились более 2 500 лет назад...».*

## **2) Лично пережитое событие**

Аудитория всегда с большим интересом внимает, когда выступающий начинает рассказывать о тех событиях, которые он пережил.

*«Я помню, как лет десять назад я вместе с друзьями пошел читать стихи на Арбате. Другьям-то было ничего... А вот у меня тогда душа ушла в пятки ...».*

Или можно начать так:

*Вот как-то мне пришлось быть свидетелем интересного спора...*

*Недавно я прочитал, что...,*

*Однажды со мной произошел такой случай...,*

*Как-то я ехал в поезде из Москвы и со мной в купе оказался очень интересный попутчик... и т.д.*

*У меня есть хороший знакомый, с которым мы дружим уже много лет. Он очень наблюдательный человек, и многие его высказывания точны и остроумны. Так вот, один раз он сказал... Это высказывание может быть подано вами в самом лучшем виде, предварительно обработано так, чтобы вызвать интерес у слушателей.*

## **3) Неожиданный вопрос**

*«Что бы вы назвали самой лучшей вещью в мире? А что самой худшей?... В свое время Эзоп назвал именно язык одновременно и самой лучшей, и самой худшей вещью в мире...».* Не путайте приём с риторическим вопросом.

## **4) Парадокс**

Начать с чего-то, казалось бы, не имеющего никакого отношения к заявленной теме. *«Я хочу обратиться сейчас к*

*тем, кто приехал на эту презентацию на автомобиле. Помните, как вы учились вождению? Как иногда глохли посреди перекрестка, как путали передачи... .. Помните? Возможно, у вас в голове вертится вопрос: "Какое отношение имеет ораторское искусство к вождению автомобиля?". И то, и другое – навык. Это навык, который можно приобрести. И точно так же, как вы когда-то на курсах вождения научились управлять автомобилем, на наших курсах вы научитесь выступать перед аудиторией...»*

Затроньте необычный факт, который показывает слушателям, что они еще не все знают.

Например: *Знаете ли вы, что рабство существует в 17 странах мира? – Как? В каких?*

Приведите парадокс, который возбудит мыслительную деятельность слушателей. Поставив аудиторию перед парадоксом, мы добиваемся того, что аудитория проявит интерес к поставленной проблеме: как же оратор разрешит этот парадокс?

Например: *Эйнштейн сказал, что образование – это то, что остается, когда все выученное забыто. Правильно ли это?*

Или: *Как сказал Гейне, мудрецы продумывают свои мысли, глупцы оглашают их. Согласны ли вы с этим?*

Или еще один вариант: *Чем больше нищеты, тем больше надежды. Действительно, почему так?*

## **5) Интригующее описание**

*«Представьте себе человека с очень слабым голосом, с дыхательной судорогой, с дурной привычкой подергивать плечом. Он говорит невнятно, слегка заикается, картавит (не произносит звука "р")... Не самый лучший образец ораторского мастерства, не так ли?... Но именно так выглядел в начале своего обучения Демосфен, один из величайших ораторов всех времен и народов...»*

## **6) Интересный факт**

*«Психологи установили, что страх выступления перед аудиторией стоит на втором месте после страха смерти...»*

## **7) Впечатляющая цифра**

*«Если гонорар, полученный Арнольдом Шварценеггером за фильм "Терминатор-2: Судный день", разделить на количество слов, произнесенных им в этом фильме, то получится, что каждое слово Терминатора стоит около 32000 (31645) долларов... Не гарантирую, что наши курсы по ораторскому мастерству позволят вам зарабатывать такие же суммы :-)... Но...» .*

## **8) Ссылка на свое эмоциональное состояние**

Например: *У меня сегодня особенное настроение, и вот почему... и т.д.*

## **9) Обращение к различиям во мнениях**

Д. Карнеги принадлежит в связи с этим замечательное высказывание, которое должен помнить любой оратор: «Мир любит слушать о борьбе. Когда герои в кино начинают обниматься, все ищут пальто и шляпы».

## **10) Обращение к жизненным интересам слушателей**

Для русской аудитории основными интересами являются вопросы воспитания детей, будущего молодежи, вопрос справедливости распределения материальных благ, уровня жизни, мораль нашего общества, его будущее.

"На прошлой неделе в журнале "Карьера" была опубликована статья об ораторском искусстве. О том, какую роль в карьерном росте играет навык выступления перед аудиторией. В частности, там писали, что...". Это приём **ссылка на газету или книгу**. Так себе, в молодёжной аудитории он не работает.

Будьте осторожны с **риторическими вопросами** в начале. Неопытному оратору трудно пока владеть интонацией. Рекомендация: не использовать риторические вопросы в начале ораторской практики.

Также осторожно используйте **демонстрацию какого-либо предмета**. Реальная история: один студент решил рассказать о вреде алкоголизма, сами понимаете, что он принёс на занятие несколько бутылок и во время речи начал нечаянно ими греметь – речь была провалена, все хохотали. Тем не менее при грамотном использовании эффект от демонстрации может быть отличный. Студентка, рассказывавшая о толерантном отношении к аутистам, принесла на занятие магнитики, которые разрисовывает её младший брат-аутист. В аудитории были все тронуты до глубины души.

Приём **цитирования знаменитости** устарел, сейчас он не производит должного впечатления. Исключение составляют цитаты очень авторитетных в настоящее время людей: Путина, Стива Джобса и др.

Можно ли начинать выступление с **шутки**? Нет. Д. Карнеги рекомендует, по крайней мере, три минуты не допускать никаких шуток.

#### 4.5.2. АКТУАЛИЗАЦИЯ

Выступая перед любой аудиторией, старайтесь найти и объяснить слушателям причину, по которой для них должно быть важно то, о чем вы сейчас будете им рассказывать. Обозначение актуальности темы для слушателей – это актуализация.

Очень часто оратор хорошо представляет, зачем ему нужно убедить аудиторию, например, сделать что-то. Но он мало задумывается над выгодами слушателей. И в результате совершает две ошибки: 1) или предлагает результат, который выгоден только ему, а самим слушателям абсолютно не

нужен; 2) или предлагает результат, который может быть слушателям и выгоден, но ни слушатели не могут так сразу эту выгоду увидеть, ни оратор не может сразу четко и ясно показать эту выгоду слушателю.

Если же ваш результат выгоден слушателям – то это ваша задача, как оратора, суметь ясно и четко показать им эту выгоду. Представьте себя на их месте. Зачем это может быть нужным? Почему стоит согласиться это сделать? Какую выгоду можно получить от этого? Сформулируйте краткие и понятные ответы на эти вопросы. И эти ответы помогут вам не только объяснить слушателям "зачем им нужно то, что вы предлагаете", но и более грамотно подобрать аргументы, факты, статистику, которые вы будете использовать во время презентации.

*Наркоманом будет сын соседа, а платить за лечение будете именно вы* и т.д. Старайтесь показать реальную пользу для слушателей от ваших предположений или информации: что они смогут сделать, получить вплоть до деталей: *Это поможет вам обрести здоровье: Я научу вас сохранять спокойствие в критических ситуациях, Вы узнаете сегодня, как можно прожить на минимальную зарплату* и т.д. Перед выступлением надо хорошо продумать, какую практическую пользу должны получить слушатели от вашего выступления, и сообщить им об этом.

### 4.5.3. ТЕЗИС И АНОНС

Любой выпуск новостей начинается анонсированием тех сюжетов, которые будут показаны в ходе передачи. Точно также и вы после произнесения чёткого тезиса должны анонсировать все аргументы, которые собираетесь использовать в своей речи. Анонс упрощает восприятие и запоминание информации. Говорите аудитории или собеседнику: «Я расскажу вам про «первое», «второе» и «третье»», – у него уже выстроится в сознании определённая

структура. И следующие далее аргументы усваиваются аудиторией легче и надежнее.

**В качестве анонса лучше использовать не суть каждого аргумента, а назвать ценностные направленности аргументов.**

Анонсируя ценностные направленности, мы можем избежать потенциального несогласия с нашей позицией. Например: *Мы рассмотрим этот вопрос с точки зрения 1) безопасности наших семей, 2) нашего здоровья и 3) комфорта проживания.*

Анонс также позволяет удерживать внимание аудитории. Для этого можно последний аргумент представить с интригой. Например, скажите, что раскроете некий любопытный факт или предложите интересную информацию в конце выступления: *«...И в-третьих, мы поговорим о жилье. Я приведу вам самые последние данные о стоимости жилья в нашем городе. Вы узнаете, сколько стоит самая дешевая однокомнатная квартира и что можно купить на эти деньги в деревне. Ну а сейчас давайте обо всем последовательно...»* И далее следует основная часть с аргументами.

Вот пример вступления речи с анонсом:

*«Сегодня я хочу поднять важную тему, которая муссируется в нашем обществе на протяжении уже многих лет (актуализация). Речь пойдет о необходимости захоронения тела Ленина (тезис). Я предлагаю рассмотреть эту проблему с разных точек зрения: во-первых, с позиции морали и религии; во-вторых, с позиции будущего нашей страны; в-третьих, с позиции финансовых затрат (анонс ценностных направленностей будущих аргументов). А теперь позвольте подробнее объяснить, почему тело Ленина все-таки следует захоронить (тезис)».*

## **Задание 82**

Посчитайте, сколько раз тезис повторен в речи.

Важно повторять главную идею выступления несколько раз. Оратору иногда кажется, что если он произнес идею один раз, то слушатели его услышали, поняли и запомнили! Увы, это не так. Слушатель пропускает половину информации (из-за того что опоздал; из-за того, что отвлекся), поэтому самое важное нужно повторить несколько раз, чтобы быть уверенным, что слушатель это услышал. Слушателю бывает трудно понять, что главное, а что второстепенное. Чтобы облегчить это понимание – повторите главную идею несколько раз. Точно так же, как вода камень точит... Если вы повторяете несколько раз главную идею выступления, то она просачивается в сознание человека, становится для него более знакомой, своей... Есть даже такая поговорка: «Хорошо запоминается мысль повторенная дважды. Хорошо запоминается мысль повторенная дважды». Если хотите, чтобы вашу идею запомнили, – повторите её несколько раз во время выступления».

## **4.6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Как и начало, конец выступления должен быть кратким, ясным, понятным, заранее продуманным. Окончательную фразу надо заранее продумать и сформулировать словами. Ее, как и начальную фразу, надо отрепетировать, чтобы произнести без запинки, четко и понятно. Заключительная фраза должна быть произнесена эмоционально, несколько замедленно и многозначительно, чтобы аудитория хорошо поняла ее и одновременно поняла, что это – завершение вашего выступления.



**Коммуникативное  
«самоубийство» в конце речи  
(или какими словами НЕ нужно  
заканчивать)**

Я всё...  
На этом всё...  
Сказать больше нечего...

Я кончил/закончил...  
Это все, что я хотел вам сказать...  
На этом мои аргументы иссякли...  
Не судите меня строго...

