

ОСОБЕННОСТИ УБЕЖДАЮЩЕЙ РЕЧИ

ПРОБЛЕМА ПОЛИТИЧЕСКОГО ДИСКУРСА: УЧИТЬСЯ ВЫСТУПАТЬ ПУБЛИЧНО



Татьяна ПЕЧЕНЁВА,
доктор
педагогических наук

Оратор должен быть убежден в той идее, с которой он выступает перед аудиторией. Он должен быть также хорошим актером, чтобы эту идею донести.

В.О. Ключевский

Слова Василия Осиповича Ключевского, известного русского историка, ученого и общественного деятеля, блестящего оратора, отнюдь не случайно взяты эпитафией к статье. В них как в зеркале отражены две основные составляющие мастерства публичного выступления. Действительно, без четкого понимания основной мысли, идеи, которую необходимо не просто донести до слушателей, а буквально «сроднить» с ними, сделать для них «своей», – нет хорошего оратора. Особенно это важно для речи убеждающей, цель которой не столько доказать истинность чего-либо, сколько утвердить свою мысль, свое намерение, привлекая на свою сторону единомышленников. И далее – воздействовать на поступки слушателей, чтобы побудить их к совершению определенного действия.

УБЕЖДЕНИЕ ИЛИ МАНИПУЛИРОВАНИЕ?

Речевое воздействие может носить характер убеждения (слушающий добровольно принимает доводы говорящего) и манипулирования, когда воздействие является скрытой формой принуждения к принятию точки зрения выступающего. Деловому человеку, тем более человеку публичному, необходимо помнить об этом по двум причинам. Во-первых, ему ни в коем случае не следует злоупотреблять манипулированием, ибо это подрывает его репутацию, а при частом использовании сводит риторические усилия к нулю. Во-вторых, выступая в роли слушателя, он сам должен уметь отличить убеждение от манипулирования, дабы не попасть в словесный капкан.

Для понимания особенностей речевого убеждения и манипулирования рассмотрим в целом основные компоненты общественно-политической речи. В первую очередь хотелось бы отметить, что для эффективного выступления важно четко понимать его коммуникативную цель.

Цели речи в общении принадлежит особая роль, ибо именно цель речи управляет каждым говорящим и слушающим,

она определяет всё: содержание речи, жанр (форму) высказывания, отбор языковых средств для его создания и так далее. Чтобы в этом убедиться, прочитаем данные ниже тексты из книги Д. Аксенова и В. Борисова «Говори и властвуй: ораторское искусство для каждого», сопоставляя, с одной стороны, стереотипы в отношении описываемых людей, с другой – коммуникативную цель автора при создании образа.

Текст первый.

«Молодой человек из весьма известной, состоятельной и порядочной семьи поступил в одно из самых престижных учебных заведений страны. Однако он не слишком утруждал себя учебой. Учился он крайне нестабильно, совершенно не уделяя внимания основным дисциплинам. Главным его увлечением было чтение эротической литературы, что наложило глубокий отпечаток на всю его дальнейшую жизнь. Окончив учебное заведение, он, в отличие от своих одноклассников, даже не пытался найти постоянную работу и жил в основном за родительский счет. Он увлекся игрой в карты на деньги, а кроме того, был очень неравнодушен к спиртным напиткам и женщинам. Деньги для игры в карты он добывал случайными заработками. Достаточно поздно он обзавелся семьей, взяв замуж женщину на-

много моложе себя, в результате постоянно испытывал чувство ревности.

Ему удалось получить определенную должность, но он был ею недоволен, поскольку считал себя намного более достойным. Возможно, этому способствовало то, что практически все его одноклассники заняли видные посты на государственной службе. Кто-то из них стал генералом, а кто-то – даже министром. И, вполне вероятно, именно это чувство послужило причиной тому, что молодой человек чуть было не встал на путь государственной измены. Спасло его только то, что он был повышенно суеверен, как и многие люди, не имеющие твердой жизненной позиции. Именно суеверие помогло ему избежать участия в преступлении, направленном на подрыв государственного строя, что, безусловно, кончилось бы для него долгим тюремным заключением.

Окончилась история этого человека весьма печально. В приступе ревности он пытался убить предполагаемого любовника своей молодой жены, но был убит сам. Правоохранительные органы, изучив материалы дела, постарались замять этот инцидент и сделали это успешно.

Из этого мы видим, к чему может привести отсутствие ясных жизненных целей и четких нравственных принципов. Поучительная история этого человека известна практически каждому в России. И звали его... Александр Сергеевич Пушкин».

