

Риторика и Культура речи



Краткий обучающий курс

www.autodidactus.ru

Оглавление

ПОНЯТИЯ РИТОРИКИ И КУЛЬТУРЫ РЕЧИ	3
КОММУНИКАТИВНЫЕ КАЧЕСТВА РЕЧИ	6
СТИЛИ ЯЗЫКА	12
ТЕХНИКА РЕЧИ.....	18
КУЛЬТУРА ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ	20

ПОНЯТИЯ РИТОРИКИ И КУЛЬТУРЫ РЕЧИ

Умение произносить эмоциональные убедительные речи ценится ещё с античных времен, когда красноречие по важности приравнивалось к знанию грамоты. Ораторское мастерство считалось искусством, поскольку оратор способен был завладевать умами при помощи мастерски подобранных слов и оборотов речи. Оратор (в пер. с лат. «говорить») — человек, произносящий публичную речь, — основное понятие риторики. Становление риторики как науки произошло в Древней Греции в V в до н.э. и было связано с потребностями демократического общества высочайшей культуры.

Риторика (в пер. с греч. — «ораторское искусство») — филологическая дисциплина, изучающая искусство речи, правила построения художественной речи, ораторское искусство, красноречие.

Ораторская речь возможна только при наличии говорящего и слушающих, следовательно основная цель риторики — научить успешному общению.

Различные дефиниции риторики заключают в себе следующие идеи.

Искусство мыслить. Речь и мышление неразрывно связаны. Обучение речи в риторике всегда предполагало обучение мыслить (и мыслить нравственно), выражать в слове свое мировоззрение, свою позицию относительно чего-либо. Риторика с этой точки зрения являет собой мыслетворчество, основываясь на философии и этике. Без философско-этической базы обучение риторике превращается в пустословие.

Искусство совершенной речи. Убедительной, украшенной, уместной, эффективной, целесообразной и т.д. Все перечисленные качества могут быть взяты под сомнение, т.к. всякая «красивая» или «убедительная» речь может быть обращена, что называется, «во зло»... Тем не менее, каждая эпоха рождает свой риторический (коммуникативный) идеал. Поэтому возможно говорить о том, что риторика формирует через стиль речи стиль жизни. В соответствии со стремлением человека к совершенному Слову целесообразно назвать риторику учением о совершенной речи. Определенное умение, техническая «выучка», практическая «ловкость» владеть мыслями и словами в разных ситуациях общения.

Учение о речевом воспитании личности. Речь – показатель характера, настроений, интеллектуальных способностей, мировоззрения человека, следовательно, речевое развитие способствует формированию всей личности человека,

прежде всего — его идеологии, знаний, жизненной позиции, умения выражать и защищать свою позицию словом. От культуры общения во многом зависит эффективность общения между людьми.

Фундаментальное учение о речи. Исследование законов и правил построения всех родов, видов и жанров речи (словесности) в развитом современном информационном обществе. Отбор культурных образцовых текстов для создания норм речи и обучения языковой личности.

Культура речи – чисто русский феномен, национальный термин, введенный в русскую науку в 20-30-е годы Г.О.Винокуром, В.В.Виноградовым, С.И.Ожеговым. Он отсутствует в иностранных филологиях в силу специфичности проблем, рождаемых самой конструкцией русского языка. Культура речи понималась у нас только как учение о литературной норме – и добавлять в нее идеологическо-содержательные компоненты было опасно. Свидетельством тому — прекращение всяких исследований по ораторскому искусству, начиная, по крайней мере, с 30-х годов.

Когда в современные вузовские программы был введен предмет «культура речи», в новых учебниках основным понятием культуры речи являлась языковая норма. Большинство современных программ по преподаванию данной дисциплины, введенной ныне во все вузы России, ограничено нормативной тематикой. Между тем, для большинства педагогов и учащихся смысл предмета «культура речи», конечно, состоит в развитии культуры языковой личности в целом, формировании образа ратора (говорящего или пишущего) как высококвалифицированного профессионала-речевика.

Чтобы осуществить переход к культуре речи, как учению об эффективной речи общества и личности, необходимо уяснить, что такое культура в отношении к речи и что такое общественная речь. Понятия риторика и культура сопоставляются не случайно. Главная идея филологии – устройство жизни и совершенствование человека через язык. Язык интересует филолога не просто как система знаков, а как перспективное приложение к его практическому применению.

Цель риторики и культуры речи – совершенствовать через стиль речи стиль жизни. Стиль жизни формируется стилем речи. В стиле речи – богатство или бедность мысли, вкус или безвкусица слова, изящество или убожество звукоизвлечения.

Культура речи – это раздел филологической науки, изучающий речевую жизнь общества в определенную эпоху и устанавливающий на научной основе правила пользования языком как основным средством общения людей, орудием формирования и выражения мыслей. Иными словами, словосочетания «культура речи» в этом значении – это учение о совокупности и системе коммуникативных качеств речи.

Первое значение словосочетания «культура речи» определяет предмет изучения определенной отрасли филологии. Второе и третье значение определяют культуру речи как совокупность и систему ее нормативных коммуникативных качеств.

Исследователи выделяют три аспекта культуры речи: нормативный, коммуникативный и этический. Первый, важнейший аспект – нормативный. Языковая норма – это центральное понятие культуры речи. Культура речи, прежде всего, предполагает соблюдение норм литературного языка, которые воспринимаются его носителями, говорящими или пишущими, в качестве «идеала», образца. Норма является главным регулятором речевого поведения людей. Однако это необходимый, но недостаточный регулятор, потому что одного соблюдения предписаний нормы не хватает для того, чтобы устная или письменная речь оказалась вполне хорошей, т. е. удовлетворяла все потребности коммуникации. Можно привести большое количество самых разнообразных по содержанию текстов, безупречных с точки зрения литературных норм, но не достигающих цели. Обеспечивается это тем, что норма регулирует в большей мере чисто структурную, знаковую, языковую сторону речи, не затрагивая важнейших отношений речи к действительности, обществу, сознанию, поведению людей. Поэтому вторым важным качеством культуры речи является коммуникативная целесообразность – это умение находить, в языковой системе для выражения конкретного содержания в каждой реальной ситуации речевого общения адекватную языковую форму. Выбор необходимых для данной цели и в данной ситуации языковых средств – основа коммуникативного аспекта речи.