*Лучше не говорить:*

А теперь я сделаю заключение  
Теперь я перехожу к завершающей части своей речи...  
(Концовка должна быть и так очевидной для  
слушателя, без специальных вводных слов.)

#### **4.6.1. РЕЗЮМЕ**

В финале убеждающей речи в качестве резюме желательно сказать ещё раз суть аргументов, которые выше прозвучали в речи.

Нельзя заканчивать речь негативными выводами, дайте перспективу решения проблем, если они настолько сложные.

Избегайте превращения заключительных слов выступления в поучение, так называемую «мораль».

#### **4.6.2. БОНУС**

##### **Народная мудрость, короткая притча**

Данная концовка особенно хорошо запоминается в аудитории среднего и ниже среднего уровня подготовленности. Например: *«Правильно говорит русская поговорка «Терпение и труд все перетрут», Таким образом, все зависит от нас».*

## **Призыв**

Призыв должен быть конкретным: *«Так давайте же пойдём сейчас и устроим пикник на улице!»*

## **Доброе пожелание слушателям**

Можно завершить выступление пожеланием слушателям того, что связано с темой выступления.

Можно и отступить от темы речи: пожелать приятно провести выходные или сегодняшний вечер, поздравить их с наступающими праздниками и др.

## **Юмор**

Это может быть шутка, анекдот, смешная история. «Если сможете, оставьте аудиторию смеющейся», – советовал Д.Карнеги.

## **Благодарность за внимание**

Это традиционная концовка. Несколько менее традиционной ее может сделать небольшое расширение, если оратор не только произнесет дежурную фразу *Благодарю за внимание*, но и скажет несколько слов, положительно характеризующих аудиторию, ее уровень, интересные вопросы, которые были заданы, и др., т.е. сделает комплимент аудитории.

Например: *Итак, я заканчиваю. В завершение я хотел бы поблагодарить вас за то, что так внимательно меня слушали и задавали интересные вопросы. В вашей аудитории мне было очень приятно выступать. Или: Благодарю вас за внимание. Мне было очень приятно выступать в вашей внимательной и доброжелательной аудитории. Или: Благодарю за внимание. И хочу отдельно поблагодарить вас за очень интересные вопросы, которые вы мне задавали.*

### **Задание 83**

Какие утверждения правильные?

1. Первая фраза выступления должна быть подготовлена заранее.
2. Первая фраза выступления должна быть импровизационной.
3. Главную мысль лучше сформулировать словами и повторить 2–3 раза.
4. Главная мысль не должна быть выражена оратором прямо, надо подвести к ней слушателей, но не формулировать вывод за них.
5. Заключительная фраза должна быть импровизационной.
6. Говори только о том, что хорошо знаешь, что волнует тебя лично, что тебе лично интересно.
7. Оратор всегда умнее своих слушателей.
8. Закончить выступление лучше фразой: «Это всё, что я хотел сказать!»
9. Нужно хранить интригу перед слушателями, чтобы они поняли суть речи лишь к концу.
10. Если вы плохо подготовились к выступлению, обязательно нужно предупредить об этом слушателей.

### **Задание 84**

Проанализируйте структуру представленной ниже убеждающей речи: сколько аргументов, достаточно ли четкая структура каждого аргумента, логическое или психологическое подтверждение, ценностные направленности каждого аргумента.

В речи не хватает вступления и заключения. Напишите их.

## **Тезис: «Длительные новогодние каникулы необходимо отменить»**

Длительные новогодние каникулы – это серьезный удар по здоровью нации. Давайте просто задумаемся, что делает большинство россиян во время каникул. Они достают коньки и лыжи, ходят на каток и на прогулки по заснеженному лесу? Нет, конечно! Они 10 дней подряд в режиме нон-стоп поглощают салат «оливье» с майонезом, шампанское, пиво, водку и далее по списку. Это бесконтрольное поглощение еды и алкоголя, сидя перед телевизором. Бесконечная смена гостей, в общении с которыми один тост следует за другим. Увы, но именно так, к сожалению, «отмечают» Новый год большинство россиян. Вы можете представить, какой это удар по организму? Особенно по печени. В течение и после новогодних праздников количество обращений к наркологам увеличивается минимум на 25%. Прежде всего по поводу алкогольного опьянения, алкогольной интоксикации и сильного похмельного синдрома.

Как следствие, во время новогодних каникул возрастает количество опасных происшествий. Длительные праздники снижают нашу бдительность и концентрацию. Это становится причиной пожаров, бытовых травм и возрастающего числа разбоев, краж и ограблений. В частности, как показывает многолетний опыт, в период длительных новогодних праздников резко увеличивается количество пожаров и, самое главное, число пострадавших на них. Алкоголь, фейерверки, пожароопасные гирлянды, бенгальские огни, дешевая и некачественная пиротехника, свечи и в результате – тысячи пожаров и сотни погибших по всей стране. Более 5000 пожаров в период праздников, вы только представьте!

Экономика государства теряет миллиарды. Новогодние каникулы – непозволительная роскошь для нашей страны. Стоят заводы, стоит производство, не собираются налоги, экономика замирает. Вот вам голые цифры: за 10 дней

«новогоднего загула» экономика теряет около 600–700 миллиардов рублей! Это колоссальные деньги! Для сравнения: на жилищно-коммунальное хозяйство из бюджета нашей страны тратится около 140–150 миллиардов, а на все здравоохранение – 500 миллиардов!

Не только государство теряет, теряем и мы с вами, каждый из нас. Длительные новогодние каникулы – серьезный удар по бюджету семьи. Не секрет, что в период новогодних каникул цена на все товары и услуги невероятным образом поднимается. Иногда в несколько раз! Вот несколько примеров. Допустим, путевку на двоих в пресловутый Египет в октябре–ноябре можно купить за 30 тысяч рублей. В период новогодних каникул ее цена возрастает уже до 100 тысяч. Хорошо, никуда не едем, остаемся дома. Если семья с двумя детьми решит каждый день куда-нибудь выходить, для этого тоже потребуется огромная сумма. К примеру, билеты в кино для четырех человек – это уже 1500 рублей, плюс кола, мороженое, попкорн плюс 1000 рублей. Сводить детей в кафе-мороженое – придется выложить еще 1000 рублей. Я не говорю про подарки, каждодневные праздничные столы, сувениры и прочее. Вот почему я считаю, что новогодние каникулы нужно отменить.

После длительных новогодних каникул очень сложно войти в рабочий ритм. Тут, мне кажется, не требуются комментарии. Каждый это знает по себе. Десять дней отдыха выбивают из колеи. Выход на работу оборачивается сильнейшим стрессом. Целый месяц страна «раскачивается» и медленно-медленно входит в рабочий процесс. «Подписать договор в январе? Да вы что? Новогодние каникулы же! Давайте назначим встречу на начало февраля, начальство как раз вернется!» – слышу я каждый год. Дело стоит, никто не работает, сплошной бесконечный простой. Конечно же, это отражается на нашем благосостоянии. А это еще раз подтверждает мое мнение: длительные новогодние каникулы следует отменить!

## **Задание 85**

Проанализируйте структуру представленной ниже убеждающей речи: сколько аргументов, достаточно ли четкая структура каждого аргумента, логическое или психологическое подтверждение, ценностные направленности каждого аргумента.

В речи не хватает вступления и заключения. Напишите их.

### **Тезис: «Служебные романы – это хорошо»**

Служебные романы – это возможность найти надежного и проверенного партнера. Вы знакомы со статистикой разводов? В 2010 году на 185 тысяч браков пришлось 153 тысячи разводов. Почему столько неудачных браков? Ответ прост. Люди не знают друг друга достаточно хорошо. О таком способе знакомства, как общение в Интернете, и говорить не приходится. Наверняка вы слышали в этой связи множество трагичных историй. Служебный роман дает шанс сблизиться с более или менее знакомым человеком и избежать в дальнейшей совместной жизни неприятных сюрпризов. Вы знаете, как ведет себя этот человек в критической или стрессовой ситуации, знаете, какая у него репутация, что о нем говорят. Знаете, крутит ли он интрижки или зарекомендовал себя как серьезный и надежный человек. Никаких неприятных сюрпризов в личной жизни уж точно не будет. Вот почему я считаю, что служебные романы это хорошо.

Служебные романы повышают эффективность и производительность труда. Удивились, да? На самом деле это так, и сейчас я это докажу. Когда ваша вторая половина работает вместе с вами, вы уже не рветесь домой. Вы спокойно можете задержаться вдвоем на работе, чтобы выполнить все насущные задачи. Кроме того, немаловажным является и фактор взаимной поддержки. Любящие люди обязательно подстрахуют друг друга в случае необходимости. А фактор внутренней конкуренции? Он

всегда заставляет быть в тонусе. Кроме того, согласно мнению ученых, если пары дольше работают на одном месте, жизненный цикл сотрудника увеличивается. Это выгодно и самим сотрудникам, и работодателям. Вот почему многие прогрессивные работодатели поддерживают служебные романы и даже делают их частью корпоративной культуры. Среди таких компаний Google, Microsoft, Intel, Topshop и многие другие.

Будем честны, служебный роман – это возможность продвинуться по карьерной лестнице. Конечно, я имею в виду те случаи, когда роман завязывается между руководителем и подчиненным работником. И это здорово, когда любимый человек способствует твоему развитию и карьерному росту. Главное, чтобы это было искренне.

Для некоторых людей служебный роман – это единственная возможность найти свою вторую половину. Не секрет, что мы большую часть жизни проводим на работе. У большинства работающих людей просто нет времени на то, чтобы устраивать или посещать вечеринки и прочие мероприятия ради поиска спутника жизни. У меня огромное количество друзей и знакомых, которые создали семью с коллегой по работе в результате служебного романа. Поэтому, конечно же, это хорошо.

Есть замечательная возможность постоянно проводить время с любимым человеком. Большинство пар жалуется: из-за работы мы проводим слишком мало времени вместе. Люди действительно постепенно отдаляются друг от друга, обрастают своими проблемами, находят свои радости, сосредотачиваются на своей внутренней жизни и в результате становятся чужими. В случае со служебными романами все по-другому. Только представьте: любимый человек всегда рядом с вами! Вы вместе ходите на обед. У вас складываются свои традиции. Вы постоянно делаете сюрпризы друг другу и всегда оказываете поддержку. Вы знаете, что тот человек, на которого вы можете положиться в любой ситуации, всегда рядом!

## Задание 86

Проведите анализ речи победителя внутривузовского конкурса ораторов «Золотое слово». Используйте Приложение «Вопросы для самоанализа и анализа чужой публичной речи».

Всем добрый день! Меня зовут Маша Колосова! Я студентка первого курса электромеханического факультета!

И я хотела бы немного рассказать вам о том, что любит каждый из нас – об отдыхе. Только вот все проводят свой отдых по-разному. Для одного моего одноклассника, который совсем недавно здесь выступал, отдых – это чтение книги. Он готов просто целыми днями сидеть читать романы, рассказы, детективы, новеллы, вообще всю литературу. У меня еще есть один друг, для которого отдых – это прогулка с друзьями. Он готов бросить все самые сложные дела, чтобы просто погулять со своими друзьями. Я знаю и таких, для кого отдых – просто ничегонеделание, и они готовы просто целыми днями сидеть в интернете, за компьютером и смотреть телевизор.



