

КОМПОЗИЦИЯ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

В. С. Кораблёва, Р. Н. Назар

ФГБОУ ВО «Донбасская национальная академия строительства и архитектуры», Макеевка, Донецкая Народная Республика, mailbox@donnasa.ru

В статье рассмотрены ключевые аспекты композиции публичного выступления. Исследуются структура речи, риторическое искусство убеждения, дикция и подача материала, а также роль невербальных сигналов, таких как язык тела и зрительный контакт. Особое внимание уделяется эмоциональной привлекательности выступления, которая может существенно повлиять на аудиторию, создавая глубокую эмоциональную связь и побуждая к действию.

Ключевые слова: публичное выступление; риторика; структура речи; дикция; язык тела; эмоциональная привлекательность; убеждение.

Искусство убеждения через слово известно с древности, когда такие философы, как Аристотель и Цицерон, разрабатывали риторические приемы, помогающие оратору воздействовать на мысли и чувства слушателей. В современном мире это искусство продолжает развиваться, приобретая новые формы и методы благодаря развитию технологий и изменению информационной среды.

Цель исследования – показать, что успешное публичное выступление зависит от гармоничного сочетания содержания, структуры, выразительности речи и невербальной коммуникации.

Публичное выступление – это искусство, которое играет важную роль в социальной и профессиональной жизни человека. От политических дебатов и научных конференций до выступлений на деловых встречах и в образовательных учреждениях – способность уверенно говорить перед аудиторией стала необходимым навыком для многих. Одним из ключевых элементов успешного публичного выступления является его композиция – продуманная структура, позволяющая организовать информацию таким образом, чтобы достичь максимального эффекта. Композиция речи должна учитывать множество факторов: цель выступления, аудиторию, контекст и даже культурные особенности. Кроме того, важно не только что сказать, но и как это будет сказано: уверенность оратора, его способность удерживать внимание и вызывать эмоции играют важную роль в восприятии информации.

В последние десятилетия возрос интерес к публичным выступлениям как способу влияния на аудиторию. Хорошо структурированная и эмоционально насыщенная речь может не только передавать информа-

цию, но и менять поведение, убеждения и даже мировоззрение слушателей. В эпоху цифровых технологий публичные выступления приобретают новые формы, интегрируясь с медиаконтентом и становясь частью глобальных дискуссий, что ещё больше подчёркивает значимость умения грамотно строить и подавать речь [2, 3, 4].

Эффективное публичное выступление требует глубокого понимания не только содержания, но и способов его передачи. Оратор должен уметь сочетать четкость мысли с эмоциональной выразительностью, создавая таким образом не просто информационное сообщение, а целостное взаимодействие с аудиторией.

Структура выступления обеспечивает логическую последовательность, которая помогает аудитории понять суть сообщения. Эффективные выступления, как правило, имеют классическую структуру, состоящую из введения, основной части и заключения. Такой формат обеспечивает ясность и целеустремленность, гарантируя, что идеи будут представлены таким образом, чтобы их было легко отслеживать и усваивать.

Вступление в речи имеет решающее значение для установления тона и доверия к оратору. Аристотель называл это «этосом» – обращением к характеру [1]. Яркое вступление обычно включает в себя зацепку, которая привлекает внимание аудитории, например, убедительное заявление, риторический вопрос или анекдот. За этим следует краткое изложение основных моментов выступления, дающее аудитории представление о том, чего ожидать. Важно отметить, что во вступлении оратор также строит доверительные отношения с аудиторией, позиционируя себя как знающую, заслуживающую доверия или располагающую к общению фигуру.

Основная часть речи – это то место, где оратор развивает свой основной аргумент или идею. Этот раздел должен быть разбит на четкие положения, каждое из которых должно быть подкреплено доказательствами, примерами и логическими рассуждениями. Здесь важна логическая последовательность, поскольку она позволяет аудитории легко следить за ходом аргументации. Переходы между темами должны быть плавными, что помогает связывать идеи и сохранять динамику. Хорошо структурированный текст гарантирует, что аудитория останется заинтересованной, а сообщение оратора будет передано с ясностью и точностью.

Наконец, заключение служит для того, чтобы подчеркнуть ключевые моменты и произвести неизгладимое впечатление. Часто выступающие повторяют свою основную мысль или аргументацию, используя

краткие и убедительные формулировки. В заключение следует отметить, что наиболее эффективным может быть «призыв к действию», побуждающий аудиторию предпринять конкретные шаги, изменить свое поведение или занять определенную точку зрения. Решительное завершение имеет решающее значение, поскольку от него зависит, как аудитория будет воспринимать выступление еще долгое время после его окончания.

Ораторы часто формулируют свои послания так, чтобы они соответствовали ценностям их аудитории, придавая выступлению актуальность и срочность. Например, политический кандидат, выступающий с речью об изменении климата, может сосредоточиться не только на научных данных, но и на эмоциональном воздействии деградации окружающей среды, освещая личные истории тех, кто пострадал от стихийных бедствий, или взывая к коллективному чувству ответственности за будущие поколения.

Эффективная и убедительная публичная речь – это результат тонкого баланса структуры, языка, подачи и эмоциональной привлекательности. Каждый компонент играет ключевую роль в формировании того, как аудитория воспринимает сообщение и реагирует на него. Структура речи обеспечивает не только ясность и логичность, но и помогает оратору последовательно выстраивать аргументацию, что делает выступление доступным и понятным для слушателей. Правильно подобранный язык не только усиливает аргументы, но и устанавливает эмоциональную связь с аудиторией, позволяя ей глубже понять и принять передаваемые идеи.

Эффективная подача, включающая в себя грамотную дикцию, уверенную жестикуляцию и выразительное управление голосом, делает сообщение не просто услышанным, но и по-настоящему воспринятым. Взаимодействие через невербальные сигналы, такие как зрительный контакт и интонация, добавляет выступлению искренности и уверенности. Это помогает оратору донести свои мысли с максимальной убедительностью и достичь эмоциональной синхронизации с аудиторией.

Эмоциональная привлекательность является неотъемлемым элементом, который напрямую воздействует на чувства, убеждения и ценности слушателей. Она способна вызвать сопереживание, сформировать позитивное отношение и даже мотивировать к активным действиям. При умелом сочетании всех этих элементов публичное выступление становится мощным инструментом воздействия, способным не только убедить, но и вдохновить аудиторию, оставляя глубокий и длительный след в её сознании.

Библиографический список

1. *Аристотель*. Риторика. Перевод У. Риса Робертса, издательство Dover Publications, 2004.
2. *Введенская Л. А.* Русский язык и культура речи : Учебное пособие для вузов / Л. А. Введенская. – Ростов н/Д. : Феникс, 2001. – 544 с.
3. *Голуб И. Б.* Русский язык и культура речи : Учебное пособие / И. Б. Голуб. – М. : Логос, 2002. – 432 с.
4. *Дорфман Т. В., Чернова О. Е.* Учебно-методический комплекс по дисциплине «Русский язык и культура речи» / Т. В. Дорфман, О. Е. Чернова. – Магнитогорск : МаГУ, 2011. – 240 с.