С коммуникативной целесообразностью тесно связан и третий – этический аспект культуры речи. Коммуникативная целесообразность как критерий культуры речи касается как формы выражения мысли, так и ее содержания. Этический аспект культуры речи предписывает знание и применение правил языкового поведения в конкретных ситуациях таким образом, чтобы не унижить достоинства участников общения. Этические нормы общения предусматривают со-

блюдение речевого этикета. Речевой этикет включает речевые формулы приветствия, просьбы, вопросы, благодарности, поздравления, обращения на «ты» и «вы», выбор полного или сокращенного имени, формулы обращения и т. д. Этический компонент культуры речи накладывает строгий запрет на сквернословие в процессе общения и другие формы, оскорбляющие достоинство участников общения или окружающих людей. Все вышеизложенное позволяет принять предложенное Е. Н. Ширяевым определение культуры речи: «Культура речи - это такой выбор и организация языковых средств, которые в определенной ситуации общения при соблюдении современных языковых норм и этики общения позволяют обеспечить наибольший эффект в достижении поставленных коммуникативных задач».

Культура речи - это степень владения языковыми нормами (в области произношения, ударения, словоупотребления и грамматики), а также умение пользоваться всеми выразительными средствами языка в разных условиях общения (коммуникации) и в соответствии с поставленными целями в содержании высказываний.

Кроме того, культура речи - это и специальная лингвистическая дисциплина, направленная на изучение и совершенствование литературного языка как орудия национальной культуры, хранителя духовных богатств народа.

Наука о культуре речи обобщает положения и выводы нормативной грамматики и стилистики с целью живого оперативного воздействия на языковую практику.

Среди различных подходов к оценке речи (и ее эффективности в частности) наиболее продуктивным представляется подход с позиций анализа степени соответствия речи условиям общения и коммуникативным задачам речевых партнеров, то есть с позиций коммуникативной целесообразности.

КОММУНИКАТИВНЫЕ КАЧЕСТВА РЕЧИ

Чтобы письменная и устная речь была воспринята читающим или слушающим именно так, как мы этого хотим, она должна соответствовать условиям общения и коммуникативным задачам речевых партнеров, то есть должна быть коммуникативно целесообразной.

Коммуникативная ситуация и ее составляющие тесно связаны с коммуникативными качествами речи. Коммуникативные качества речи - параметры, ко-

торые охватывают все аспекты текста, а их соотношение и степень проявления в тексте зависят от жанра и стиля высказывания.

По Б. Н. Головину коммуникативные качества речи — это реальные свойства ее содержательной или формальной стороны; именно система этих свойств определяет степень коммуникативного совершенства речи. К основным коммуникативным качествам речи относят: правильность, точность, логичность, понятность, уместность, чистота, богатство и выразительность.

ПРАВИЛЬНОСТЬ

Под правильностью речи понимают её соответствие нормам литературного языка:

- орфоэпические нормы (правильное произношение; регулируются орфоэпическими словарями)
- лексические нормы (правильное словоупотребление в соответствии с лексическими значениями слов; регулируются толковыми, фразеологическими словарями)
- грамматические нормы (правильное образование грамматической формы слова и согласование слов в предложении; регулируются словообразовательными словарями)
- орфографические нормы (правильное оформление письменной речи; регулируются орфографическими словарями)
- стилистические нормы (правильное построение речи в соответствии с функциональным стилем; регулируются стилистическими словарями).

ТОЧНОСТЬ

Под точностью речи обычно понимают и знание предмета высказывания, темы речи (так называемая, предметная точность), и четкое соответствие между употребляемыми в речи словами и теми значениями, которые закреплены за ними в языке (точность понятийная).

Предметная неточность — понятие редкое, связано с наличием в речи фактических ошибок.

К понятийной же неточности относятся:

- ошибки, допущенные из-за незнания значений слов,
- не различение смысловых оттенков слов

- ошибочное употребление паронимов (например, эффектный и эффективный, сытый и сытный, существо и сущность и т. п.)
- нарушение лексической сочетаемости слов (например, поднять тост, закадычный враг, одеть шапку).

ЛОГИЧНОСТЬ

Логичностью называют коммуникативное качество речи, предполагающее ясное, точное и непротиворечивое высказывание.

Грамотно построенная речь соответствует логическим законам доказательности и аргументированности. Эти законы прежде всего распространяются на словесное определение понятий, логические выводы, доказательства своей точки зрения в процессе ведения полемики.

Основные законы логики:

Закон тождества — всякая мысль в процессе рассуждения должна быть тождественна самой себе, т. е. любая мысль в процессе рассуждения должна иметь определенное устойчивое содержание, чтобы не произошла подмена понятия.

Закон непротиворечия — два несовместимых друг с другом суждения не могут быть одновременно истинными; по крайней мере одно из них необходимо ложно.

Закон исключенного третьего — два противоречащих суждения не могут быть одновременно ложными, одно из них необходимо истинно.

Закон достаточного основания — всякая мысль признается истинной, если она имеет достаточное основание. Достаточным основанием мыслей может быть личный опыт или другая, уже проверенная и установленная мысль (факт и т. д.), из которой с необходимостью вытекает истинность данной мысли.

Чем доказательнее речь оратора, тем эффективнее восприятие слушателей, тем более создается уверенность в надежности и достоверности услышанной информации. Общеизвестно, кто ясно (логично) мыслит, тот ясно говорит.

Логическая схема доказательства чаще всего строится из 3 элементов: 1. Тезис - это исходное положение, истинность которого стремится доказать автор. Формулируя тезис, следует помнить, что он должен быть ясным и четким, не содержать в себе противоречия. Расплывчатость тезиса или его подмена являются наиболее типичными ошибками в речи.

2. Аргумент - это логический довод, истинность которого проверена и доказана практикой. Аргумент является необходимой частью всякого доказательства. Наиболее сильным аргументом в процессе доказательства являются факты, истинность которых не подвергается сомнению.

3. Доказательство по способу рассуждения может быть прямым или косвенным. При опоре на прямой способ доказательства аргументы непосредственно обосновывают истинность тезиса.

ПОНЯТНОСТЬ

Понятность речи — это доходчивость, доступность речи для тех, кому она адресована. Соблюдать данное требование необходимо потому, что оно связано с действенностью, эффективностью устного слова. Понятность речи определяется, прежде всего, отбором речевых средств, использованием слов, известных слушателям. Понятность речи тесно связана с её точностью и логичностью.

УМЕСТНОСТЬ

Уместность речи — соответствие коммуникативного намерения конкретике ситуации, условиям пространственно-временной организации обращения (общения) и требованиям речевого этикета.