Нам всем (да и мне тоже) примерно 17–20 лет. И для того, чтобы полностью восстановить свои силы, нам не нужно много времени и много денег. Хотя скоро мы станем взрослыми людьми, и наши потребности в отдыхе в разы увеличатся. Нам потребуется больше денег, больше времени и больше фантазии, чтобы устроить себе по-настоящему крутой отпуск. Посмотрите даже на своих родителей. Неужели им не хватит одного лишь вечера или одной ночи, чтобы почувствовать огромный прилив сил? Конечно же, не хватит! И нам тоже. И когда мы будем задумываться над тем, как же провести свой отдых, мало перед кем из нас будет стоять выбор между отпуском в отеле пяти звезд или

отпуском в палатке. Конечно же, большинство из вас выберет именно первый вариант – комфортный отдых, ведь он без лишних забот. Это отдых, когда все под рукой: и бассейн, и ресторан, и музыка. И лишь малая часть выберет вариант отпуска с десятикилограммовым рюкзаком, тяжелыми кроссовками, спальником, палаткой. «Что это за отпуск?» – скажут любители «пляжного отдыха».

Если вы спросите меня, что в таком случае я выберу? Я отвечу: «Конечно же, активный и экстремальный отдых!» Потому что я уверена, что активный отдых, с палатками, спальниками, намного лучше отдыха в отеле All inclusive. Я покажу, что это намного круче с точки зрения сплочения вас с вашими близкими, экономии денег, и в конце расскажу, какие сногшибательные места вы можете посетить! Давайте перейдем к аргументам.

Большинство походов проходят в большой компании людей. Чаще всего они даже не знают друг друга. Все просто объединяются, чтобы вместе отдохнуть, повидать новые места, расширить свой кругозор. Сплочение команды, обретение новых верных друзей – вот первый аргумент в пользу активного отдыха и похода.

Ученые и психологи доказали, что совместное выполнение какого-либо общего дела развивает чувство локтя, умение поддержать друг друга в тяжелой ситуации, учит дружить, понимать, помогать, доверять другим.

Многие руководители компаний знают эту особенность и проводят для своих сотрудников такие мероприятия. Директора таких крупных спортивных компаний, как «Декатлон», «Спортмастер» очень часто проводят активные игры на сплочение рабочего коллектива. Работники выполняют одну общую игровую задачу, и таким образом учатся доверять коллегам, развивают умение действовать сообща, выходить из конфликтных ситуаций, поддерживать друг друга.

То же самое я хочу сказать и о нас – первокурсниках.

Когда мы пришли в университет 1 сентября, мы друг друга не знали. Но благодаря тому, что у нас был куратор, который проводила для нас кураторские часы (кстати, их тоже можно отнести к командным играм), мы познакомились, научились взаимодействовать друг с другом, мы стали лучше понимать друг друга, а также создали вокруг себя теплую дружескую атмосферу.

Поэтому отдых в палатке гораздо лучше «пляжного отдыха».

Вторым аргументом в пользу походного отпуска может служить экономия громадных денежных средств. Давайте сравним, в среднем тур в одну из стран Европы, например, в Австрию на неделю стоит около 40 тысяч рублей, включая трансфер, проживание, завтраки и пара экскурсий по достопримечательным местам страны. За путешествие в эту же Австрию «дикарем» можно заплатить гораздо меньше. Вместо того чтобы платить 4–5 тысяч только за 1 ночь в отеле, можно совершенно бесплатно заночевать у каучсерферов! Кто такие каучсерферы? Это люди, которые входят в крупнейшую в мире гостевую сеть, она объединяет более 7 миллионов человек. Каучсерферы предоставляют друг другу помощь и ночлег во время путешествий и организуют совместные походы и поездки.

Вместо того чтобы передвигаться в автобусе, можно также бесплатно путешествовать автостопом. Так вы не только доберетесь до нужного места, но и познакомитесь с новыми людьми. А ещё, если эта страна англоговорящая, улучшите навыки своего разговорного английского! Приведу в пример молодого человека, который известен в городе Иваново как молодой путешественник, способный за небольшие деньги объехать полсвета! Его зовут Елисей, ему 22 года, он всего на 4 года старше нас, но он уже посетил 17 стран мира, путешествуя «дикарем». Буквально в мае этого года он отправился в тур, в котором посетил 9 стран (Эстония, Латвия, Литва, Польша, Германия, Голландия, Бельгия, Австрия). Он путешествовал автостопом, жил либо у

каучсерферов, либо в спальнике на берегу моря. Его путешествие длилось 23 дня, около 3-х недель, и за это время он потратил всего лишь, если округлить, 20 000 рублей. Хотя путешествуя обычным туром, он бы потратил, на секундочку, больше ста тысяч, то есть в 5 раз больше. Выгода от такого путешествия просто колоссальная! В то время как обывателям может хватить этих денег только на дорогу туда-обратно, но никак не на развлечения и не на покупки! Елисей же получил удовольствие, познакомился со многими людьми и, конечно, сэкономил деньги. Так, на примере такого же молодого человека, как мы видим, что отдых так сказать «в палатке» намного дешевле! Именно поэтому он намного лучше!

И, наконец, третьим аргументом в пользу дикого отдыха может послужить тот факт, что во время экстремального отдыха человек получает такое удовольствие, такой адреналин, такие ощущения и эмоции, которые он никогда в жизни не испытывал!

Вы только представьте! Вы вместе с компанией своих лучших друзей в каникулы, жарким летом, решили устроить поход, предположим, на целую неделю! Куда поехать, спросите вы? Я могу вам посоветовать, например, Святое озеро недалеко от Южи или Асафовы острова недалеко от Юрьевца! Это же будет просто незабываемо! Ведь вы получите удовольствие не только от того, что будете все вместе, но и от того, что Вы увидите потрясающую природу, вдохнете хвойный аромат, услышите мелодии воды и птиц.

Собираясь на ночевку, вы будете размышлять: остаться нам заночевать в лесу, разжигая теплый костер и греясь около него? Или будет лучше, если мы остановимся прямо посередине поля? А расставляя палатки, мы будем смотреть на тёмно-синее небо, усыпанное миллионами звезд? Представьте себе, так вы можете почувствовать себя частью Вселенной! А просыпаться вы будете не от скучного и уже надоевшего звука будильника, а от яркого луча солнца! Разве такое может позволить себе человек, ночуя в номере

гостиницы? Вы только представьте, какой же адреналин вы получите от того, что будете переходить через плотины, мосты, кушать из котелка, видеть те места, которые в обычной жизни не увидишь! Это же просто невероятно! Не этого ли так требует наша душа после долгой работы в офисе или учебы, городской суеты?

Так, получение настоящих эмоций и драйва ещё раз доказывает, что «отдых в палатке» приносит гораздо больше пользы, нежели отдых в пятизвёздочном отеле. Поэтому такой вид отпуска лучше.

Итак, я хочу обратиться ко всем, кто присутствует здесь. Любите природу и наслаждайтесь красотой, которую она нам дарит! Цените людей, находящихся рядом с вами. Ведь только они могут помочь вам в трудных ситуациях. И отправляйтесь, конечно же, с ними в походы! Вместе! С палаткой! Ведь именно так обеспечивается живое общение, которого так не хватает нам в реальной жизни!

Спасибо большое за внимание!

### **Задание 87**

Посмотрите в Интернете видео убеждающих речей и проанализируйте действенность их аргументации.

Контент канала koralina81 в YouTube содержит видео убеждающих выступлений студентов Ивановского государственного энергетического университета, анализируя которые можно увидеть как достоинства речей, так и моменты, которые требуют доработки, изменения.

## **Часть V.**

# **РЕЧЕВОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ**

М.Жванецкий говорил: «Почему слушатели засыпают, а лектор – никогда? Видимо, у них более трудная работа». Понимание речи на слух – действительно довольно трудная задача, и ее надо для слушателей максимально упростить и структурировать.

Вы хорошо поработали над логикой вашего выступления, выстроили четкую композицию, написали выводы. Что нужно делать дальше?

**Письменный текст нужно редактировать, чтобы сделать его более понятным для слушателей**

Перед выступлением необходимо поработать над текстом выступления: 1) изменить его по законам устной речи, 2) добавить элементы публицистического стиля, 3) диалогичность, а также 4) ввести элементы, которые будут показывать логику вашего изложения. Давайте рассмотрим более подробно эти моменты.

### **5.1. ЧЕРТЫ РАЗГОВОРНОГО СТИЛЯ**

#### **Исключение книжных и официальных слов**

Книжные и официальные слова надо постараться в процессе подготовки выступления заменить на стилистически нейтральные или разговорные (прием стилистической замены). Нейтральная и разговорная лексика легче воспринимается слушателями и вызывает большее доверие к оратору. Так, вместо «в условиях конспирации» лучше сказать «в условиях секретности». Вместо «в прессе» можно сказать «в газетах», вместо «средства массовой информации» – «газеты, радио и телевидение», вместо «прессинг» – «сильное давление» и т.д.

### **Отсутствие абстрактных существительных**

Вместо существительных с суффиксами –ость, –ние, –тие и др., лучше употреблять глаголы: *вскрытие* → *вскрыть*, *обеспечение* → *обеспечить*, *достижение* → *достичь*, *улучшение* → *улучшить*, *изучение* → *изучить*, что делает восприятие более конкретным и наглядным.

### **Объяснение сложных терминов**

Иногда бывает необходимо употребить в выступлении научные термины, но их не должно быть много, и нужно тщательно продумать, как это правильно сделать. Соответствующее слово нужно понятно объяснить – дать определение простыми словами, назвать синонимы, близкие по значению слова и выражения, привести пример его употребления, объяснить происхождение, повторить несколько раз в разных сочетаниях.

Объяснение сложных слов и понятий через простые называется *приемом популяризации*.

### **Простой синтаксис**

Сложные предложения с придаточными, причастные, деепричастные обороты и различные вставные конструкции затемняют смысл высказываний, а иногда делают речь запутанной. Поэтому подробная речь воспринимается с большим трудом. Она будет звучать по-книжному, так как перечисленные особенности характерны не для устного, а для письменного изложения.

Правила простого синтаксиса

- 1) Преимущественно простые предложения.
- 2) Предложения короткие: длиной не более 15 слов.
- 3) Нет причастных оборотов.
- 4) Нет деепричастных оборотов.

### **Передача графических знаков**

Если в тексте подготовленного выступления есть слова в кавычках, то при устном воспроизведении такие слова читаются обычно с помощью фраз «так называемый», «так сказать», либо выделяются особой иронической интонацией. Иногда говорят «в кавычках».

Например: *И вот эти так называемые* (варианты: *так сказать, в кавычках*) *«борцы за народное счастье»* сейчас опять претендуют на место в областной думе.

