**Как слово наше отзовется? (Опыт исследования качества научного выступления)**

**А.П. Василевич, доктор филологических наук**

«Энергия» 2006, № 2. С. 61-66.

Умение публично высказывать мысль считается одним из ведущих видов человеческой деятельности, от которого во многом зависит успех или неуспех индивида в самых разных жизненных обстоятельствах. Не случайно именно страх перед выступлением на публике возглавил список «личных проблем», полученный в результате опроса большой группы студентов Питтсбургского университета. О том же говорят и результаты социологического опроса в группе американских бизнесменов. При приеме на работу более всего ценится способность устной коммуникации (ее назвали 83% опрошенных); другие качества в той или иной степени ей уступают: чувство ответственности (79%), собранность, внутренняя дисциплина (65%), энергичность (53%), организаторские способности (42%), внешние данные (30%), инициативность, творческий элемент (19%) и т.д. По данным агентства Бурсон-Мартселлера, главы крупных и средних фирм получают за год в среднем до 175 приглашений произнести речь на тех или иных встречах и конференциях.

В США ораторским искусством занимается специальная научная дисциплина. В этой области ежегодно выпускаются десятки учебных пособий и научных монографий. Развитие навыков устного выступления в качестве учебной дисциплины включено в программу многих вузов. Обучение специалистов ораторскому искусству позволяет не только сформировать у них общую словесную культуру, но и способствует развитию личности в самом широком смысле — развитию активности, инициативности, способности эффективно отстаивать личные интересы при помощи речи.

При всем разнообразии подходов к самому определению устного выступления, исследователи выделяют относительно небольшое число составляющих его элементов. Обучение ораторскому искусству рассматривается как практическая задача, решаемая поэтапно.

Среди факторов, объединяемых понятием «выступающий», обычно выделяют: наличие у говорящего коммуникативной установки, знание им предмета обсуждения, обладание коммуникативными навыками, наличие выраженного отношения к самому себе (то есть самооценки), а также отношения к слушателям и к предмету выступления и, наконец, способность внушать слушателям доверие. Последнее свойство является очень важным, хотя далеко не все выступающие отдают себе в этом отчет. Разработаны приемы, способствующие повышению доверия со стороны слушателей: ссылка на собственный опыт (при условии, что она не производит впечатление хвастовства); удачный поиск общих с аудиторией взглядов и ценностей; ссылка на источники или на лиц, заслуживающих безусловного доверия и т.д.

Говоря о коммуникативной установке докладчика, следует отметить, что существуют различные типы сообщений: информативные (сюда входят лекции, отчеты, научные доклады, разного рода инструкции и, наконец, демонстрации, т.е. устные инструкции, дополненные показом каких-либо действий); выступления с целью убедить в чем-то или побудить к действию; выступления в дискуссии; выступления специального характера (приветствие, представление кого-то публике, речь развлекательного характера и т.п.). Умение сочетать собственную цель с типом выступления составляет неотъемлемую часть коммуникативных навыков, обеспечивающих эффективность речи.

Среди проблем, связанных с фактором докладчика, упоминается еще и проблема психологической устойчивости. Практически ни один учебник не обходится без рекомендаций на этот счет. Например, страх перед аудиторией предлагается преодолевать разными способами: репетировать выступление вслух (это делают даже президенты), добиваясь полной свободы выражения; обязательно готовить заметки, заранее знакомиться с помещением, выпить воды перед самым докладом и т.п.

Факторы, связанные со слушателями, занимают в литературе, пожалуй, наиболее видное место. Особенно много внимания в этой связи уделяется проблеме мотивации. Цели, мотивация в равной мере важны для характеристики и выступающего, и слушателя. Несоответствие сообщения мотивационной установке аудитории-залог явной неудачи выступления. Наряду с мотивацией аудитории следует учитывать и другие факторы: подготовленность аудитории; уровень знания слушателями предмета выступления и их интерес к этому предмету (соответственно выбирается та или иная степень подробности в изложении); социально-демографический состав аудитории; отношение к докладчику (надо считаться с тем, что в иных ситуациях оно будет недоброжелательным; на этот случай разработаны свои приемы).

Показателем высокого ораторского мастерства служит умение убедить аудиторию в вещах весьма сомнительных по своей сути или, так сказать, «против воли». Показательны в этом смысле названия соответствующих американских изданий-руководств: «Искусство обмана», «В паутине доверчивости» и др.

Сравнительно мало внимания уделяется проблемам организации текста выступления, характеризующейся тремя основными факторами: содержанием (content), структурой и стилем. Понятно, что содержание как таковое вряд ли может служить объектом научного исследования. Стиль в традиции англоязычных стран обычно рассматривается в рамках обучения родному языку, и потому в обсуждаемой, нами области примеров анализа стилевых особенностей почти нет.