Текст второй.

«Этот человек родился в небольшом городке, в семье скромных и порядочных людей. С детства он мечтал об одном – стать художником. Однако его родители не имели достаточно средств, чтобы он мог нормально учиться, а потому, занимаясь живописью, молодой человек вел полунищий и полуголодный образ жизни. Он был не лишен таланта живописца, но напрочь не умел торговать. Теперь его картины могут купить только очень состоятельные коллекционеры, а в те годы торговцы картинами, как правило, обманывали его. Началась война, и он пошел добровольцем на фронт. Молодой человек

участвовал во многих сражениях, спасал жизни своих товарищей, сам был ранен... Ничего удивительного, что за храбрость он был удостоен одной из высших наград того времени.

Во время одного из боев он потерял зрение. Конечно, для художника это была ужасная трагедия. И тогда, практически потеряв смысл жизни, он обратился к Богу и дал клятву, что, если зрение к нему вернется, он достигнет успеха. И зрение восстановилось! Закончилась война, и молодой человек приложил максимум усилий, чтобы реализовать свой талант. Как это часто бывает с талантливыми людьми, его обманывали вновь и вновь, и, несмотря на все усилия, он оставался ничем художником.

И тогда молодой человек дал себе обещание посвятить всю свою жизнь борьбе за справедливость. Благодаря своим исключительным личным качествам он сумел сплотить вокруг себя единомышленников, а потом – стать во главе крупной организации. Он проявил себя как блестящий оратор, умный и талантливый руководитель. Его полюбили многие, но те, с кем он боролся, его ненавидели и боялись.

Во время боевых действий, участником которых он оказался, он покончил с собой, предпочтя плену смерть. Разъяренные враги так и не сумели обнаружить его тело, и потому многие соратники долгие годы хранили веру в то, что он жив. До сих пор его помнят многие. Фамилия этого человека – Шикльгрюбер, а в историю он вошел под именем Адольф Гитлер».

Как видим, конкретная коммуникативная цель – создание непривлекательного либо привлекательного образа – в каждом случае определила манеру изложения биографических данных. Например, из текстов следует, что оба молодых человека не очень хорошо учились, но в первом случае «он не слишком утруждал себя учебой, совершенно не уделяя внимания основным дисциплинам», во втором – молодой человек «не мог нормально учиться, потому что вел полунищий и полуголодный образ жизни». Разница в восприятии ощущается сразу.

ПЕЧЕНЁВА

Татьяна Анатольевна.

В 1978 году окончила Витебский государственный педагогический институт. Работала в Белорусском государственном университете физической культуры, Белорусском государственном университете.

С 2005 года – проректор по учебно-воспитательной работе Академии управления при Президенте Республики Беларусь.

В 1994 году защитила кандидатскую диссертацию. В 2003 году присуждена ученая степень доктора педагогических наук.

Сфера научных интересов: культура речи, методика преподавания русского языка, проблемы профессиональной и межличностной коммуникации.

Автор более 100 публикаций, в том числе 15 учебных пособий, рекомендованных Министерством образования Республики Беларусь.

Исходя из коммуникативной цели, восстание декабристов в 1825 году можно назвать высочайшим проявлением гражданственности, а можно, как в первом тексте, – «преступлением, направленным на подрыв государственного строя».

Точно так же, преследуя определенные цели, можно выдать чудовищную трагедию, Вторую мировую войну, за целенаправленное выполнение обещания «посвятить всю свою жизнь борьбе за справедливость».

Не случаен в данных текстах и отбор лексических средств. В одном случае слова и выражения «нестабильно», «чуть было не встал на путь государственной измены», «в приступе ревности пытался убить» формируют у читателя явно негативное отношение, в другом случае мы невольно симпатизируем человеку, образ которого рисуется выражениями «был не лишен таланта», «пошел добровольцем на фронт», «сумел сплотить вокруг себя единомышленников» и тому подобными.

Итак, первый важный шаг при создании эффективного публичного выступления – определение коммуникативной цели.

Исходя из основной коммуникативной задачи – убедить, можно целенаправленно реализовать:

- согласие/несогласие; одобрение/опровержение; порицание; безличное/адресное обвинение; разоблачение; дискредитацию; размежевание; консолидацию; неявную/явную пропаганду;
- внушение; неявную/явную самопрезентацию; отвод критики, обвинений (смягчение позиции); призыв способствовать тому или иному решению; обязательство совершить что-либо; побуждение к действию и тому подобное.