## **5.2. ЧЕРТЫ ПУБЛИЦИСТИЧЕСКОГО СТИЛЯ**

### **Конкретность лексики**

Необходимо избегать использования в речи слишком обобщенных наименований, их следует заменять на более конкретные, а следовательно, на более известные и понятные всем слова (приём конкретизации).

Вместо того чтобы сказать *Это нужно прежде всего работникам бюджетной сферы*, лучше конкретизировать *Это нужно врачам и учителям, пенсионерам и воспитателям детских садов, инвалидам и медицинским сестрам, работникам музеев и актерам театров* и т.д. Конкретные наименования гораздо понятнее и ближе слушателям.

### **Разнообразие речевых средств**

Выражаемая идея должна повторяться в ходе выступления, но повтор должен осуществляться в разной словесной форме. Повтор в одной и той же словесной форме настораживает слушателей, они начинают подозревать, что им насильно хотят «вдолбить» некоторую идею.

По возможности надо стараться избегать слов, обозначающих привычные оценки (*хорошо, плохо, великолепно, необыкновенно* и др.). Конечно, без них трудно обойтись, но надо стараться разнообразить их.

Около каждого существительного старайтесь придумать нетривиальное прилагательное, а около каждого глагола – наречие.

Тезис, который должен повторяться в тексте несколько раз, нельзя приводить одинаково. Он должен быть видоизменен.

Пример эффективного повтора в видоизмененной форме: *мы должны изложить народу все факты; наш долг – дать народу полный отчет; народ должен все знать; надо сказать народу правду.*

### **Риторические фигуры**

Немалую роль играют в речи оратора так называемые *риторические фигуры* — особые приемы речи, повышающие ее убедительность и силу воздействия

Самой сильной и эффективной риторической фигурой считают риторический вопрос. Однако опыт показывает, что студентам не очень удаётся правильно его интонировать. Поэтому рассмотрим более удачные для начинающих ораторов тропы.

### **Повтор слов**

Повтор главных слов является очень действенным приёмом. Например, *«Я никогда не сдавался! Никогда! Никогда! Никогда!»*. (Черчилль).

*«Ваше время ограничено, поэтому не тратьте его, проживая не свою, а чужую жизнь. Не попадайте в ловушку догмы, которая говорит жить мыслями других людей. Не позволяйте шуму чужих мнений перебить ваш внутренний голос»* (С.Джобс).

### **Анафора**

Это риторическая фигура, которая предполагает одинаковое начало нескольких фраз: *нам надо выяснить..., нам надо установить..., нам надо сказать... и т. д.*

## **Метафоры и аналогии**

*«Компьютер – это эквивалент велосипеда для мозга. Или это всё равно, что дать стакан холодной воды человеку, находящемуся в адском пекле» (С. Джобс).*

## **Информация о прозвучавших названиях и именах**

Всегда нужно давать краткую справку о том человеке, чью цитату вы приводите в публичной речи. Например, следует сказать, что это российский или иностранный учёный, или психолог, или артист, современный или жил двести лет назад.

Приведём пример неудачного отсутствия информации о названных людях: *«Согласно Forbes, 68% из 400 американцев, которые попали в список самых богатых людей мира, самостоятельно заработали свое богатство, а не получили его по наследству. Джон Пол Деджория (4 млрд. долларов) жил в своей машине и продавал продукты. Опра Уинфри (2,9 млрд. долларов) выросла в бедности и убежала из дому после изнасилования в подростковом возрасте».* Российскому слушателю произнесённые имена этих иностранцев ничего не говорят, и, следовательно, воздействие нулевое.

## **Правила введения цифровой информации**

Если ваше выступление содержит какие-то цифры, которые нужно донести слушателям – то стоит подумать над тем, как эту информацию лучше преподнести.

Цифр должно быть немного, только тогда они выглядят убедительными для слушателей. Лучше использовать 1 или 2 цифры, не более.

Цифры лучше округлять. Например, вместо 58 процентов можно сказать «больше половины», «каждый второй».

Статистические данные надо давать в сравнении или в пропорции (например: *сейчас население нашего города в три раза больше, чем до войны*).

Не следует указывать точные цифры квадратных километров, кубометров и населения, а подавать эти данные в наглядном сравнении, например: «по площади как Москва», «такого количества газа нам хватит, чтобы обогреть наш дом 2,5 года» и т. д.

Необходимо точно указывать источник приводимых статистических данных.

Классический прием: когда какую-то цифру хочется уменьшить, надо поделить эту цифру на количество дней/человек. Такси за 200 руб. кажется дорого, но если таксист успеет сказать, что это всего по 50 руб. с человека, то цена уже не кажется такой высокой.

Если какую-то цифру хочется преподнести как более весомую, надо умножить ее на что-либо. Классический пример из речей мотивирующих к инвестированию: *«Если вы будете каждый день относить всего \$1 в банк, то через 50 лет на вашем счету будет \$10.000.000...»*.

### **5.3. ДИАЛОГИЧНОСТЬ ИЗЛОЖЕНИЯ**

#### **Обращения к слушателям**

В речах лучше исключить слово «человек» – заменить его на «мы», «мы с вами», «каждый из нас» и проч.

Включить фразы вроде таких: *«Давайте вместе подумаем...»*.

#### **Вопросно-ответный ход рассуждения**

Выступление должно представлять собой как бы диалог со слушателями. Оратор не должен все время говорить сам, он должен задавать вопросы аудитории, выслушивать ее ответы, реагировать на поведение аудитории. Любое выступление должно иметь черты беседы.

## 5.4. СТРУКТУРИЗАЦИЯ ТЕКСТА

### Использование «логических мостиков»



Публичная речь подобна кирпичной кладке: между кирпичиками-аргументами нужно использовать связующий раствор.

Оратор должен связывать между собой отдельные части выступления с помощью логических мостиков. В качестве таковых выступают специальные речевые обороты. Они придают целостность выступлению, структурируют восприятие и позволяют аудитории лучше воспринимать и усваивать информацию.

#### *Переходы от вступления к аргументативной части*

<i>Сейчас я расскажу, почему моя точка зрения правильна.</i>
--

<i>Давайте рассмотрим аргументы, которые я только что обозначил.</i>
--

#### **Переходы внутри аргументативной части**

<i>Первым (вторым, третьим) моим доводом ...</i>
--

<i>В первую очередь...</i>
----------------------------

<i>Во-первых, ...</i>
-----------------------

<i>Следующая (первая, вторая, третья) причина ...</i>
---

<i>Переходим к следующему пункту ...</i>
--

<i>Идём далее ...</i>
-----------------------

<i>К тому же... Кроме того... А также...</i>
--

<i>Нельзя не отметить и такой факт...</i>
---

<i>Главный довод в защиту моего мнения такой...</i>
---

<i>Первое! (Второе! ... Третье!)</i>
<i>Сейчас давайте рассмотрим первый (второй, третий) аргумент ...</i>
<i>Давайте обратимся к другому доводу.</i>
<i>Наконец, ...</i>

### **Переходы для введения логического подтверждения аргумента**

<i>И вот вам пример, подтверждающий...</i>
--

### **Переходы для введения эмоционального подтверждения аргумента («картинки»)**

<i>Представьте себе...</i>
<i>Поставьте себя на его место...</i>
<i>У меня есть история...</i>
<i>Однажды со мной произошёл такой случай...</i>
<i>Поставьте себя на место...</i>
<i>Давайте вместе подумаем...</i>

### **Переходы для введения контраргумента**

<i>Да, здесь могут сказать, что...</i>
<i>Возможно, кто-то возразит...</i>

### **Переход от аргументативной части к заключению**

<i>Разрешите перейти к заключению, где я подведу основные итоги</i>
<i>Таким образом, ... Итак ... В заключение ... Следовательно...</i>
<i>По всей справедливости следует сказать, что ...</i>

## Задание 88

Какие утверждения правильные?

1. Использование оратором общеупотребительных, простых слов снижает доверие к нему, создает впечатление о его некомпетентности.

2. Использование оратором общеупотребительных, простых слов повышает доступность выступления.

3. Говорить надо проще.

4. Если не уверен, что произнесешь слово с правильным ударением или неточно знаешь значение слова или выражения – замени его другим.

5. В речи нужно избегать каких-либо тропов.

## Задание 89

Дайте не научное, а разговорное толкование терминам.

Пример.

*Культура речи в сфере профессиональной коммуникации* – это такой предмет, который учит нас правильно общаться с людьми. Он даёт нам с вами понять, что нужно соблюдать правила русского языка. Не просто так нужно. А зачем? Чтобы создавать о себе приятное впечатление. Нужно следовать правилам хорошего тона. По этой же причине. Нужно уметь чувствовать ситуацию. Всё это вкупе даст нам возможность сохранять замечательные отношения с собеседником и добиваться своих целей.

Термины: анахронизм, апелляция, априори, аутсайдер, вандализм, дайджест, демагогия, джихад, диаспора, индексация, коммюнике, ксенофобия, лоббировать, мониторинг, ортодокс, плюрализм, реноме, толерантность, хоспис, шовинизм, экстремальный, эксцесс, эпатаж.

### Задание 90

Прочитайте выражения в кавычках по правилам их произнесения в устной речи. Используйте выражения «так называемый», «так сказать», «в кавычках» либо особую ироническую интонацию.

1) Сегодня «герои нашего времени» работают в банках и криминальных структурах.

2) Прибыли на митинг и другие «радетели за народное счастье» – Анпилов и его старушки.

3) Скоро появились полицейские с дубинками – основные «борцы за демократию» в наше время.

4) Жулики работали под «крышей» областной администрации.

5) Рогозин и другие «новые демократы» представляют себя оппозицией власти.

### Задание 91

Преобразуйте в единицы разговорного стиля приводимые ниже книжные слова и выражения.

*Образец:* здесь *целесообразно* пояснить → здесь *важно, нужно, необходимо* пояснить.

Вследствие этого;  
позвольте мне выразить мнение;  
по заключению экспертов;  
в этом проекте задействованы;  
необходимо сделать акцент на;  
приобретем возможность;  
продемонстрировал свою эффективность;  
мы считаем целесообразным;  
здесь вы сможете приобрести;  
это поможет радикально снизить стоимость товара;  
мы приняли решение;  
он в данном случае оказался выше в интеллектуальном отношении;  
нужно интенсифицировать работу в этом направлении.

### **Задание 92**

Преобразуйте выражения в разговорные; где можно, замените существительные на глаголы.

1. Сказанное свидетельствует о...
2. Согласно заключению специалистов...
3. Считается целесообразным... ..
4. Вследствие этого...
5. Подумать об обеспечении ...
6. Наступило время преподнесения сувениров ...
7. Распознавание предметов ...
8. Преподнесение нового материала ...
9. Развивать стремление к...

### **Задание 93**

Упростите фразу синтаксически и лексически, разбив ее на несколько предложений и подготовив ее таким образом к восприятию на слух.

1. В принципе, имеется несколько важных причин, объясняющих, почему молодежь не любит слушать симфоническую музыку, предпочитая ей лёгкую, а также почему современные молодые люди предпочитают танцевальную музыку серьёзной.