Соблюдение уместности речи предполагает знание стилей литературного языка, закономерностей словоупотребления, свойственных им, знание стилистической системы языка.

В условиях общения в зависимости от конкретной речевой ситуации, характера сообщения, цели высказывания то или иное коммуникативное качество может оцениваться по-разному — положительно или отрицательно.

Различают следующие аспекты уместности речи:

- стилевая — построение речи, словоупотребление в соответствии с выбранным стилем (о стилях языка см. ниже)

- ситуативно-контекстуальная — употребление языкового материала в зависимости от ситуации общения, стиля высказывания, задач речевого общения. например, употребление профессиональных терминов неуместно при общении представителей разных профессий; также неуместным будет употребление в общении с детьми слов, которых они ещё не знают и не понимают в силу своего возраста.

- личностно-психологическая — предполагает внутреннюю вежливость, тактичность, отзывчивость, заботливое отношение к собеседнику, умение вовремя подумать о его настроении, учесть его индивидуально-психологические особенности, умение найти в той или иной ситуации нужное слово, необходимую интонацию, способствует установлению правильных взаимоотношений собеседников

ЧИСТОТА

Чистота речи предполагает отсутствие в ней элементов, чуждых литературному языку, а также отвергаемых нормами нравственности слов и выражений. Засоряют речь такие элементы как:

- диалектизмы – слова, свойственные определенной системе (в народном языке определенной территории они не являются неправильными),
- Слова-паразиты — слова, каждое из которых само по себе не вызывает никакого осуждения, но употребленные без необходимости, например: значит, вот, видите ли, собственно говоря, так сказать и т. п.,
- Просторечные слова — грубоватые слова отрицательно-оценочного содержания, свойственные простой, непринужденной или даже грубоватой устной речи. В толковых словарях имеется помета (простореч.), т.е. просторечное слово. К просторечным близки слова с пометой (вульг.), т.е. вульгарные, что означает: данное слово из-за своей грубости не должно употребляться в литературной речи,
- Жаргонизмы — слова, характерные для какой-то группы людей (социальной, профессиональной и т.п.), обычно искаженные, например молодежный жаргон, воровской, театральный и т. п.,
- Канцеляризм – это слово, словосочетание и даже целое высказывание из официально-деловой речи, употребляемое по инерции как устойчивый штамп, шаблон, например: остановлюсь на вопросе, остановлюсь на недостатках, на успеваемости; продумать вопрос, поднять вопрос, поставить вопрос.

БОГАТСТВО

Богатство речи отдельного человека определяется тем, каким арсеналом языковых средств он владеет и насколько умело в соответствии с содержанием, темой и задачей высказывания пользуется ими в конкретной ситуации.

Чем большим количеством лексем владеет говорящий (пишущий), тем свободнее, полнее и точнее он может выразить свои мысли и чувства, избегая при этом ненужных, стилистически немотивированных повторений. Словарный запас отдельного человека зависит от ряда причин (уровня его общей культуры, образованности, профессии, возраста и т.д.), поэтому он не является постоянной величиной для любого носителя языка. Ученые считают, что современный образованный человек активно употребляет в устной речи примерно 10–12 тысяч слов, а в письменной – 20–24 тысячи. Пассивный же запас, включающий и те слова, которые человек знает, но практически не употребляет в своей речи, составляет примерно 30 тысяч слов.

Богатой делают речь афоризмы, пословицы, фразеологизмы и крылатые выражения. Умение пользоваться словообразовательными и фразеологическими возможностями языка значительно обогащает речь, позволяет создавать лексические и семантические неологизмы, в том числе – индивидуально-авторские.

ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬ

Выразительная речь – это речь, способная поддерживать внимание, возбуждать интерес слушателя (или читателя) к сказанному (написанному). Главное условие выразительности – наличие у автора речи своих чувств, мыслей, своей позиции, своего стиля. Выразительность обычно подразумевает оригинальность, неповторимость, неожиданность. В этом плане выразительная речь – речь всегда новая, «свежая», творческая. Именно этим она способна вызвать интерес и одобрение у тех, кому она предназначена.

Основным средством выразительности устной речи является интонация (высота, сила, тембр, темп речи, паузы). Интонация позволяет подчеркнуть логическую и эмоциональную значимость высказывания. Чем ярче эмоциональная отзывчивость человека, тем богаче его речь мелодичной выразительностью. Речь, лишенная должных мелодичных акцентов, бесчувственна. Для того, чтобы речь была выразительной, используют пословицы, поговорки, афоризмы, а также тропы: метафоры, сравнения гиперболы, эпитеты. Однако следует помнить, что этими изобразительными средствами не следует злоупотреблять.

СТИЛИ ЯЗЫКА

В современном русском литературном языке разграничивают следующие стили речи: разговорный (язык, который мы используем при живом, устном общении), официально-деловой (для документов), художественный (стиль художественной литературы), научный (язык научных работ: докладов, рефератов, где часто используются термины), публицистический (язык средств массовой информации).

Каждому из указанных стилей присущ особый, специфичный набор слов, поэтому заметнее всего различие между ними проявляется именно в лексике.

Публицистический стиль

Целью публицистического стиля речи является информирование, передача общественно значимой информации с одновременным воздействием на читателя, слушателя, убеждением его в чем-либо, внушением ему определенных идей, взглядов, побуждением его к определенным поступкам, действиям.

Сферой употребления публицистического стиля речи считаются общественно-экономические, политические и культурные отношения.

Жанры публицистики — статья в газете, журнале; очерк; репортаж; интервью; фельетон; ораторская речь; речь в суде; выступление по радио, телевидению, на собрании; доклад.

Публицистический текст чаще всего строится как научное рассуждение, что сближает его с научным стилем речи, но в лаконичном, простом и доступном изложении для широкого круга слушателей.

Для усиления воздействия на читателя или слушателя в нем используются и художественно-выразительные средства языка (метафоры, эпитеты), фразеологические обороты, иногда слова, имеющие разговорную окраску, что сближает публицистический текст с художественным.

Наличие эмоциональных речевых стандартов, которые появляются вследствие повторяемости или ограниченности тем, призывность, лозунговый характер, «эффект новизны», т. е. стремление к необычным, свежим словосочетаниям, — характерные особенности публицистики.