В некоторых изданиях можно найти характеристику чисто языковых приемов и средств, усиливающих речевое воздействие (РВ): повторы и перифразы, эмфазы, метафоры и др. При необходимости привлечь в выступлении какое-либо определение, рекомендуется выбирать один из следующих возможных способов: привести определение из словаря; пересказать его своими словами; дать определение через отрицание; вывести смысл понятия из его этимологии или из контекста; наконец, можно ввести необходимое определение через пример реальной ситуации. Среди других стилистических приемов, способствующих повышению РВ на слушателей, назовем сравнение (по аналогии или по контрасту), а также иллюстрацию (фактическую или гипотетическую).

1 Цит. по: Ehninger D., Gronbeck B.E., McKerrow R.E., Monroe A.H. Principles of speech communication. 9th ed. Glenview, Illinois, 1984.

В качестве примера использования этих приемов приведем отрывок из речи А. Линкольна, который пытался убедить оппонентов смягчить критику в адрес правительства, хотя бы на время тяжелых дней гражданской войны: «Джентльмены, представьте себе, что все ваше имущество превращено в золото, и вы передали его г-ну Бондину, известному канатоходцу, чтобы он перенес его по натянутому канату через Ниагарский водопад. Станете ли вы трясти канат, по которому он идет, и без конца кричать что-нибудь вроде: "Бондин, еще наклонись! Бондин, иди быстрее!"? Нет, уверен, что вы не станете делать ничего подобного. Вы затаите дыхание и будете молча с трепетом ждать, пока он переберется на противоположный берег. Правительство сейчас находится в такой же ситуации. Оно держит в руках неслыханные богатства и тащит их через бушующий океан. Не трогайте его! Оставайтесь спокойными, и оно благополучно выполнит свою задачу»!1

В отличие от содержания и стиля, структура устного доклада является весьма популярным предметом исследования. Постулируется, что если выступающий заинтересован в том, чтобы слушатели лучше поняли и запомнили его сообщение, он должен сделать так, чтобы его выступление отличалось точностью, простотой, уместностью и связностью. Первые три фактора самоочевидны. Связность выступления тесно переплетается с психологическими процессами понимания. Слушающий не имеет возможности вернуться к началу текста (как это бывает при чтении), у него нет опоры на знаки препинания. В этой ситуации на первый план выступает четкая структура текста и «сцепляющие» приемы: формулировка задачи («Сегодня я хотел бы остановиться на трех аспектах...»); резюме («Итак, я рассказал о трех аспектах...»); отмеченность перехода от одной части изложения к другой (ср. фразы типа «Еще более важным...», «Теперь рассмотрим это в другой плоскости», «Итак, что же в результате?»).

Отдельную проблему составляет начало и конец выступления. Начало имеет такие функции; привлечь внимание слушателей, расположить их к докладчику, подготовить их к тому, что последует в главной части. К типичным приемам, обеспечивающим выполнение этих функций, относится делаемая в начале ссылка на известное лицо, факт или событие; риторический вопрос; парадоксальное заявление, анекдот. Заключительная часть выступления должна привлечь внимание аудитории к главной мысли (идее) выступления; создать у слушателей определенный настрой и, как непременный компонент, сообщить им чувство завершенности выступления.

Одно время большую популярность имели квантитативные исследования текстов выступлений. Оказалось, что статистические параметры (средняя длина предложений, длина слов) во многом определяют так называемую читабельность (readability) текста, то есть степень трудности его понимания. Начало этому направлению было положено еще в середине прошлого века, когда Р. Флеш предложил формулу, обобщающую ряд объективных количественных параметров текста. Применив ее к текстам предвыборных речей кандидатов в президенты США первой трети XX в., он выявил, что более высокое значение интегрального показателя неизменно оказывалось в речах именно тех кандидатов, которые в конечном итоге побеждали на выборах.

Говоря о факторах, связанных с каналом передачи информации, следует отметить, что вербальный канал (то есть собственно речь) далеко не единственный. Выделяются и другие каналы передачи информации:

визуальный — жесты, мимика, перемещение докладчика в пространстве. «Мастера» общения с аудиторией позволяют себе спускаться в зал, класть руку на плечо кому-нибудь из слушателей наподобие телевизионных шоуменов или популярных проповедников;

изобразительный (имеются в виду так называемые специальные вспомогательные наглядные и технические средства — графики, слайды, наглядные пособия). Этот аспект является одним из наиболее разработанных в практическом курсе обучения научной риторике. Например, считается целесообразным использовать не более 12 слайдов в часовом докладе, а длину текста на каждом слайде ограничить семью словами;

паралингвистический — интонация, темп и мелодика речи и т.п.