2. Следует срочно приложить все необходимые усилия для ликвидации негативных последствий произошедшего, создав специальную комиссию из специалистов, имевших опыт работы в подобных ситуациях.

3. Вчера в здании областной администрации состоялась официальная встреча посла Сингапура в России господина Марка Хонга и генерального директора компании «Мен» Кеннета Девиса с губернатором Воронежской области Владимиром Кулаковым, на которой присутствовал также глава администрации Лискинского района Виктор Шевцов, генеральный директор «Лискисахар» Николай Кургузов и представители областной администрации, занимающиеся проблемами международного сотрудничества Воронежской области.

#### **Задание 94**

Предложите разные способы словесного выражения приводимых ниже идей.

*Образец:* Аудитории нужна выгода.

*Варианты:* 1) Выгода аудитории необходима. 2) Без осознания выгоды аудитория не будет слушать оратора. 3) В любой речи нужно показать выгоду для аудитории. 4) Осознание выгоды – это то, в чем нуждаются слушатели публичной речи.

- 1) Необходимо защищать природу.
- 2) Давайте проведем субботник.
- 3) С курением надо бороться.
- 4) Человек в жизни должен занимать активную позицию.
- 5) Обществу необходима доброта.

#### **Задание 95**

Замените общие названия на конкретные слова, вызывающие образы.

*Образец:* «Надо меньше есть жирную пищу» → «Надо меньше есть сало, масло, свинину» и т.д.

Здесь можно купить головные уборы;  
улицы заполонил транспорт;  
здесь можно купить спиртные напитки;  
на даче негде купить самые необходимые продукты питания;  
летом надо больше есть растительной пищи;  
люди стали намного больше платить за коммунальные услуги;  
здесь можно найти себе недорогую обувь.

#### **Задание 96**

Возьмите любой текст по специальности. Замените все слова в нем другими, подходящими по смыслу.

Пользуйтесь словарями (толковые, синонимические).

Данное упражнение нацелено на активизацию вашего «пассивного» запаса слов.

## Задание 97

Прочитайте знаменитую речь Чарли Чаплина, которую он произнес на своем семидесятилетии.

Какие речевые приёмы использованы в этой речи?

Когда я полюбил себя, я понял, что тоска и страдания – это только предупредительные сигналы о том, что я живу против своей собственной истины. Сегодня я знаю, что это называется "Быть самим собой".

Когда я полюбил себя, я понял, как сильно можно обидеть кого-то, если навязывать ему исполнение его же собственных желаний, когда время еще не подошло, и человек еще не готов, и этот человек – я сам. Сегодня я называю это "Самоуважением".

Когда я полюбил себя, я перестал желать другой жизни, и вдруг увидел, что жизнь, которая меня окружает сейчас, предоставляет мне все возможности для роста. Сегодня я называю это "Зрелость".

Когда я полюбил себя, я понял, что при любых обстоятельствах я нахожусь в правильном месте в правильное время, и все происходит исключительно в правильный момент. Я могу быть спокоен всегда. Теперь я называю это "Уверенность в себе".

Когда я полюбил себя, я перестал красть свое собственное время и мечтать о больших будущих проектах. Сегодня я делаю только то, что доставляет мне радость и делает меня счастливым, что я люблю и что заставляет мое сердце улыбаться. Я делаю это так, как хочу и в своем собственном ритме. Сегодня я называю это "Простота".

Когда я полюбил себя, я освободился от всего, что приносит вред моему здоровью – пищи, людей, вещей, ситуаций. От всего, что вело меня вниз и уводило с моего собственного пути. Сегодня я называю это "Любовью к самому себе".

Когда я полюбил себя, я перестал всегда быть правым. И именно тогда я стал все меньше и меньше ошибаться. Сегодня я понял, что это "Скромность".

Когда я полюбил себя, я прекратил жить прошлым и беспокоиться о будущем. Сегодня я живу только настоящим моментом и зову это "Удовлетворением".

Когда я полюбил себя, я осознал, что ум мой может мне мешать, что от него можно даже заболеть. Но когда я смог связать его с моим сердцем, он сразу стал моим ценным союзником. Сегодня я зову эту связь "Мудрость сердца".

Нам больше не нужно бояться споров, конфронтаций, проблем с самими собой и с другими людьми. Даже звезды сталкиваются, и из их столкновений рождаются новые миры. Сегодня я знаю, что это – "Жизнь".

### **Задание 98**

Произнесите хвалебную речь России, построив свое выступление на анафоре. Воспользуйтесь образцом, расширьте его.

Тезис: *«Нам давно пора избавиться от комплекса национальной неполноценности»*

У нас прекрасные ученые, которые .....

У нас замечательные....

У нас прекрасные...

У нас великолепные...

Наши ... лучше иностранных.

Наши....

Наши....

Мы великолепно умеем собираться в решительный момент,

Мы прекрасно умеем...

Мы прекрасно можем...

Мы умеем отлично...

Мы умеем прекрасно...

Да здравствует Россия!

## Задание 99

В каком случае соблюдено правило использования цифр в публичном выступлении, в каком – нет? Исправьте случаи ошибочного использования цифрового материала. Творчески подойдите к цифрам: попробуйте их приуменьшить и преувеличить.

1. В прошлом году производство сахара в нашей области сократилось на 49, 92% .

2. Население Воронежской области почти в пять раз меньше населения Москвы и примерно равно населению города Санкт-Петербург.

3. Средняя зарплата в нашей области, по статистическим данным, в прошлом году составила более 19 000 рублей на человека.

4. Такая дороговизна! Банка растворимого кофе стоит 287 рублей!

5. Ученые подсчитали, что человеку умственного труда надо спать в сутки 8 часов 49 минут.

6. Вы знаете, мы платим за квартиру 4720 рублей 60 копеек в месяц! А год назад платили 2685 рублей 40 копеек...

7. Нам обещают, что минимальная зарплата повысится почти вдвое.

8. Успеваемость в нашей школе повысилась. Количество тех, кто учится на отлично, увеличилось на 4,5%, количество «хорошистов» и «отличников» возросло на 12,4%, количество тех, кто имеет тройки и четверки, увеличилось по сравнению с прошлым годом на 6,7%, а количество чистых троечников уменьшилось на 8, 5%.

### Задание 100

Игра в подробности.

Для повышения внимания слушателей, для придания речи наглядности, образности, большей достоверности и убедительности целесообразно, вводя идею, можно приводить конкретные *подробности*, касающиеся появления этой идеи у оратора.

Было	Стало
Недавно я встретил своего старого знакомого, который рассказал мне...	На прошлой неделе, когда ехал на дачу, на автостанции я увидел своего старого приятеля, с которым вместе когда-то работал и которого не видел более 20 лет. Естественно, стали спрашивать друг друга, как дела, какие новости. И он, представляете, рассказал мне...

Сегодня утром я увидел...

По телевидению последнее время показывают...

Мой кот (пёс)...

Придумайте свои варианты.

### Задание 101

Конкретизируйте (расширьте, дополните подробностями) фразу:

*Образец:* По двору ходил петух – По вытоптанному и засыпанному шелухой деревенскому двору, огороженному невысоким плетнем, важно расхаживал, по-хозяйски поглядывая на тихо клевавших вокруг него кур, крупный яркой окраски петух с порванным гребнем и одним глазом.

По улице бежал человек.

На столе стояла ваза с цветами.

На ступеньке террасы сидела лягушка.

По небу летел воздушный шар.

Ребенок полез на дерево.

Центральный нападающий забил гол.  
Мы увидели внизу долину.  
На улице вырыли канаву.

### **Задание 102**

Возьмите произвольно три, пять или десять слов (существительные, прилагательные, глаголы).

Можно взять три слова: *потолок, кошка, пятак*. Или: *клоун, гриб, кровать*. Или: *зеркало, спичка, телефон*.

Можно воспользоваться любой книгой, открыв ее на середине. Составьте и проговорите (не читайте) связный рассказ, используя данные слова.

Регламент: 1 минута.

*Пример с тремя словами: «лес», «вешалка», «искусство».*

*Обратите внимание на неожиданную концовку, которая переворачивает смысл текста, изменяет его идею.*

Обаятельный человек долго и сосредоточенно бродил по лесу. Он останавливался у старых дубов, закидывал голову и подолгу рассматривал верхушки деревьев. Вокруг могучего, красивого, кряжистого дуба он ходил особенно долго, а потом бензопилой быстро спилил дерево. Он отрубил верхний странный сук и вернулся в свою шикарную квартиру на главном проспекте родного города. Три недели он колдовал над суком: вымачивал, высушивал и полировал. Зато потом, когда приходили гости, раздевались и вешали пальто, к радости хозяина, они произносили:

– У вас удивительная вешалка, просто искусство, настоящее искусство. Как это вам удалось из обычного сука сделать такую красивую вешалку?

P.S. Охрана природы – дело каждого.

### Задание 103

Трансформируйте фразы из довольно тяжелой дискуссии об эвтаназии в вопросно-ответную форму изложения.

#### Пример

Было	Вопросно-ответная форма изложения
Больные просят об эвтаназии, чтобы избавиться от мучительных болей.	Зачем больные просят об эвтаназии? В основном чтобы избавиться от мучительных болей.

1) Никто не даст гарантию, что после осуществления эвтаназии и убийства несчастного пациента не будет найдено лекарство от поразившей его болезни.

2) Эвтаназия в переводе с греческого означает «благая смерть».

3) Эвтаназия – это проявление сострадания и милосердия.

4) Никто не дал нам право заставлять больных мучиться, испытывая невыносимую боль.

5) Мы не должны лишать больного шанса дождаться появления нового лекарства от его недуга.

6) Никто из вас не может привести пример, когда, придя в клинику, получил высококачественное и бесплатное медицинское обслуживание.

7) Нет гарантий, что решение врачей или других причастных к этому людей будет продиктовано только соображениями гуманизма, сострадания и интересами больного.

### Задание 104

Опишите то, что вы видите за окном. Внимательно разглядите детали и их взаимосвязи. Составьте рассказ и расскажите красочно о предметах, движениях, опишите всё подробно, дайте меткие сравнения.

### Задание 105

Прочитайте аргумент. Внесите исправления в его речевое оформление.

1) Исключите в нём слово «человек», «он» замените его на «каждый из нас с вами», «вы» и т.п. Что нового это внесёт в «картинку»?

2) Добавьте средства связности, где необходимо.

3) Рядом с глаголами добавьте наречия (отвечают на вопросы *где? каким образом?* и др.), слова «хорошо» и «плохо» замените синонимами.

4) Рядом с существительными добавьте прилагательные (отвечают на вопрос *какой?*).

5) Замените абстрактные слова конкретными наименованиями, (названиями городов и проч.).

Собственнику бизнеса живётся *хорошо*, так как он не связан жестким рабочим графиком.

Он работает ровно столько, сколько считает необходимым. Его свободное время не ограничено праздничными или выходными днями. Более того, полностью отладив бизнес, большинство собственников нанимают каких? менеджеров для управления организацией и становятся как? свободными. Собственник сам планирует свой день, свои встречи, свой отпуск, строит такой график, какой ему угодно.