Художественный стиль

Этот стиль речи предназначен для создания художественных, поэтических образов, эмоционально-эстетического воздействия, и все языковые средства, включаемые в художественное произведение, меняют свою первичную функцию, подчиняются задачам данного художественного стиля. Его отличают:

- средства художественной выразительности (эмоциональность)
- многообразии стилевой окраски
- разнообразии синтаксических средств
- синтез всех стилей (но не смешение!)
- проявление творческой индивидуальности автора

Жанры в художественной литературе относятся к одному из трёх родов в зависимости от характера изображаемого: эпосу, лирике или драме.

Разговорный стиль речи

Под разговорным стилем речи понимают обычно особенности и колорит устно-разговорной речи носителей литературного языка. Разговорный стиль представлен как в устной, так и в письменной форме — записки, частные письма.

Особенности:

1. Неофициальность, непринужденность, фамильярность
2. Много слов и фразеологизмов с экспрессивно-эмоциональной окраской (фамильярных, ласкательных, неодобрительных, иронических). Практически не используются слова иноязычного происхождения, термины, абстрактная лексика, книжные слова. Подавляющее количество используемых в разговорном стиле речи слов — слова общеупотребительные, нейтральные.
3. Наблюдается ряд словообразовательных особенностей разговорного стиля, что связано с его *экспрессивностью и оценочностью*. Широко употребляются слова с суффиксами субъективной оценки со значением ласкательности, неодобрения, увеличительное и т.д. (*лапушка, деточка, домище*); с окраской разговорности: *-к-* (*свечка*), *-яга* (*работяга*), *-ятина* (*бредятина*), *-ша* (*докторша*); а также прилагательные с оценочным значением (*глазастый, малюсенький*); глаголы (*пошаливать, здороветь*). Для усиления экспрессии используется удвоение слов (*черный-пречерный, много-много*).
4. Достаточно распространено употребление притяжательных прилагательных *папина книга* (вместо *книга папы*); форм родительного и пред-

ложного падежей, оканчивающихся на -у: *из дому, в отпуску* (вместо *из дома, в отпуске*).

5. Активность некнижных средств языка (просторечие, диалект, жаргон)

6. Для синтаксиса характерны простые предложения, неполные, неоформленные конструкции, свободный порядок слов, т. к. речь неподготовленная, спонтанная.

8. Прерывистость, непоследовательность

Жанры: диалог, беседа, поговорки, записки, письма.

Официально-деловой стиль речи

Официально-деловой стиль речи употребляется в сфере правовых, служебных, производственных отношений, его отличают:

1. точность, не допускающая иного толкования; Точность формулировок для законодательных текстов проявляется прежде всего в употреблении специальной терминологии, в однозначности нетерминологической лексики. Типичная особенность деловой речи — ограничение возможности синонимической замены; повторяемость одних и тех же слов, преимущественно терминов. Строгий порядок слов в предложении;

2. неличный характер; тон изложения должен быть нейтральным, хотя в документе допускается выражение просьбы или благодарности. Но личный момент сводится к минимуму;

3. стандартизованность, стереотипность построения текста; стандартизованность этого стиля характеризуется обилием устойчивых оборотов деловой речи: *по истечении срока, в установленном порядке, обжалованию не подлежит, в соответствии с положениями статьи закона*;

4. долженствующе-предписывающий характер. Предписывающий характер деловых документов побуждает к использованию неопределенной формы глагола, иногда цепочек глаголов — взаимосвязанных инфинитивов. Для усиления категоричности используются стилистически окрашенные наречные слова: *необходимо решительно устранять, обязан беспрекословно выполнять*;

5. изложение или констатирует или утверждает;

6. используются готовые языковые формулы, речевые стандарты, шаблоны, клише. Например: *в целях улучшения...*

7. В официально-деловом стиле речи активно используют инфинитивы, наречия, отглагольные существительные (*провести расследование, оказать помощь*).

8. Широко распространено употребление страдательных конструкций (*было проведено, помощь оказана*).

5. В официально-деловом стиле речи преимущественно используются простые предложения (*Обращаем Ваше внимание на...*). Из сложных предложений наиболее распространены бессоюзные и сложноподчиненные предложения с придаточными изъяснительными, определительными, условными, причины, цели. В официально-деловом стиле речи встречается большое количество предложений с однородными членами.

Жанры: кодекс, устав, положение, приказ, заявление, акт, протокол и т. д. Для каждого документа есть своя форма.

Подстили:

- Высокоофициальный или дипломатический (международные договоры, соглашения, конвенции, меморандумы, ноты, коммюнике и т.д.)
- Законодательный (организационно-распорядительная речь органов власти и управления)
- Управленческий (официально-деловой стиль как язык взаимодействия бюрократии и небюрократии).

Научный стиль речи

Жанры: доклад, лекции, выступления на научных конференциях, статьи в научных журналах и сборниках, монографии (научное исследование; книга, посвященная одному вопросу, теме), диссертации, энциклопедии, словари, справочники, учебники и учебные пособия, рецензии.

1. Преобладание в научном стиле речи союзной связи с использованием наречий: *сначала, потом, затем, прежде всего*; вводных слов: *во-первых, во-вторых, итак, следовательно*; союзов и союзных слов: *так как, потому что, чтобы, поэтому*. Логические конструкции и обороты связи: *Теперь перейдем к вопросу о, наконец, можно отметить, приведем еще пример...* Т.о. достигается логичность изложения.

Часто используются вопросительные конструкции, вопросно-ответные комплексы, неопределенно-личные местоимения.

2. Слова используют в их прямом значении, употребляют термины и специальную лексику. В научном стиле считается нормой повторение ключевых слов.

3. Широко используются абстрактные понятия (понятия, которые трудно представить, увидеть); слова с отвлеченным значением (*пустота, закон, предел, скорость*); формулы, символы, условные обозначения, графики, таблицы, схемы, чертежи.

4. Некоторые слова, например, существительные и глаголы, в научной речи часто используются не в своих основных и конкретных значениях, а в обобщенно-отвлеченном значении. Существительное *клён* обозначает не одно дерево, а породу деревьев; глаголы *составлять, следовать* обозначают не движение, а отвлеченное понятие. 5. В научной речи преобладают местоимения 3-го лица, местоимения 1-го и 2-го лица не используются. Глаголы 1-го и 2-го лица единственного числа в научном стиле речи также не употребляются. Местоимение «мы» часто используется в значении обобщенности (мы с вами, я и аудитория): мы видим, мы переходим, мы встречаем.