В одной из работ утверждается, что эмоциональная оценка сообщения на 55% зависит от мимики докладчика, на 38% от фонетико-артикуляторных свойств речи и только на 7%—от лексического наполнения доклада.

Наконец, выделяется еще одна группа факторов, связанных с эффективностью устного выступления, — коммуникативная ситуация. Здесь выделяются данные двух видов: 1) внешние атрибуты ситуации (ср. ситуации: речь оратора на площади; проповедь священника в храме; речь директора фирмы, произносимая им со своего места за столом и адресованная подчиненным); 2) так называемые социально-культурные факторы: соотношение возраста слушателей и возраста выступающего, уровень образованности аудитории, место на социальной лестнице и целый ряд других. Недопустимо забывать о «кодексе коммуникативных правил», диктуемых традициями и условностями данного общества (например, вряд ли уместны нападки на политических противников в траурной речи).

Проблема коммуникативной ситуации вновь возвращает нас к вопросу о типах выступлений. Предположим, мы имеем дело с выступлением по ходу дискуссии. Дискуссия, спор ведется по определенным правилам, социально принятым установлениям. Одно из них — обязательное наличие (хотя бы) двух сторон, точек зрения. Второе — дискутирующие стороны должны иметь равные возможности для изложения своих взглядов (это условие не должно ускользать от внимания докладчика). Третье — аргументация должна опираться на логику, логический вывод (малопродуктивны доводы типа «Я не знаю, почему, но я чувствую это так») и т.д.

В дискуссии оратор становится на время слушателем. Умение слушать составляет отдельную проблему. Она весьма важна. Достаточно сказать, что на долю чистого слушания приходится до 40% времени, затрачиваемого на весь процесс коммуникации.

Обсуждаемый тип ораторской речи тесно связан с классической риторикой, и практические рекомендации здесь часто перекликаются с логикой Аристотеля. Так, не рекомендуется опираться на выражения с двойным отрицанием типа «Вы не можете доказать, что это не получится»; не следует апеллировать к пробелам в человеческом знании (то есть прибегать к argumentum ad ignoratum). Нежелательно использовать аргументы, начинающиеся с утверждения «Все знают, что...» (argumentum ad populum). Недопустим и такой прием, как личный выпад — argumentum ad hominem.

Пожалуй, одним из наиболее важных видов устного выступления является научный доклад. Однако почему-то именно он в наименьшей мере отмечен вниманием исследователей как у нас, так и за рубежом. Поговорим о нем более детально.

Поскольку научное сообщение — это разновидность устного выступления, воспользуемся теми общими представлениями, которые сложились в науке применительно к структуре и основным факторам этой коммуникативной ситуации. Наиболее важные из них можно представить в виде схемы (см. рисунок).

В проведенном нами исследовании мы попытались экспериментально выявить роль нескольких произвольно выбранных факторов в построении устного доклада. Конкретно для анализа были отобраны звенья 4, 5, 6, 7 и 8. Материалом исследования послужили 49 докладов, прочитанных на конференции аспирантов и молодых ученых Института языкознания РАН.

План эксперимента состоял в следующем. Вначале эксперты (доктора и кандидаты наук) давали интегральную оценку качества прослушанных докладов (оценка 5 — «блестящий» доклад, 4 — «хороший»). Мнения разных экспертов по одному и тому же докладу усреднялись. В результате все 49 докладов получили оценку в усредненных баллах, которая колебалась от 2.27 до 5.00. Однако, поскольку статистика оценок казалась нам явно недостаточной, мы не рассматривали отдельные оценки, а перешли к сравнению групп докладов. С этой целью мы сформировали группу «хороших» докладов, включающую 20 докладов с оценками от 3.87 до 5,00 (средняя оценка по группе — 4.15) и группу «посредственных», включающую также 20 докладов с оценками от 2.27 до 3.53 (в среднем по группе — 3.11). Оставшиеся 9 докладов с промежуточными оценками были устранены из рассмотрения. В результате мы получили такое разбиение, которое, на наш взгляд, обеспечивает достаточно надежное различие по качеству, несмотря на некоторое несовершенство экспертной процедуры.

Эксперты отвечали также на несколько дополнительных вопросов, требующих определенной оценки (проявил ли докладчик достаточный кругозор? нравится ли Вам его манера изложения?). Другая группа экспертов чисто механически оценивала ряд факторов, сопутствующих докладам, заполняя соответствующие анкеты, (ср. вопросы типа: Имел ли доклад выраженное завершение? Пользовался ли докладчик доской?). Все вопросы требовали ответа «да» или «нет».