Например, *человек* организовал свой бизнес. Несколько лет он как? трудился, развивая свое дело. Теперь у него какая? команда, которая работает *на него*. Сегодня он летит в *другой город*, потому что там состоится презентация новой коллекции одежды *его* любимой марки. Завтра у него встреча *снова в другом городе* с каким? поставщиком. Но уже на следующий день он всей семьей отправится *на острова*, чтобы отдохнуть в каком? бунгало. Никто *ему* не мешает вести дела с какого? острова и при этом нежиться на каком? солнце. Потом

он летит в другой город, и пока его дети развлекаются в каком? парке (название?), он в каком? ресторане в каком-нибудь небоскребе обсуждает дела. Он устал? Появились другие идеи? Ничего, просто он *попросит* своего секретаря перенести дела. Он как? свободен и дышит полной грудью.

### **Задание 106**

Расскажите о трёх достоинствах какой-либо вещи (стола, стула, двери и проч.), используя речевые формулы, показывающие логику, используйте диалогичность фраз.

### **Задание 107**

1) Прочитайте отрывок из речи Стива Джобса.

Докажите, что текст построен по законам устной речи.

Найдите те речевые приёмы, которые С.Джобс использовал, чтобы улучшить восприятие его речи.

Когда я был молод, я прочитал удивительную публикацию The Whole Earth Catalog (“Каталог всей Земли”), которая была одной из библий моего поколения. Её написал парень по имени Stewart Brand, живущий тут недалеко в Menlo Park. Это было в конце шестидесятых, до персональных компьютеров и настольных издательств, поэтому она была сделана с помощью пишущих машинок, ножниц и полароидов. Что-то вроде Google в бумажной форме, 35 лет до Google. Публикация была идеалистической и переполненной большими идеями. Stewart и его команда сделали несколько выпусков The Whole Earth Catalog и, в конце концов, издали финальный номер. Это было в середине 70-х, и я был вашего возраста. На последней странице обложки была фотография дороги ранним утром, типа той, на которой вы, может быть, ловили машины, если любили приключения. Под ней были такие слова: «Оставайтесь

голодными. Оставайтесь безрассудными». Это было их прощальное послание. Оставайтесь голодными. Оставайтесь безрассудными. И я всегда желал себе этого. И теперь, когда вы заканчиваете институт и начинаете свою дорогу, я желаю этого и вам.

2) Посмотрите видео речи С.Джобса перед выпускниками Стэнфордского университета – <https://youtu.be/4EhV2JEtxrA>. Выявите речевые особенности всего данного выступления.

**Часть VI.**  
**КАЧЕСТВО ПРОИЗНЕСЕНИЯ РЕЧИ**  
**И «АРТИСТИЗМ» ОРАТОРА**

**6.1. КАЧЕСТВО ПРИЗНЕСЕНИЯ РЕЧИ**

Большинство людей, никогда прежде не обучавшихся ораторскому мастерству, страдают недостатками речи. Но сам человек их, в силу привычки, не замечает: в особенности, если ему приходится общаться лишь с теми, кто его давно и хорошо знает.

Близкие и друзья его всегда поймут, даже если у него ужасная дикция, заикание или невообразимый акцент. Но когда приходится что-то говорить человеку постороннему (или, того хуже, – выступать перед аудиторией), любой, даже самый незначительный недостаток речи вдруг вырастает до невероятных размеров. Слушатель слышит только их, а смысл сказанного от него ускользает.

В публичной речи нельзя совершать речевых ошибок: в ударениях, в выборе слов или окончаний.

**Отсутствие слов-паразитов**

Если человек имеет привычку активно употреблять слова-паразиты, на окружающих он может произвести не самое приятное впечатление. Ведь многие считают, что наличие в речи слов-паразитов – это удел людей с бедным словарным запасом.

Наличие в речи слов-паразитов даже является частой причиной отказа при приеме на работу. Какому работодателю захочется взять на работу человека, не умеющего четко, ясно и лаконично выражать свои мысли?

## Задание 108



Каждый раз, как вы произнесете слово-паразит, кукарекайте, или мяукайте, или гавкайте, или квакайте. Можете произносить: «Я редиска!».

Если вы находитесь в обществе, то можно заметить кукареканье на щелчок пальцами, стук пяткой об пол или другое условное движение.

### Темп речи и паузы

Говорящий должен учитывать, что слушателю нужно 1) успеть осознать поступающую информацию; 2) запомнить основные положения доказательства, новые понятия и т. п.

Очень трудно воспринимать быструю речь, даже технически безупречную: это требует большого напряжения внимания, утомляет слушателей, поэтому они невольно отвлекаются, чтобы отдохнуть. Недаром появились пословицы и поговорки типа: «За твоим языком не поспеешь и босиком», «Строчит, как из пулемета» и др.

Однако и слишком медленный темп речи тоже воспринимается плохо.

Средний темп речи составляет около 120 слов в минуту.

Остановка речи может производить действие не менее сильное, чем ее звучание.

### Внятность произнесения слов

Слова должны произноситься четко и ясно, т. е. выступающий должен обладать хорошей дикцией. Приобрести такую дикцию можно упорным трудом. Известны случаи, когда ораторы, даже обладающие

природными недостатками речи, при систематической работе над дикцией достигали прекрасных результатов.

Особое место в работе над дикцией занимают скороговорки. Благодаря им можно научиться легко преодолевать дикционные трудности. С их помощью добиваются чистоты и точности произношения в любых трудных сочетаниях согласных и в любом темпе.

Отчетливость произношения зависит часто и от пространства, в котором говорит оратор. Чем больше помещение, тем речь должна быть медленнее, чтобы все было слышно.

### **Задание 109**

Возьмите гласные звуки А, О, У, Э, И, Ы и, начиная с первой согласной алфавита, произносите слоги с усиленной артикуляцией:

БА – рот откройте шире;

БО – губы округлите;

БУ – губы посильнее трубочкой;

БЭ – губы разомкнуты;

БИ – улыбайтесь-улыбайтесь;

БЫ – улыбка, но язык во рту отодвигается назад.

Проговорите весь алфавит, следя, чтобы все гласные произносились немного утрированно, усиленно.

### **Задание 110**

Найдите скороговорки, которые вам нравятся, подготовьте их к скороговорению. Для примера вот две штуки.

1. Истерически разнервничевшегося конституционалиста Константина нашли акклиматизировавшимся в конституционном Константинополе и со спокойным достоинством изобретавшем усовершенствованную конструкцию автоматизированного пылепневмомешковыколачивателя.

2. Орёл – король (10 раз).

### **Громкость речи**

#### **Задание 111**

Разделитесь по группам по 5 человек. По очереди называйте своё имя (город проживания, возраст, хобби или другой факт) так, чтобы следующий студент говорил громче предыдущего.

### **Варьирование интонации**

#### **Задание 112**

Произнесите по-разному этикетную формулу начала речи *Дамы и господа!* (Равнодушно, торжественно, выражая просьбу, иронию, радость и т. д.)

#### **Задание 113**

Подберите несколько этикетных формул начала речи, произнесите их перед вашими товарищами, вкладывая в эти формулы разные чувства. Пусть слушатели определяют, какое чувство хотели вы выразить в этом обращении.

#### **Задание 114**

1) Прочитайте одну из самых коротких в судебной практике защитительных речей. Ее произнёс Ф.Н. Плевако.

2) Постарайтесь прочитать или пересказать речь настолько эмоционально, насколько это сделал бы сам автор.

Старушка, потомственная почетная гражданка, украла жестяной чайник стоимостью менее 50 копеек. Прокурор, зная о том, что будет выступать Ф.Н. Плевако, решил предупредить речь известного адвоката и сам высказал всё, что можно было, в защиту подсудимой: бедная старушка, горькая нужда, кража незначительная, подсудимая вызывает не негодование, а только жалость. Но собственность священна, продолжил он, всё гражданское благоустройство

держится на собственности, если позволить людям посягать на неё, страна погибнет.

Поднялся Фёдор Никифорович и сказал:

«Много бед и испытаний пришлось претерпеть России за её больше чем тысячелетнюю историю. Печенеги терзали её, половцы, татары, поляки. Дванадцать языков обрушились на неё, взяли Москву. Всё вытерпела Россия, только крепла и росла, теперь... старушка украла старый чайник ценою в пятьдесят копеек. Этого Россия, уж конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно».

Суд оправдал старушку.

### Задание 115

Выразительно прочитайте отрывки из публичной речи о необходимости уметь печатать на клавиатуре десятью пальцами.

Абзац – это пауза. Вопросы прочитайте с соответствующей интонацией. Подчёркнутые слова прочитайте громче.

Для меня загадка: (поднимите брови)

почему многие люди предпочитают текст –

(быстрее, с интонацией перечисления) справки, отчёты, распоряжения, приказания и указания, личные письма – набирать на своём компьютере двумя-четырьмя пальцами?

И при этом всё время смотрят на клавиатуру?

Бываю я и в Администрации Президента, и в Доме правительства, и в столичной мэрии, и в различных министерствах и ведомствах:

к кому в кабинет ни зайдешь, у всех на столах –

компьютеры.

Хорошо это!!!

Удобно!!!

Надёжно!!!

Наблюдая, как люди взаимодействуют с компьютером, я грустно улыбаюсь.

Почему?

Да потому, что покупают сверхмощные компьютеры, устанавливают дорогие, качественные мониторы, используют великолепные клавиатуры (раздельные для правой и левой руки), а стучат по ним двумя-четырьмя пальчиками.

На набор одной странички минут тридцать уходит.

## 6.2. «АРТИСТИЗМ» ОРАТОРА

Во время выступления вы должны следить за своей позой, мимикой, жестами.



Демонстрируйте вашими позами открытость.

**Руки должны быть повернуты ладонями вверх. Ладони должны находиться выше пояса.**

Не бойтесь ими жестикулировать. Помните, что этим приемом активно пользуются мировые лидеры. Посадка головы и осанка прямая, плечи расправлены. Руки и ноги должны быть не зажаты, а расслаблены.

Жесты должны быть продолжением ваших слов.



Закрытые позы при убеждении собеседника или аудитории будут истолкованы как проявление скованности, неуверенности и желания защититься.

Во время выступления не скрещивайте руки и ноги, не держите руки за спиной, не принимайте

«хозяйские» позы.

**Не трогайте во время выступления лицо, волосы, уши.**

Мимика должна быть естественной, без напряжения и скованности. Улыбайтесь, хотя бы когда представляете аудитории своё имя и фамилию.

**Держите постоянный зрительный контакт с аудиторией.**

У вас должен быть открытый, прямой, доброжелательный взгляд. Ни в коем случае не смотрите поверх аудитории или вдаль, не выбирайте одного человека, на которого вы будете смотреть. Смотрите на разных людей поочередно. Чтобы посмотреть на какого-либо слушателя, поворачивайтесь к нему корпусом тела, а не только поворачивайте голову. Смотрите на слушателя несколько секунд, потом выбирайте другого и поворачивайтесь к нему. Так вы будете выглядеть естественно.