В научной речи выделяют три пласта слов:

1) слова, стилистически нейтральные;

2) слова общенаучные (слова, встречающиеся в языке разных наук): *скорость, энергия, величина* и т.д.;

3) узкоспециальная лексика (термины одной науки).

Образные средства очень редки (терминологические метафоры, сравнения).

Подстиль: научно-популярный

Доклад — это развернутое изложение какой-нибудь темы. Доклад — одна из сложных форм устного выступления. Составляющими элементами доклада являются: основной тезис, основное положение, которые надо раскрыть, доказать, аргументы. Главная задача доклада, как любого устного выступления, — общение, возможность и способность донести до слушателя какую-либо информацию, убедить его в чем-либо, умение доказать свою точку зрения. Доклад относится к публицистическому стилю речи.

Текст доклада составляется заранее, поэтому ваше выступление должно быть продуманным, логически построенным, надо знать, какие аргументы вы будете использовать, выделить наиболее значимые положения своего доклада. Но выступать вы должны без текста доклада, чтение текста доклада — это не-

уважение к слушателям. Единственное что может находиться перед глазами докладчика — это краткий план выступления.

Прежде всего тема доклада должна быть интересна выступающему, он должен быть сам убежден в том, что пытается донести до слушателей. Его выступление должно отличаться эмоциональностью, сопровождаться жестами. Говорить надо громко, четко, чтобы всем было слышно, а самое главное — ваша речь должна быть правильной. Пока вы не будете твердо знать, что ваша речь с точки зрения ее лексико-стилистических норм является правильной, вы не избавитесь от ощущения неуверенности в себе, а следовательно, не сможете сосредоточиться на деле. Чтобы речь была правильной, слова следует употреблять в строгом соответствии с их значением.

Ваша речь должна быть точной и ясной. Под точностью понимают соответствие высказываний мыслям докладчика. Точность высказываний придает им ясность.

Доклад должен отличаться краткостью. Слова и словосочетания, не несущие никакой смысловой нагрузки, из выступления необходимо исключить.

Если придерживаться всех этих требований, то доклад станет доступным, а это, наверное, и является главным в устном выступлении.

Грамматические и синтаксические особенности доклада:

- 1) отход от обычных морфологических норм общелитературного языка;
- 2) употребление существительных, имеющих только единственное число, в форме множественного (*мировоззрения*);
- 3) использование терминов, профессионализмов;
- 4) обилие речевых штампов;
- 5) использование в основном простых предложений, предложений неполных, неопределенно-личных, безличных, страдательных конструкций;
- 6) замена причастных и деепричастных оборотов придаточными предложениями.

Реферат — краткое изложение содержания книги, статьи, исследования, а также доклад с таким изложением. Можно сказать, что реферат составлен на основе одного или нескольких текстов с соблюдением всех требований, предъявляемых к связному тексту, и является новым, но более кратким текстом, в отличие от основного.

Реферат состоит из трех частей: общая характеристика текста (выходные данные, тема); описание основного содержания; выводы референта.

Реферат должен раскрывать основные положения исходного текста, отличаться краткостью. Он не должен быть перегружен цитатами. Необходимо избегать выражений: «в 1 абзаце говорится о том...»; далее автор отмечает особенности официально-делового стиля. Оценочные элементы могут присутствовать в форме определенных выражений: *нельзя не согласиться, автор удачно использует...*

ТЕХНИКА РЕЧИ

В произношении огромное значение имеет техника речи – это совокупность технологических приемов, паралингвистических и кинетических (мимика, жесты) средств звучащей речи, которые, став автоматизированными навыками, делают нашу речь ясной, четкой, легко воспринимаемой. Большую роль в овладении этими навыками играет длительная тренировка.

Составные части техники речи:

- постановка речевого дыхания,
- постановка голоса,
- отработка дикции.

Упражнения на развитие всех компонентов техники речи можно найти в книге Савкиной З.В. «Как сделать голос сценическим».

Часто причиной неверного звучания голоса является неправильное **дыхание**. Во-первых, существуют разные типы дыхания – верхнее, когда воздухом заполняются только верхние доли легких, грудное (реберное), диафрагмальное (брюшное), диафрагмально-реберное. Для осуществления речевого процесса наиболее подходит последнее, т.к. при таком дыхании в течение долгого времени говорения сохраняется звучность голоса. Во-вторых, речевое дыхание отличается от обычного: осуществляется через рот, выдох длиннее вдоха. Для постановки речевого дыхания проводят дыхательную гимнастику.

Дикция – степень отчетливости и ясности произнесения звуков, слогов, слов в речевом потоке. Дикция зависит от слаженности всего речевого аппарата, в первую очередь языка, губ, мышц нижней челюсти.

Нельзя выступать перед слушающими, пережевывая текст, съедая начало и концы слов или объединяя слова в бессмысленные сочетания. Такая речь искажает смысл высказывания и производит неприятное впечатление.

Не пропускайте звуки, слоги, сочетания – я пшел, скоко, токо, када, тада, така, кака, друг (вдруг).

Хорошую помощь в развитии четкой дикции оказывают скороговорки. Ежедневно нужно произносить по 10-12 скороговорок.

Голос – совокупность разнообразных по высоте, силе, и тембру звуков, возникающих в результате колебаний голосовых связок. Совокупность звуков различной высоты доступных для человеческого голоса называется диапазоном. Недостатком речи считаются монотонность, слишком высокий тон и слишком низкий тон. Монотонная речь усыпляет, речь на высоких тонах неприятно действует на слух, раздражает. Чтобы избежать этого нужно тренироваться в голосовой подвижности – упражнения на развитие диапазона голоса.

С развитием диапазона тесно связана *работа над интонацией* (интонация – сложное единство акустических средств речи: мелодики, логического ударения, темпа, громкости, пауз, тембра).

Речь наша волнообразна. Важно помнить, что при снижении голоса (в конце предложения, после ударного слова) часто бывают не слышны концы слов. Значит нужно тренировать навык сохранения звучности голоса на протяжении всего высказывания.

Умение выделять ударные слова делают речь понятной и легко воспринимаемой. Важно научиться снимать ударение со всех остальных слов, выделяя главное. Хорошее упражнение при этом «Спор» - «Его речь сильно захватила слушателей?» (задаём вопрос с разной интонацией, меняя каждый раз логическое ударение, и отвечаем на него, подбирая интонацию по смыслу).