Эффективность речи и определяется тем, насколько плодотворно была реализована коммуникативная цель. Немаловажная роль при этом отводится зачину речи.

Выдающийся судебный оратор Анатолий Федорович Кони считал зачин «самым ответственным и трудным моментом в речи». Он учил, что первые слова должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны, они должны «зацепить» внимание слушателей.

Такой «зацепкой» может стать, например, цитата. Начинать свою речь с цитат хорошо по нескольким причинам: их легко найти и легко подогнать под нужную тему. Удобными в этом отношении могут стать, например, высказывания мастера афоризмов Конфуция, жившего в V веке до нашей эры: «Легче зажечь одну маленькую свечку, чем проклинать темноту»; «Не происходит изменений лишь с высшей мудростью и низшей глупостью»; «Когда пути неодинаковы, не составляют вместе планов»; «Блажен, кто ничего не знает: он не рискует быть непонятым».

Или следующие изречения известных философов, поэтов, общественных деятелей: «Мой пессимизм является как раз формой оптимизма» (Жан Кокто); «Речь идет не о том, чтобы предвидеть будущее, а о том, чтобы творить его» (Дени де Ружмон); «Чтобы испортить отношения, достаточно начать выяснять их» (Антонио Поркья); «Расхождение взглядов может служить превосходной общей платформой» (Лешек Кумор); «Говорят, что истина лежит между двумя противоположными мнениями. Нет, это не так. Там лежит проблема» (Иоганн Вольфганг Гёте).

Еще одним способом эффективного начала является постановка вопросов. Например: «*Как и с чем нам бороться? С обстоятельствами, мешающими перестраиваться нашей жизни, с людьми, воплощающими старые, отжившие представления о том, как должно развиваться наше общество или (пауза) с собственной инертностью мышления?*»



Риторические вопросы замечательно привлекают внимание слушателей, побуждают их к участию в обсуждении темы. Можно, например, по-разному относиться к личности В. Жириновского, но трудно отрицать тот факт, что он мастер риторических вопросов.

Разновидностью риторического вопроса является дубитация – ряд вопросов к воображаемому собеседнику, служащих для постановки проблемы и обоснования формы рассуждения. Этот прием использован, например, Хиллари Клинтон в речи, произнесенной накануне 42-й годовщины так называемого «кровавого воскресенья» (Bloody Sunday), ставшего кульминацией борьбы американцев за свои гражданские права. Это выступление цитируется в статье А. Халатян «Речевое поведение кандидатов от демократической партии США в предвыборной кампании: гендерный подход»: «*Как мы можем отдыхать, в то время как нищета и неравенство продолжают расти? Как мы можем спокойно спать, в то время как 46 миллионов наших сограждан не имеют медицинской страховки? Как мы можем быть довольны, когда наша экономика предлагает слишком мало рабочих мест, слишком малое увеличение заработной платы и слишком много долгов? Как мы можем пожимать плечами и говорить, что это не касается нас, когда слишком многих наших детей школы плохо готовят к поступлению в колледж и когда наши дети не могут себе позволить обучение в них?»*

Выполняя роль зачина, дубитация сразу высвечивает те или иные грани проблемы. Причем создается иллюзия, что это происходит не только на глазах у слушателя, но и при его участии. Благодаря своим интонационным особенностям дубитация формирует очень динамичное вступление.

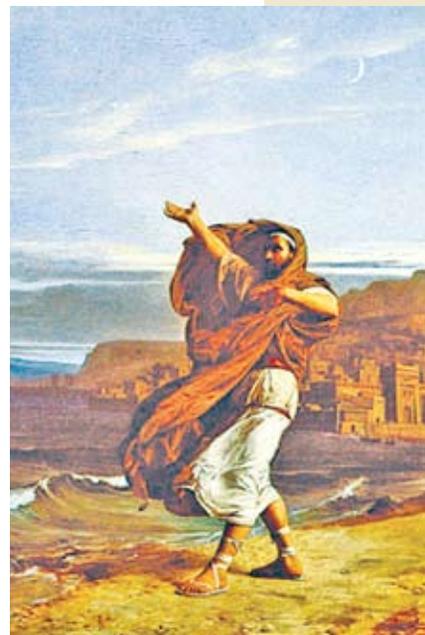
Выразительна также объективизация – вопрос, на который оратор отвечает сам. Подобный прием позволяет просто и быстро продвинуть рассуждение, он является своего рода переходом, «мо-

стиком» к изложению тезиса. Смена утвердительной интонации на вопросительную позволяет сразу завоевать внимание слушателей, создав иллюзию диалога.