Если вы выступаете перед аудиторией, не стойте на одном месте. Передвигайтесь, но не хаотично, а по траектории треугольника.

Движение в процессе общения надо тоже правильно использовать. Во время выступления перед аудиторией рекомендуется наклоняться в ее сторону, протягивать руки к слушателям, выходить к аудитории из-за трибуны, прохаживаться.



Походка тоже выполняет знаковые функции. Производят положительное впечатление умеренно энергичная походка, бодрость движений. Не следует держать на ходу руки в карманах – это воспринимается как проявление скрытности, неуверенности.

Манипуляции с предметами (очками, ручками, карандашами, сигаретами, рисование абстрактных узоров на бумаге, позвякивание ключами и т.д.) не рекомендуются в процессе общения, это выдает негативный настрой человека, его затруднения, нерешительность, т.е. то, что демонстрировать не стоит.

### **Задание 116**

Что надо делать в следующих случаях? При ответе на вопросы используйте дополнительную литературу или интернет.

1. В аудиторию забежала кошка.
2. В аудиторию все время заглядывают посторонние.
3. Слушатели в задних рядах разговаривают друг с другом и мешают лектору.
4. Некоторые слушатели встают и уходят.
5. Слушатели зевают.
6. По раздраженным лицам некоторых слушателей видно, что они совершенно не согласны с вами.
7. С места раздаются громкие реплики несогласия.
8. С места раздаются грубые, провокационные выкрики, реплики.
9. По ходу вашего выступления вам задают вопрос, ответ на который отвлечет вас от темы.
10. По ходу вашего выступления вам задают вопрос, на который вы не можете сразу ответить.
11. Стало душно.
12. Погас свет.
13. Выключился микрофон.
14. В аудиторию доносится сильный шум из коридора.

### Задание 117

Выйдите к преподавательскому столу и громко считайте до 30, обращаясь к группе. Используйте при этом разнообразные риторические жесты, как бы пытаетесь убедить своих сокурсников в чем-то. Сохраняйте зрительный контакт.



### Задание 118

Поиграем в кастинг!

Выйдите к преподавательскому столу. Другие студенты с места, подняв предварительно руку, будут задавать вам любые вопросы, но такие, которые требуют более или менее развернутого ответа. При ответе на вопросы используйте различные приемы активизации внимания аудитории. Внимание! Вопросы должны быть тактичными.



### Примерный круг вопросов

1. Каким вы представляете свой идеальный день?
2. Если бы вы могли изменить что-то в процессе своего воспитания, что бы это было?
3. Если бы вы могли проснуться завтра с каким-то новым качеством или способностью, то каким/какой именно?
4. Есть ли что-то, о чём вы мечтаете длительное время? Почему вы до сих пор не сделали этого?
5. Какое наибольшее достижение в вашей жизни?
6. Что вы больше всего цените в дружбе?
7. Расскажите о вашем самом заветном воспоминании.
8. Какое у вас самое страшное воспоминание?
9. Какое у вас самое приятное воспоминание из детства?
10. Насколько близки члены вашей семьи? Считаете ли вы, что ваше детство было счастливее, чем у большинства других?
11. Какие качества Вы больше всего цените в мужчине?
12. Какие качества Вы больше всего цените в женщине?

### Задание 119

Перед зеркалом произнесите следующие фразы вяло, нормально, энергично. Следите за мимикой.

Привет! Как дела?

Извини, сегодня не смогу.

Спокойной ночи.

Зайди ко мне.

Прости, но это не для меня.

Давай поговорим об этом в следующий раз.

### Задание 120

Прочитайте наизусть отрывки из публичных речей. Постарайтесь передавать чувства оратора с помощью интонации, мимики и жестов, активизируя внимание на положении своего тела, наличии зрительного контакта с аудиторией.

## Начало речи Стива Джобса на презентации iPhone



Этот день я ждал два с половиной года.

Время от времени на рынке появляется революционный продукт, который изменяет всё. Большой успех сделать хотя бы один такой за всю свою карьеру. Apple везло настолько, что она презентовала несколько таких продуктов миру. В 1984 году мы показали Macintosh. Он изменил не только Apple, но и всю индустрию в целом. В 2001 году мы показали первый iPod, и он изменил не только то, как мы слушали музыку, но и всю музыкальную индустрию.

Сегодня мы представляем три революционно новых продукта!

Первый – это широкоэкранный iPod с сенсорным управлением.

Второй – революционный мобильный телефон!

А третий – это революционное устройство для интернет-коммуникации.

Три вещи: широкоэкранный iPod с сенсорным управлением, мобильный телефон и устройство для интернет-коммуникации (Это предложение повторить 3 раза).

Ну, вы поняли? Это не три отдельных устройства. Это одно устройство. Мы назвали его iPhone. И сегодня Apple заново изобретёт телефон. Вот он (Джобс показывает iPhone).

*Для вдохновения посмотрите, как это делает сам Стив Джобс –  
<https://youtu.be/I-7ZuGX5kNo>*

## Речь адвоката Фёдора Никифоровича Плевако

Однажды Плевако защищал пожилого священника, обвиненного в прелюбодеянии и воровстве. По всему выходило, что подсудимому нечего рассчитывать на благосклонность присяжных. Прокурор убедительно описал

всю глубину падения священнослужителя, погрязшего в грехах. Наконец, со своего места поднялся Плевако. Речь его была краткой:

«Господа присяжные заседатели! Дело ясное. Прокурор во всем совершенно прав. Все эти преступления подсудимый совершил и сам в них признался. О чем тут спорить? Но я обращаю ваше внимание вот на что. Перед вами сидит человек, который тридцать лет отпускал вам на исповеди грехи ваши. Теперь он ждет от вас: отпустите ли вы ему его грех?»

Нет надобности уточнять, что священнослужителя оправдали.

### **6.3. ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ ПОСЛЕ ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ**

Работа с вопросами аудитории является крайне важным этапом Вашего выступления. Хорошие ответы и правильные реакции могут даже спасти не слишком качественное выступление, ровным счетом как и провальный блок работы с вопросами может запросто испортить блестящее выступление.

Вопросы выступающему нужны: это знак того, что тема и выступление заинтересовали аудиторию. Если вопросов нет, значит, выступали, скорее всего, плохо.

Отвечать надо на все вопросы. Лучше сразу ответить, но можно и отложить ответ словами: «Я понял вас, я вам отвечу несколько позже».

Оратор должен продемонстрировать уважение к любому, задающему вопрос, признать любой вопрос аудитории как законный, правомерный. Нельзя показывать свое пренебрежительное отношение к вопросу, демонстрировать несерьезность или глупость вопроса – любой вопрос законен и требует ответа. Даже на не очень

серьезный вопрос лучше ответить серьезно, найдя в нем некоторое рациональное зерно.

#### **Алгоритм поведения оратора при вопросе**

1. Невербальный акт – как минимум учтиво киваем в знак благодарности, если артистизм позволяет – делаем удивленное выражение лица, или одобрительно киваем – делаем это как во время поступления вопроса, так и после.

2. Благодарим спросившего (Спасибо вам большое за вопрос!) и оцениваем его вопрос. Вопрос может быть оценен как необычный, оригинальный, актуальный, смелый, блестящий и сильный, а так же как провокационный, неожиданный. Если подключите вашу фантазию и заглянете в глаза вопрошающего – обязательно придумаете оценку, которая будет приятна именно ему или ей.

3. Отвечаете на вопрос. Интересуетесь, получил ли ответ слушатель (Я ответил на ваш вопрос?).

4. Делаем комплимент спросившему, его компетентности, эрудированности, остроумию, чувству такта и так далее.

Подчеркнуто внимательно следует выслушивать каждый вопрос, даже если видно, что слушатель задает вопрос, чтобы «показать себя».

Отвечая на вопрос, никогда не следует говорить спрашивающему: «Вы меня не так поняли», нужно сказать: «Видно, я неудачно выразился», или «Видимо, я не смог хорошо объяснить свою мысль» и др.

Отвечать кратко. Не превращать ответ в лекцию! Минута-полторы – предел для ответа на вопрос.

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1.  
СТРУКТУРА АРГУМЕНТА**

**ТЕЗИС**

**СУТЬ  
АРГУМЕНТА**

**ОБЪЯСНЕНИЕ  
СУТИ  
АРГУМЕНТА**

**логически  
сильное  
подтверждение**

**психологически  
сильное  
подтверждение**

**ПОВТОР  
ТЕЗИСА**

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2.  
СТРУКТУРА УБЕЖДАЮЩЕЙ РЕЧИ**

<b>Вступление</b>	<b>Приём привлечения внимания</b>
	<b>Актуализация</b>
	<b>Тезис</b>
	<b>Анонс</b>
<b>Основная часть</b>	<b>Аргумент 1</b>
	<b>Аргумент 2</b>
	<b>Аргумент 3</b>
<b>Заключение</b>	<b>Вывод</b>
	<b>Бонус</b>

**ПРИЛОЖЕНИЕ 3.  
КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УБЕЖДАЮЩЕЙ РЕЧИ**

**1) СОДЕРЖАНИЕ РЕЧИ**

Актуальность, злободневность темы для аудитории  
Оригинальность темы  
Новизна информации (информативность)  
Ценностная направленность аргументов на интересы аудитории  
Доступность подачи информации (*отсутствие сложных для понимания на слух синтаксических конструкций, незнакомых слов, обращения к слушателям и т.д.*)  
Богатство словаря, изобразительные средства языка  
Личностный подход оратора

**2) КОМПОЗИЦИЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ**

Интересное вступление (приём привлечения внимания-актуализация-тезис-анонс)  
Четкая структура основной части (расположение аргументов, структуризация изложения)  
Наличие 3-х аргументов (тезис-суть аргумента-объяснение-подтверждение)  
Логичное и стильное заключение речи

**3) КАЧЕСТВО ПРОИЗНЕСЕНИЯ РЕЧИ**

Соблюдение норм литературного языка  
Отсутствие лишних слов  
Внятность произнесения слов  
Громкость речи  
Варьирование интонации  
Ритм речи, паузы

#### **4) «АРТИСТИЗМ» ОРАТОРА**

Положение тела оратора (*осанка, положение рук, умеренная осмысленная жестикация, отсутствие бессмысленного покачивания и топтания...*)

Уверенная манера держаться (оратору удалось скрыть волнение)

Харизма, энергия оратора

Зрительный контакт с аудиторией

Умение выслушать дополнительные вопросы и ответить на них

## **ПРИЛОЖЕНИЕ 4.** **ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОАНАЛИЗА** **ИЛИ АНАЛИЗА ЧУЖОЙ ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ**

ПВ – публичное выступление

1. Удовлетворены ли Вы формулировкой цели речи и её содержанием? Удачно ли выбрана сама тема?
  - 1.1. Содержало ли выступление проблемы, было ли оно проблемным?
  - 1.2. Удачно ли выбрано название ПВ (если это было необходимо)?
  - 1.3. Достаточно ли ясно сформулированы цели и задачи ПВ?
    - 1.3.1. Интересна ли тема слушателям?
    - 1.3.2. Учтена ли информированность слушателей?
  - 1.4. Удовлетворены ли Вы содержанием ПВ?
    - 1.4.1. Соответствует ли содержание ПВ принципу объективности (научности)?
    - 1.4.2. Актуально ли содержание ПВ?
    - 1.4.3. Содержит ли ПВ элементы новизны (по содержанию, материалу)?
    - 1.4.4. Проявилась ли личная заинтересованность выступающего?
    - 1.4.5. Имеются ли сомнительные факты?
    - 1.4.6. Не слишком ли много отрицательных примеров?
    - 1.4.7. Нет ли перегруженности фактическим материалом?
    - 1.4.8. Не пытался ли выступающий перевести внимание слушателей на второстепенные вопросы?
    - 1.4.9. Не давал ли выступающий необоснованных прогнозов, предположений?
    - 1.4.10. Не было ли неоправданного использования устаревших источников?
    - 1.4.11. Не было ли попытки охватить в выступлении всего и вся?
    - 1.4.12. Не слишком ли широка или узка тема, сложна или проста?