Слишком громкий голос часто имеет противоположный эффект: не привлекает слушателя, а отталкивает. Слушающий должен напрягать слух, чтобы не пропустить передаваемую информацию, а оратор – заманивать голосом.

Темп речи зависит от личностных качеств говорящего. Но учитываем, что беседа протекает в более быстром темпе, чем публичное выступление, чем важнее сообщение, тем медленнее речь. Оптимальный темп – примерно 120 слов в мин. Сильные отклонения в ту и другую сторону считаются недостатками. Паузы в речи выполняют разнообразные функции: облегчают процесс дыхания, дают возможность сообразить к какой мысли перейти дальше, помогают сосредоточить внимание аудитории, подчеркивают кульминационный момент. Важно помнить - паузы нельзя ни затягивать, ни сокращать.

Тембр – индивидуальные особенности тона голоса, а также его эмоциональная окраска. Постановка голоса позволяет развить красивый тембр, добиться значительно более широкого диапазона и насыщенности звучания.

Людам, которым приходится много говорить в своей профессиональной деятельности, необходимо соблюдать гигиену голоса:

- 1) перед выступлением рекомендуется выпить теплого чая
- 2) нельзя сразу же после выступления выходить на холодный воздух
- 3) не переутомлять голос большим количеством выступлений (не более 4 академических часов)
- 4) нужна каждодневная голосовая зарядка
- 5) следить за здоровьем: на голос отрицательно влияют болезни сердца и центральной нервной системы.

КУЛЬТУРА ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Если представить себе, что завтра вам предстоит публичное выступление, то вы с неизбежностью начинаете волноваться и размышлять, *что говорить, как говорить, как добиться того, чтобы ваше выступление было интересным и убедительным* – вот далеко не полный перечень вопросов, которые вы так или иначе задаете себе.

Действительно, достигнет ли ваше выступление цели, справитесь ли вы со своими задачами как оратор – зависит во многом от того, владеете ли вы ораторским искусством.

Фундамент ораторского мастерства:

1. учение об ораторе – существует 2 точки зрения: одни говорят, ораторами рождаются, другие – ораторами можно стать, развивая свои способности красиво, убедительно говорить.
2. учение о речи
3. учение об аудитории – однородная или нет; молодежная или в возрасте; мужская (воспринимает информацию от общего к частному) или женская (воспринимает информацию от частного к общему) и т. д.

Вместе с тем ораторский успех во многом зависит от эффективности работы над содержанием каждого отдельно взятого публичного выступления.

Выделяют **6 предпосылок успеха** публичного выступления (шесть «Т»):

- талант
- труд (*«Не исписав нескольких сажень или аршин бумаги, вы не скажете сильной речи» П. С. Пороховщиков*)

- творчество: каждый оратор одновременно выступает в 3 лицах – сочинитель, постановщик, исполнитель
- такт (чувство меры, интуиции, внимание к аудитории)
- темперамент (всегда активно выступайте не зависимо от своего темперамента)
- терпение

Публичное выступление - процесс речевой деятельности, участниками которой являются лектор и слушатели. Их речевые роли определяют соответствующий вид речевой деятельности для каждого из коммуникантов: говорение и слушание, то есть смысловое восприятие материала.

Выступление - это не только проводник информации, но и способ *общения* с аудиторией. Во время лекции лектор и слушатели вступают в процесс общения. Этот процесс общения характеризуется стремление к непринужденности, доверительности, что облегчает *взаимопонимание* речевых партнеров.

Взаимопонимание между партнерами по общению возникает *при условии контакта* с аудиторией, который является показателем коммуникативного успеха лектора.

Виды контакта с аудиторией:

1) Зрительный (визуальный) контакт. Не следует начинать лекцию с места в карьер. Прежде взглянув на своих слушателей, окиньте взглядом аудиторию, как бы молча поздоровайтесь с нею. Взгляд — это не только сигнал о готовности вести беседу и общаться с аудиторией. По количеству и длительности взглядов, обращенных на вас, вы сможете получить представление о степени интереса к лекции. Старинное риторическое высказывание гласит: «Не спускайте глаз со своих слушателей». Сохранение постоянного зрительного контакта с аудиторией на протяжении всего выступления способствует коммуникативному успеху лектора.

2) Интеллектуальный контакт. Достигается через:

- ясные коммуникативные намерения, сделав четкую установку для слушателей,
- последовательное изложение материала, лектор как будто публично мыслит; аудитория, следя за развитием его мысли, совершает ту же мыслительную работу, направленную на решение определенных мыслительных задач.

При этом используются средства, активизирующие мыслительную деятельность слушателей:

- лексические средства («Но прежде подумаем вместе», «давайте представим»...)

- постановка проблемного вопроса («как бы вы ответили на этот вопрос»).

2) Эмоциональный контакт (эмоциональное заражение). Эмоциональный заряд, вызывающий сопереживания речевых партнеров, несет сама личность лектора. Его заинтересованность, убежденность, эмоциональный подъем порождают ответную реакцию слушателей. У них возникает непроизвольный интерес к предмету, т.е. они «заражаются» отношением лектора к предмету речи.

Большим эмоциональным потенциалом обладают собственно языковые (средства выразительности и богатства речи) и неязыковые средства (например, интонация, мимика, жесты), придающие выступлению выразительность.

Специальные контактоустанавливающие средства:

1) личные местоимения 1-го лица (я, а лучше мы) и глаголы в 1-м и 2-м лице активизируют внимание; *я ожидаю, я утверждаю; вы спросите; вы встретите, мы рассматривали; мы проследили; мы хотели рассмотреть, мы остановились*

2) обращения, помогающие привлечь внимание слушателей к речи;

3) конструкции с изъяснительно-придаточными типа *ясно, что; известно, что; понятно, что;* или конструкции с вводными словами: *на мой (наш) взгляд...*;

4) риторические вопросы - в отличие от собственно вопроса риторический сам дает ответ, даже утверждает его с целью привлечения внимания. Он придает сообщаемой информации большую убедительность. Например: *Если мы точно выберем параметры качества образования, подробно и четко пропишем критерии для каждого параметра, сможем ли получить наиболее объективную картину состояния качества образования в нашем учреждении?*

5) вопросно-ответные единства.

Разработка содержания публичного выступления начинается с осмысления и уточнения темы, вычленения главной - центральной идеи, уточнения основных положений и понятий, формулирования основного тезиса и подтверждающих его аргументов.