Иногда, чтобы привлечь внимание слушателей и плавно «ввести» их в проблему, уместно... рассказать историю. Истории, как правило, любят все – особенно если они реальны, персональны и подходят к ситуации. Подобную историю мастерски использовала в начале своей речи о культуре Александра Йорк, основатель и президент фонда Американского возрождения в XXI веке. Выступление процитировано в книге Малкольма Кушнера «Умение выступать на публике для «чайников»: *«Какое текущее положение дел с нашей культурой? Чтобы ответить на этот вопрос, позвольте рассказать вам одну историю из жизни.*

Несколько лет назад я восстанавливалась после теннисной травмы, и мне пришлось регулярно заниматься с персональным тренером. Как раз в то время вышел новый бродвейский мюзикл, вновь пробудивший интерес публики к бессмертной книге Виктора Гюго «Отверженные», сюжет которой и лег в его основу. Ньюйоркцы бросились читать и перечитывать роман – в метро и автобусах, в банковских очередях и приемных врачей, и даже во время занятий спортом. Однажды в одном суперэлитном фитнес-центре я сама увидела женщину, которая самозабвенно читала эту великую книгу, положив ее на руль велотренажера.

Проходивший мимо тренер – мужчина лет тридцати, имеющий степень



Демосфен, упражняющийся в ораторском искусстве. Картина Жана Леонгарда Жюно

бакалавра, – был заметно удивлен таким поведением. Он резко остановился и спросил: «Они что, уже издали его книгой?»

Так почему бы и нам не спросить: «Каково же состояние культуры в стране, где подобный вопрос может быть задан выпускником колледжа?»

Подготовить отличное вступление помогают также факты или исторические события, которые имеют отношение к теме. Использование их не только привлекает внимание слушателей, но и сразу вызывает невольное уважение к эрудиции выступающего.

Во вступлении можно использовать и любой факт, связанный с датой произнесения речи. Праздничный ли это день? День ли это рождения известной личности? Может быть, в этот день была придумана электрическая лампочка? Любые события, которые произошли в этот день, можно каким-то образом «приспособить» к своей теме.

Джон В. Р. Булл, заместитель редактора Philadelphia Inquirer, использовал эту возможность в своем выступлении под названием «Свобода печати: может ли она выжить?»: «Сегодняшний день помечен на моем календаре как «Традиционный день Колумба», что дает нам отличный повод вспомнить о событиях пятисотлетней давности. Именно в этот день началось путешествие, следствием которого стало появление Соединенных Штатов Америки. Через много лет журнал Time назвал эту страну «отважным экспериментом демократии, который стал символом индивидуальной свободы людей всего мира». Однако сегодня, когда мы вспоминаем об этом «отважном эксперименте», видны явные признаки того, что нам не удалось создать долговечный монумент свободе. Нам не удалось сохранить те ее блага, которые мы считали достойными вечного почтения. Неизменные конституционные гарантии – свобода слова, прессы и собраний – испытывают сегодня такое давление, какое редко испытывали на протяжении всей 215-летней истории нашей страны».

Отличным источником материала для такого рода вступлений служат настольный перекидной календарь либо соответствующие интернет-рассылки.

Интересным может стать начало, в котором подчеркнута значимость обсуждаемой проблемы и при этом искусно обыграны словосочетания, слова, буквы, определяющие ключевое понятие, например: «Сегодня я хочу поговорить с вами о милосердии. Буква «М» в этом слове символизирует мир. Никто не станет отрицать значение мира для нашей жизни, точно так же как и значение сердечности в отношениях с людьми...»

Универсальным и очень «выигрышным» началом общественно-политической речи является демонстрация знаний о публике: «Я уверен, что тема, затронутая мною, особенно важна (актуальна) для вас, потому что...», «Я убежден, что эта проблема не может оставить вас равнодушными (близка вам), потому что...» И далее следует указание на то, что является наиболее важным для собравшихся: жизненная безопасность, работа, дети, карьера, престиж и тому подобное.

Людам всегда льстит, когда выступающий видит в них не безликую массу: они всегда оценят время, затраченное оратором на изучение состава, интересов и запросов аудитории. Потом, когда оратор перейдет к основной части выступления, к тому, что, собственно, ему от аудитории нужно, его слова будут восприняты с большим пониманием.