2 Wilcox R.P. Characteristics and organization of the oral technical report // General Motors Engineering Journal, 1959, vol. 6.

В эксперименте были проверены лишь некоторые из факторов, представленных на рисунке. Разумеется, для более точной оценки необходимо было представить их в более конкретной форме, чем это сделано на рисунке. С этой целью мы воспользовались, в частности, работой Р. Вилкокса «Характеристика и организация устного технического доклада»2. В результате «паспорт» доклада выглядел следующим образом:

**Характеристика докладчика**

Анализировались факторы 4, 5 и 6, представленные на рисунке. Конкретные вопросы экспертам требовали ответа «да» или «нет» и формулировались так: Проявил ли докладчик достаточный кругозор? — (4-а); Показал ли докладчик компетентность в своей области? — (4-6); Обнаружил ли он увлеченность своим предметом? — (4-в); Был ли докладчик достаточно естествен, раскован? Нравится ли Вам его манера изложения? (оба вопроса — по фактору 5); Обладал ли докладчик хорошей дикцией и артикуляцией? Был ли его язык достаточно живым и естественным? Достаточно ли громко он говорил? (все три вопроса относились к фактору 6-6); Пользовался докладчик доской? Демонстрировал ли он таблицы, карты, схемы? (фактор 6-в).

**Характеристика доклада**

Оценивалась содержательная сторона доклада (фактор 7: Содержит ли доклад информацию о применявшихся методах? Можно ли понять из доклада, какие идеи и результаты считаются главными, а какие — второстепенными? Высказал ли докладчик какие-либо идеи, представляющие безусловный научный интерес?) и структура доклада (фактор 8: Сформулировал ли докладчик свою цель (задачу)? Был ли изложен в какой-либо форме план доклада? Имелись ли четко выраженные переходы от одной части изложения к другой? Использовал ли докладчик краткие резюме или повторы при завершении очередного раздела доклада? Имел ли доклад выраженное завершение (употребление слов «получены результаты», «можно сделать выводы», «итак, в заключение....» и т.п.)? Был ли он логичен и последователен?

Всего эксперты по каждому докладу заполняли анкету, содержащую около 30 вопросов.

|  |
| --- |
| Вклад отдельных факторов в общую оценку качества доклада |
| Факторы(см. рис.) | 20 «хороших» докладов | 20 «посредственных» докладов | ПоказательА |
| Всего ответов | Доля ответов«да» | Всего ответов | Доля ответов«да» |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4 Кругозор   Компетентность   Увлеченность   Всего | 565520131 | 52.190.990.074.8 | 616220143 | 34.474.265.056.0 | 1.511.231.381.34 |
| 5 | 76 | 73.7 | 81 | 59.2 | 1.24 |
| 6 Артикуляция   Аудио-виз. средства   Всего | 6040100 | 93.325.066.0 | 6040100 | 78.320.055.0 | 1.191.251.20 |
| 7 | 96 | 26.0 | 101 | 13.9 | 1.87 |
| 8 | 156 | 37.8 | 161 | 29.8 | 1.27 |

Обобщая полученные результаты по двум группам докладов («хороших» и «посредственных»), мы подсчитывали долю ответов «да» по каждому из факторов. Оценки отдельных факторов и их «вклад» в общую оценку качества доклада представлены в таблице.

Анализ данных таблицы мы начнем с сопоставления граф 2 и 4. Изначальная гипотеза состояла в том, что в группе «хороших» докладов (графа 2) доля ответов «да» должна быть выше, чем в соответствующих клетках графы 4 («посредственные» доклады): ведь каждый ответ «да» свидетельствует о хорошем качестве доклада. Данные таблицы согласуются с выдвинутой гипотезой. Однако интересно посмотреть, сколь велики различия между данными граф 2 и 4 по отдельным факторам. С этой целью введем величину А, которая является попросту отношением доли «да» у «хороших» докладов к доле «да» у «посредственных» докладов. Значения показателя А выписаны в последней графе таблицы. Из нее видно, что наибольшее превосходство выявилось по фактору 7 (содержание доклада). Это означает, что именно содержание доклада более всего отличает «хорошие» доклады от «посредственных».

Отметим, что содержание докладов оценивалось нашими экспертами в ответах на три вопроса: а) наличие в докладе информации о методах исследования; б) характеристика предлагаемых в докладе идей с точки зрения их важности/второстепенности; в) вообще наличие в докладе каких-либо идей, представляющих научный интерес.