Нелишне будет вспомнить и использовать классическую схему ораторского искусства. В основе ее лежат 5 этапов:

1. Подбор необходимого материала, содержания публичного выступления.
2. Составление плана, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности.
3. Литературная обработка речи, насыщение ее содержания.
4. Заучивание, запоминание текста речи.
5. Произнесение речи с соответствующей интонацией, мимикой, жестами.

Как видим, классическая риторика исключительно большое значение придает подготовке публичного выступления. По крайней мере 4 из 5 этапов в деятельности оратора отводятся на подготовку речи. Греки говорили, что речи Демосфена пропитаны маслом ночной лампы, при свете которой он их готовил. Да и он сам об этом говорил: "Я, граждане афинские, признаю и не стану отрицать, что продумал и разучил свою речь, насколько это было возможно". Для оратора - нашего современника - трудолюбие Демосфена не просто поучительно. Оно говорит о том, что ораторское красноречие в лучшем значении этого слова не посещает ленивых.

Технология публичного выступления:

1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛИ ВЫСТУПЛЕНИЯ.

Определите до начала выступления свои цели, они могут: информировать слушателей рассказ о чем-то новом; убедить слушателей подготовка слушателей к признанию способа решения проблемы; побуждение к действию вызвать желание, что-либо изменить. Зачастую выступление объединяет все три цели, но какая то из них обычно главная. Чтобы реализовать цели выступления необходимо знание аудитории. Речь, резонирующая с представлениями и желаниями слушателей, достигает желаемого результата.

2. СОБЕРИТЕ ИНФОРМАЦИЮ О ВАШЕЙ АУДИТОРИИ.

Сбор информации осуществляется в соответствии с логическими уровнями: среда (окружение) - привычный стиль поведения - способности (знания) - убеждения (мнения, ценности, предубеждения) - само представления (профессиональные и личностные) - миссия (общие цели, которые поддерживает большинство аудитории). Необходимо знать о (лидерах мнений) - это люди задающие тон оценкам и мнениям группы. Уточняется возрастной состав, специалисты перед вами или дилетанты, социальное положение, степень осведомленности о

предмете выступления, личные и общественные интересы, степень близости докладчика к слушателям (знакомы вам люди или нет). Это все *стабильные показатели* аудитории.

Перед выступлением проясняются для себя *ситуативные показатели*, а именно: эмоциональное состояние собравшихся их ожидания. Собрав, эти данные вы можете понять в каком виде вы можете быть представлены собравшимся. Тут много выборов: подчеркнуть свой статус, возраст, принадлежность к определенной группе, обозначить род занятий и степень профессиональности.

Помните - срабатывает эффект выступающего.

3. КОНСТРУИРУЙТЕ СВОЙ ОБРАЗ.

Выступающий с трибуны аудитории кажется экспертом и вызывает доверие. Усилить впечатление об искренности человека и доверие к нему (а следовательно и эффект воздействия) возможно, если он ясно и выпукло аргументирует позицию, которая заслуживает доверия в том, что она явно не затрагивает его прагматические интересы и не приносит ему никакой выгоды (а лучше если противоположна интересам коммуникатора) и если он явно в лоб не пытается повлиять на аудиторию. Наиболее существенным при выступлении является (внешний знак авторитета) титул, звание и прочее. Обозначающие ценность личности через ее социальную роль. При сообщении, что перед вами генерал, профессор, директор сразу же вступают в силу определенные установки восприятия, ранее сложившиеся оценки и ожидания. Здесь вступает в действие механизм (переноса) при котором достоинства (свидетельствующего) переносятся на товар, на другого человека, на явление. При высоком авторитете выступающего аудитория будет тем более убеждаема, чем большее противоречие будет существовать между ее начальным мнением и точкой зрения, которую отстаивает выступающий.

4. ОПРЕДЕЛИТЕ СВОЮ РОЛЬ.

Изучив аудиторию, перед которой вы собираетесь выступать определитесь с ролью, для успешного психологического воздействия нужна особая социально-психологическая роль:

Если вы способны по отношению к своему слушателю выступить в роли БОЖЕСТВА - считайте, что он уже загипнотизирован. С той же секунды как признал вас таковым (А. Добрович).

Роль ПОКРОВИТЕЛЯ - могучий, властный, но добрый к тебе человек, опора в бедах, утешение в страданиях, предмет благоговения.

Роль КУМИРА - необязательно могуч, необязательно добр, но знаменит, пользуется всеобщим восхищением.

Роль ХОЗЯИНА ИЛИ ГОСПОДИНА - любое слово закон, к вам он совсем не добр, но не подчиниться значит навлечь на себя большие беды, при послушании вы имеете ряд выгод вас приблизят, обласкают. Не сумеете угодить - пеняйте на себя.

Роль АВТОРИТЕТА - этот обладает ограниченной властью, но к нему нельзя не прислушаться иначе сядешь в лужу.

Роль ВИРТУОЗА ИЛИ ЛОВКАЧА - вы умеете совершать невозможное: хорошее или плохое неважно, вы завораживаете своей ловкостью.

Роль УДАВА - он видит ваши слабые места, и вы не на миг не верите, что способны с ним справиться.

Поза, жесты выражение глаз, манера речи передают социально-психологическую роль выступающего, поэтому необходима тренировка для вживания в роль. Отрабатывается роль через отождествление себя с кем-либо наиболее соответствующим ей.

5. ПОДГОТОВКА РЕЧИ.

Выступление не должно содержать более семи основных идей, так как больше никто не запомнит. Важна краткость выступления. Способность к запоминанию информации очень ограничена, один из способов запомнить побольше информации - связать ее в виде пакетов. Необходимо хорошо структурированное содержание выступления так как способность успешного восприятия речи у слушателя сохраняется в течении 15 минут. Речь лучше всего записывать на карточки блоками. Особое внимание следует уделить началу и концу речи. Первые слова - настройка на аудиторию, поэтому начало должно быть ярким. Завершающая фраза резюмирует выступление, она должна звать к действию. Сама речь должна быть образной: чем рассказывать о чем-то проще это продемонстрировать.

Применяются следующие методы: Новость, сообщенная шепотом. Обычная новость, полученная с заговорщическим видом, приобретает уникальный характер и сам факт способствует самоутверждению, а в целом это ведет к закреплению в памяти этой информации. Сам же автор снимает с себя ответственность за ее достоверность.