Одной из разновидностей подобного начала является воспоминание о чем-то сближающим с аудиторией (местность, учебное заведение, общий род деятельности на каком-то этапе, общие увлечения).

Иногда уместно выступление, затрагивающее особенно острый проблемный вопрос, начать с комплимента собравшимся. Важно в этом комплименте отметить то, что больше всего ценится в данной аудитории, чем она выделяется, однако лучше сделать вид, что комплимент родился спонтанно, когда был бро-

...Удачная шутка способствует быстрому установлению контакта оратора с аудиторией, смягчает возможную напряженность в общении, предотвращает потенциальную или реальную агрессию. Более того – она может помочь преодолеть собственный страх.

шен первый взгляд на слушателей. При этом желательно помнить, что хорошим считается не прямой, «в лоб», комплимент, а умело «вплетенный» в первые предложения. Поэтому: встраивайте слова-комплименты в общую фразу и не делайте до и после них пауз; конструируйте фразу так, чтобы после комплимента следовал содержательный текст; чем длиннее общая фраза после слов-комплиментов, тем лучше.

Особо хотелось бы сказать о шутке, которую также можно использовать в роли зачина. Удачная шутка способствует быстрому установлению контакта оратора с аудиторией, смягчает возможную напряженность в общении, предотвращает потенциальную или реальную агрессию. Более того – она может помочь преодолеть собственный страх. Однако, безусловно, в процессе использования юмора как инструмента воздействия нужно учитывать возрастные, половые, культурные, социальные и другие особенности целевой аудитории. Нельзя шутить на темы национальной принадлежности и вероисповедания!

И наконец, если у выступающего нет «домашних заготовок» для удачного зачина, он всегда может воспользоваться специальными речевыми формулами начала «убеждающих» фраз: «*Давайте согласимся...*»; «*Будем откровенны...*»; «*Нет сомнения в том, что...*»; «*Никто не станет возражать против общеизвестного факта...*»; «*Я бы и не стал сегодня выступать, если бы не...*»; «*Хорошо известно, что...*»; «*Не приходится спорить с тем, что...*»; «*Сегодня каждый знает...*»; «*Логично предположить, что...*»; «*Уже доказано, что...*»; «*Ситуация требует, чтобы...*»; «*Разумно будет...*». Эти речевые формулы, правда, носят немного манипулятивный характер, но в случае непредвиденного выступления вполне могут выручить.

КАК ИЗБЕЖАТЬ ОШИБОК

В контексте разговора о зачине убеждающей речи хотелось бы предостеречь от некоторых типичных ошибок.

1. Нельзя допускать расхождения между тем, ЧТО говорится, и тем, КАК это произносится. Аудитория обладает безошибочным чутьем в отношении того, что касается настроения оратора и его самочувствия. И если он начнет говорить «Здравствуйтесь, как я рад вас всех видеть...» дрожащим неуверенным голосом, нервно перебирая пальцами пуговицы на костюме, у слушателей моментально появится недоверие и к сказанному, и к личности говорящего.

2. Нежелательно оправдываться, причем за всё:

- за то, что не собирались выступить, а вот решились;
- за то, что у вас нет опыта публичных выступлений;
- за то, что не имели времени достаточно подготовиться;
- за невнятный голос;
- за внешний вид;
- за плохое качество слайдов, презентации и тому подобное.

Публике безразличны оправдания. Если выступление интересное, какие-то мелкие огрехи оратора будут не замечены либо приняты очень снисходительно. Если же действительно есть нечто, о чем вы сожалеете, можно просто сказать: «Я сожалею о том, что...» Но лучше всего – суметь превратить недостаток в достоинство: «У меня сегодня несколько простуженный голос, поэтому прошу вас сдвинуться и сесть ко мне поближе. Таким образом, сплотившись еще больше, мы продемонстрируем, что мы все – одна команда, работающая в тесном взаимодействии».

В заключение нельзя не сказать об очевидном: хорошо продуманное вступление еще не обеспечивает успеха всего выступления. Бывает, оратор оригинально начал свое выступление, заинтересовал слушателей, но постепенно их внимание ослабевает, а затем и пропадает. Перед человеком, стремящимся воздействовать на убеждения слушателей, стоит очень важная задача: не только привлечь внимание слушателей, но и сохранить его до конца речи. Поэтому очень ответственным моментом является главная часть выступления, в которой, собственно, и реализуется основная коммуникативная цель. ■