2. Удовлетворила ли Вас структура выступления?
  - 2.1. Соблюдены ли требования к вступлению?
    - 2.1.1. Имел ли место прием привлечения внимания?
    - 2.1.2. Были ли сформулированы конкретная цель ПВ (для слушателей), тезис, анонс?
    - 2.1.4. Не было ли затянуто вступление?
  - 2.2. Удовлетворены ли Вы основной частью выступления?
    - 2.2.1. Удачно ли выбрана композиция?
    - 2.2.2. Не слишком ли много/мало аргументов?
    - 2.2.3. Правильно ли выбраны ценностные направленности аргументов?
    - 2.2.4. Достаточно ли расписана структура каждого аргумента?
    - 2.2.5. Учтен ли «эффект края»?
    - 2.2.6. Индуктивная или дедуктивная аргументация использована?
    - 2.2.7. Были ли использованы элементы контраргументации?
  - 2.3. Удовлетворены ли Вы заключением выступления?
    - 2.3.1. Было ли резюме в заключении вообще?
    - 2.3.2. Закрепляет и усиливает ли заключение впечатление от изложенного?
    - 2.3.3. Не осталось ли от заключения впечатления несерьезности?
    - 2.3.4. Не осталось ли впечатления незаконченности, незавершенности выступления?
3. Удовлетворены ли Вы языком ПВ и речью выступающего?
  - 3.1. Обладает ли выступающий правильностью речи?
  - 3.2. Достаточно ли богат словарный запас?
  - 3.3. Использовались ли в ПВ пословицы, поговорки, афоризмы?
  - 3.4. Целесообразно ли в ПВ применялись слова иностранного происхождения? Разъяснялись ли значения слов, которые могли оказаться затруднительными для данной аудитории?

- 3.5. Показал ли выступающий владение образными средствами?
  - 3.6. Использовались ли в ПВ аналогии, контраст, метафоры, инверсии и др. тропы?
  - 3.7. Не говорил ли выступающий «готовой фразой», штампами?
  - 3.8. Не страдала ли точность передачи информации из-за недостатков использования языковых средств?
  - 3.9. Не допустил ли выступающий злоупотреблений торжественными словами?
  - 3.10. Не было ли выступление перегружено цифрами?  
Оживлял ли выступающий цифровой материал?
  - 3.11. Использовалась ли запись чисел, названий, дат на доске (при наличии)?
4. Справился ли выступающий с волнением?
- 4.1. Репетировал ли, на Ваш взгляд, выступающий перед своим выступлением?
  - 4.2. Не выбила ли выступающего из колеи необходимость сокращения (увеличения) времени выступления (если имела место)?
  - 4.3. Имел ли место визуальный контакт с аудиторией?
  - 4.4. Не был ли выступающий излишне привязан к записям и не читал ли просто заготовленный текст?
  - 4.5. Использовалась ли в ПВ интонация для указания переходов от одних мыслей к другим, от одного раздела к другому? Были ли паузы в речи?
  - 4.6. Не страдает ли выступающий диалектным произношением?
  - 4.7. Не «съедались» ли окончания слов, не искажалось ли их звучание?
  - 4.8. Умело ли использовал выступающий громкость и тембр своего голоса?
  - 4.9. Замедлял ли выступающий свою речь при изложении наиболее важных мест ПВ?
  - 4.10. Не было ли скучным, равнодушным лицо выступающего?
  - 4.11. Использовались ли в выступлении жесты, мимика, позы?

- 4.12. Не злоупотреблял ли выступающий жестикомуляцией?
- 4.13. Удовлетворены ли Вы ответами на вопросы, заданными после выступления?
- 4.14. Не было ли излишней торопливости в изложении?
- 4.15. Уважительно ли относился выступающий к слушателям? Не подчеркивал ли своего превосходства над ними?

**ПРИЛОЖЕНИЕ 5.**  
**ИНТЕРНЕТ-ССЫЛКИ НА ВИДЕО ПУБЛИЧНЫХ**  
**РЕЧЕЙ СТУДЕНТОВ**

1. Карлен Плузян «Быть или не быть смертной казни в России?» – <https://youtu.be/MQMGeY4GBk4>.
2. Илья Шаров "Существует ли дружба между мужчиной и женщиной?" – <https://youtu.be/pEF7w71EEIY>
3. Мария Колосова «Отпуск: палатка или пятизвездочный отель?» – <https://youtu.be/3kjvdFQTB6s> (Плохое качество звука).
4. Дмитрий Озеров «Ломайте стереотипы, или стереотипы сломают вас!» – <https://youtu.be/asG0xD2IC3A>.
5. Илья Ботенов «Феминизм XXI века: нужен или нет?» – <https://youtu.be/dH6prf4W1WQ>
6. Василий Румянцев «Ответственность – путь к успеху!» – <https://youtu.be/Bv8zLUkTqvQ>.
7. Джульетта Читанава "Брак по расчёту: за и против" – <https://youtu.be/euNOLES6CzQ>.
8. Антон Ерофеев "Как речь человека влияет на его успешность?" – [https://youtu.be/Kz\\_FHBOVqXg](https://youtu.be/Kz_FHBOVqXg).
9. Анастасия Зволинская "Кто умнее: мужчины или женщины?" (00:00-04:03) и Егор Фёдоров "Добро не умрёт!" (04:04-10:33) – <https://youtu.be/buxMFIN64h8>.
10. Конкурс ораторов в ИГЭУ «Золотое слово» – <https://youtu.be/P4QAq0sjL84>.

## ОТВЕТЫ НА ЗАДАНИЯ

Ответы на задание

**Текст 1.** В.А. Садовничий, академик РАН, профессор, ректор МГУ имени М.В. Ломоносова. Размышления о Болонском процессе: доклад на Международном семинаре «Россия и европейское пространство высшего образования», Санкт-Петербург, октябрь, 2003 (социально-политическое красноречие; информационная речь; доклад).

**Текст 2.** Поздравительная речь друга новобранцев. Цит. по: Граудина Л.К., Кочеткова Г.И. Русская риторика. — М.: Центрполиграф, 2001. — С.633 (социально-бытовое красноречие, эпидейктическая/воодушевляющая; поздравление).

**Текст 3.** В.В. Путин. Заявление для прессы об окончании саммита Россия — ЕС. Стрельна. Дворец конгрессов. 31 мая 2003 г. (социально-политическое красноречие; эпидейктическая/ воодушевляющая речь; заключительное слово).

Ответы на задание

1. «Круг в доказательстве».
2. «Мнимое следование».
3. «Мнимое следование».
4. «Умышленное заблуждение» в аргументе, а в результате «мнимое следование» в причинно-следственной связи.
5. «Круг в доказательстве».
6. Тезис «Астрология – не шарлатанство».
  - В 1-м аргументе «существует 2000 лет» – «мнимое следование».
  - Во 2-м аргументе «продолжает развиваться» – «предвосхищение оснований» и «мнимое следование».
  - В 3-м аргументе «дает достаточно точные прогнозы» – «от сказанного с условием к сказанному безусловно» в причинно-следственной связи.
7. «Мнимое следование».

8. «Неопределенность тезиса».

- Библиотека в значении «совокупность книг» дает ошибку «круг в доказательстве» в причинно-следственной связи.

- Библиотека в значении «место для хранения книг» дает ошибку «предвосхищение оснований» в аргументе. И кто сказал, что книги в доме должны быть?

9. «Предвосхищение оснований» в аргументе, «мнимое следование» в причинно-следственной связи.

10. Переформулируем фразу с использованием совершенного времени: «Вы – победитель, потому что тщательно ухаживали за своей кожей» – ошибка «мнимое следование».

11. Переведем диалог в утверждение: «Мир был кем-то создан, потому что он не мог появиться сам по себе, из ниоткуда».

Ошибки: в аргументе – «предвосхищение оснований», в причинно-следственной связи – «мнимое следование».

12. «Мнимое следование».

13. «Круг в доказательстве» в причинно-следственной связи, в аргументе – «предвосхищение оснований».

14. «Мнимое следование».

15. «Мнимое следование».

16. «Мнимое следование».

17. «Мнимое следование».

18. В аргументе – «предвосхищение оснований», в причинно-следственной связи – «мнимое следование».

19. В аргументе – «предвосхищение оснований», в причинно-следственной связи – «мнимое следование».

20. «Круг в доказательстве».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изложенный в настоящем учебном пособии материал обобщает знания о видах публичных речей, этапах подготовки к ним, а самое главное – о том, как выстроить композицию всей речи, чтобы быть убедительным. Ведь публичная речь – это умение говорить не только красиво, но и логично, и поэтому большое внимание в учебном пособии уделено видам логических ошибок в аргументах.

Успех публичной речи в значительной мере зависит от умения качественно её произносить, также соблюдать определённые правила поведения, жесты, мимику.

Учебное пособие содержит не только теоретические сведения, но и систему заданий, направленных на освоение разных видов публичных выступлений, аргументации речи, качества произнесения речи, для формирования артистизма выступающего.

Надеемся, что многое из того, что вы замечали или использовали раньше интуитивно, теперь обрело четкую форму и сложилось в целостную систему.

Главное в риторике – практика! Поэтому искренне советуем вам практиковаться, практиковаться и еще раз практиковаться. Успехов!

КОРОВИНА Алина Васильевна

РИТОРИКА  
В СФЕРЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Учебное пособие

*Редактор Т.В.Соловьёва*

Подписано в печать 2017 г. Формат 60x80 <sup>1/16</sup>

Печать плоская. Усл. печ. л. 11,39.

Уч.-изд.л. 10,2. Тираж 300 экз. Заказ №

ФГОУ ВО «Ивановский государственный энергетический университет  
имени В.И. Ленина»,  
153003, г. Иваново, ул. Рабфаковская, д. 34.