Следующими по значимости выступают факторы «кругозор» и «увлеченность». По остальным факторам разброс значений показателя А невелик. Если рассмотреть теперь выделенные нами факторы нерасчлененно (строки «всего» у факторов 4, 5, 6, 7 и 8), то окажется, что самым весомым опять-таки будет фактор «содержание доклада», а остальные четыре фактора примерно равнозначны.

Интересно было посмотреть, как соотносится показатель А для суммы факторов 4, 5, 6 (связаны с докладчиком), с одной стороны, и для факторов 7, 8 (связанные с докладом) — с другой. Оказалось, что в первом случае А = 1.27, во втором А = 1.57; то есть имеет место некоторое превосходство факторов, связанных с докладом.

Итак, предложенный подход позволил исследовать связь различных факторов с качеством докладов. В перспективе можно говорить об изучении других факторов, представленных на рисунке и, тем самым, о получении добротного экспериментального материала к существующим модельным представлениям данного вида речевой деятельности.

Обратимся вновь к таблице и рассмотрим данные по «хорошим» докладам. Доля ответов «да» является косвенным свидетельством хорошего качества. В идеале эта доля должна была составить величину 100% во всех строках графы 2. В действительности близко к этой величине стоят лишь факторы компетентность, артикуляция (сюда входят громкость, дикция, хороший язык и т.д.), увлеченность предметом и навыки коммуникации (отсутствие скованности, приятная манера изложения). Были выявлены и отрицательные черты: явно недостаточный кругозор; существенные недостатки, связанные со структурой доклада (фактор 8); чрезвычайно малое внимание к аудиовизуальным вспомогательным средствам и, самое главное — неблагополучная ситуация с содержательной стороной докладов (фактор 7).

Предложенный подход к анализу конкретных докладов может иметь прямой практический выход в область обучения мастерству устного выступления. От традиционных рекомендаций («надо добиваться улучшения всех параметров, представленных в модели») можно перейти к более узким рекомендациям, установив их иерархию по важности для данного контингента докладчиков. В данном случае можно говорить о том, что аспиранты и молодые ученые Института языкознания имеют все предпосылки для достижения хорошей эффективности устного выступления с точки зрения факторов «докладчик» (4, 5, 6 на рисунке), но еще очень далеки от совершенства по факторам «содержание» и «структура» доклада (7, 8).

В заключение несколько дополнительных замечаний. Регламент конференции ограничивал доклады 15 минутами. Если считать, что регламент соблюден при продолжительности доклада 15 ± 1 мин, то окажется, что из 49 докладчиков таких нашлось всего 14. Девять докладчиков (около 17%) «вышли» из регламента на 5 и более минут (в том числе было три доклада продолжительностью 8 мин, один доклад в 23 мин, один в 27 мин и один — 31 мин). Этот результат в целом следует расценить как свидетельство неумения аспирантов хорошо распределять время. Продолжительность доклада оказалась не связана с общей оценкой качества: «хорошие» доклады продолжались в среднем 15.3 мин; «посредственные» — 16.5 мин. При этом «хорошие» докладчики в точности уложились в регламент (15 ± 1 мин) всего в двух случаях, а «посредственные» — в 10. Нам представляется, что снисходительное отношение экспертов к соблюдению регламента объясняется во многом тем, что в лингвистике вообще бытует «привычка» выходить за рамки регламента, и несоблюдение его уже не является сильным маркером.

Специфической особенностью анализируемой конференции было то, что программой предусматривалось подробное обсуждение докладов. Достаточно сказать, что в среднем каждому докладчику было задано по три вопроса, а в прениях выступило 57 человек. Анализ вопросов показывает, что «хорошие» доклады (61 вопрос) в целом вызывали несколько больший интерес, чем «посредственные» (50). Восьми «хорошим» докладчикам было задано четыре и более вопросов; среди «посредственных» докладчиков таковых нашлось только пять. Что касается выступлений в прениях, то несколько больше половины их (53%) были критическими, однако их число у «посредственных» докладов было явно выше, чем у «хороших» докладов (63% и 48% от общего числа выступлений).

По итогам конференции организаторы выделили восемь докладов, которые были отмечены премиями. Показательно, что семь из них оказались в числе «хороших» и только один — в числе «посредственных». Если составить из указанных восьми докладов отдельную группу и посмотреть ее показатели по всем нашим параметрам, то окажется, что у них завышена доля ответов «да» по факторам, связанным со звеном «докладчик» и явно занижена доля показателей по звену «доклад». Другими словами, для жюри более важным в оценке был докладчик, а не сам доклад.