Парадокс повтора - при однотипной информации процесс отупения прямо пропорционален количеству немотивированных повторов. Повторя основной

тезис, иногда слегка меняя формулировку, можно добиться закрепления его в сознании слушателей. Необходимо не переборщить, так как может включиться принцип защиты, информация, не цепляющая индивида, забывается прежде всего.

Метод ограниченного совпадения точек зрения. Точки зрения, поддерживаемые аудиторией, не критикуются, даже если не устраивают оратора.

Метод исторических аналогий. В истории можно найти любой необходимый пример.

6. ВЫСТРАИВАЙТЕ РЕЧЬ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНАМИ ВОСПРИЯТИЯ.

Сила влияния информации зависит не только от ее убедительности, но и от порядка предъявления в речи. Закон очередности - значимые события сообщаются в первую очередь. Закон предшествования. Любая информация усваивается аудиторией в первом толковании. Любая попытка изменить толкование воспринимается как новая информация. Поэтому так важна первичность подачи информации и – особенно, комментариев. Суть в том, что если человек изначально формирует отрицательную установку на сообщение, то он как бы иммунизируется от последующей информации. Применяется когда имеется сообщение о поступлении нежелательной информации необходимо упредить ее другим сообщением, формирующим у аудитории негативное восприятие нежелательной информации. Закон последовательности говорит, что в ситуации, когда два выступающих защищают альтернативные друг от друга точки зрения то большее значение начинает приобретать временная последовательность предъявления сообщений. Сообщение первого оратора станет более влиятельным для аудитории если интервал между сообщениями был небольшой, однако интервал между последним выступлением и решением аудитории должен быть большим. Это эффект первичности. Вторая тактика Эффект недавности срабатывает в пользу второго выступающего. Необходимо чтобы разрыв между выступлениями был как можно больше, а промежуток между вторым сообщением и решением аудитории - как можно меньше. Поэтому если вы не первый коммуникатор сделайте перерыв, тяните время и вас ждет успех.

7. МАКСИМАЛЬНО ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЯЗЫКА.

Речь желательна выстраивать с учетом визуального, аудиального, кинестетического восприятия - это придает речи зримость, мелодичность выпуклость. Она лучше воспринимается аудиторией, хорошо воздействуют речевые формулы, применяйте приемы убеждения. Дополнительные методы: метод за-

брасывания грязью применяется в конфликтных ситуациях и заключается в подборе таких эпитетов и терминологии, которые дают предмету разговора четкую этическую оценку. Метод более эффективен с применением приемов семантического манипулирования. Суть в том, что для сообщения тщательно отбираются вызывающие либо позитивны, либо негативные ассоциации и таким образом, влияющие на восприятие информации. Семантическое манипулирование может за счет используемых слов исказить суть факта, события внешне сохраняя объективную форму. Например, глагол (изменить) вызывает у исследуемой аудитории ощущение неуверенности, неизвестности и определенного риска.

8. ОРГАНИЗУЙТЕ ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ.

Официальная речь лучше воспринимается в зале с трибуной для выступления, чем в домашней обстановке. Неофициальное выступление лучше проводить в неформальной обстановке сдвинуть ряды стульев и сесть поближе к аудитории.

9. НАСТРОЙКА НА АУДИТОРИЮ.

Необходимо завладеть аудиторией с помощью следующей методики: 1. незаметно напрягите мышцы и быстро расслабьтесь; 2. представьте что вы можете зажечь светящиеся линии-шнуры идущие одновременно с двух сторон от основания позвоночника и от макушки головы; 3. примите решение завладеть комнатой или пространством, в котором находитесь; 4. представьте что зажгли еще четыре шнура от основания позвоночника до нижних углов комнаты или того объекта на который хотите повлиять; 5. представьте, как четыре светящихся шнура от верхней точки вашей головы соединяются с верхними углами потолка; 6. знайте что вы владеете пространством и контролируете все что будет происходить; 7. замечайте внутренние переживания, вы ощущаете себя высоким? 8. освоившись в пространстве представьте множество световых нитей соединяющих вас с аудиторией, почувствуйте состояние аудитории. Если линии где-то оборваны или запутались мысленно восстановите их. Пусть свет свободно течет между вами и аудиторией.

10. ВЫСТУПЛЕНИЕ.

Создание контекста - настроиться на аудиторию, добиться резонанса, создать впечатление, что сейчас произойдет, что-то необычное, представьтесь собравшимся, поинтересуйтесь их именами. Если люди незнакомы можно создать для их взаимодействия контекст - совершить совместные действия : переста-

вить стулья, столы, пересесть поближе. Не начинайте говорить, пока не наступит тишина, возьмите паузу аудитория сама наведет порядок. Или говорите очень тихо, чтобы вас услышать слушателям придется замолчать. УСТАНОВИТЕ зрительный контакт с аудиторией. Остановливайте свой взгляд по 2-3 минуты на каждом слушателе: вы показываете свою заинтересованность и контролируете реакцию на свое выступление. ПЕРЕХОД к теме беседы для привлечения внимания лучше всего рассказать историю притчу анекдот. ЭКСПЕРИМЕНТИРУЙТЕ с голосом. Хорошо работает метод волнообразной речи суть в повышении и понижении интонации. Принято говорить о нежелательном с пониженной интонацией, а о желательном, положительном - с повышающейся. Стандартный шаблон привлечения внимания с помощью интонации: понижающаяся при описании проблемы, повышающаяся к концу описания - пауза - повышение интонации при описании решения. Ключевые моменты речи выделяются голосом или жестом. **ВОВЛЕКАЙТЕ** аудиторию в обсуждение. Задавайте вопросы, выясняйте особое мнение, провоцируйте спор. **ПРОЯВЛЯЙТЕ** гибкость - после вхождения в резонанс необходимо его всячески поддерживать, делайте вид что бы не происходило в зале так и было задумано.

11. АДЕКВАТНО РЕАГИРУЙТЕ НА КРИТИКУ.

Вам задают провокационный вопрос - выслушайте, поблагодарите и уточните его позицию. Используйте методику расшифровки смыслов и рефрейминг, применяйте психологическое айкидо: соглашайтесь с нападающим и доведите до абсурда, пригласите его на трибуну и он скоро всем надоест.

12. ЗАКРЕПЛЕНИЕ ДОСТИГНУТОГО РЕЗУЛЬТАТА.

Следите за аудиторией: как только увидели, что желаемый результат достигнут завершайте выступление. Конец речи, как и начало более всего запоминается, необходим особый оборот речи призыв к действию, яркий пример, цепляющая эмоции цитата.