



Софийски университет „Св. Климент Охридски“
Философски факултет
Специалност „ПОЛИТОЛОГИЯ“
Учебна дисциплина
„ПОЛИТИЧЕСКИ ДОКУМЕНТИ“
Преподавател: С. ДЕЛИЙСКИ

ТЕМА ПОЛИТИЧЕСКАТА РЕЧ. ТЕХНИКИ ЗА СЪЗДАВАНЕ НА ЕФЕКТИВНА РЕЧ.

Анотация: Техники и съвети за ефективен speech writing

Информативност, разбираемост, образност на речта

Разбира се, политическата реч трябва да бъде информативна, но заедно с това тази информация трябва да бъде разбрана и осмислена от слушателите. Затова е важно как се поднася тя на публиката. В една добра реч не е достатъчно мислите да бъдат просто изречени. Те трябва да стигнат до слушателите. При политическата реч е важно не само какво казваме, но и как го казваме. Поради това е необходимо ораторът предварително добре да обмисли как да изложи в речта своите мисли. Те трябва и да звучат интересно, и да бъдат разбираеми за слушателите. А това не винаги е лесно.

Целта в последна сметка е да събудим и да поддържаме интереса на слушателите. Следете реакцията на слушателите. Добър оратор е този, който постоянно наблюдава промените в поведението на слушателите и ги взема предвид. При всяка политическа реч участват и слушателите. Те слушат. Те реагират по определен начин. Добрият оратор не само постоянно наблюдава промените и реакциите и ги взема предвид, но готви речта си с оглед на очакваната публика. Политическата реч винаги е своеобразен ДИАЛОГ, а не монолог.

Как да поддържаме интереса на слушателите?

Не употребявайте прекалено дълги изречения, защото са трудни за следене и разбиране. Правилото е: “По-малко прилагателни, по-малко допълнителни изречения, повече точки отколкото запетаи”. Но не изпадайте и в другата крайност да редите само къси изречения. В такъв случай словото става скучно и безинтересно, а и дразнещо. По-добре е да редувате по-дълги изречения с по-къси. Не говорете безлично. По-добре е да употребявате първо лице – в единствено или множествено число. Това приближава разказа ви до слушателите.

Избягвайте бюрократичния или тясно специализирания език. Той, както и чуждиците, затрудняват слушателите. Ако се налага, първо ги обяснете, защото публиката може да ги разбере погрешно, а от това ще пострада аргументацията ви.

Избягвайте големите подробности, защото те затъмняват или дори изтласкват проблема. Но не изпадайте и в “телеграфна” краткост, защото хората няма да забележат и ще подминат проблема, ако той просто е споменат, а не е показан и аргументиран.

Старайте се да включвате в речта си примери, сравнения, образи. Те се запомнят много по-лесно от някакво твърдение, правило или мисъл.

Една от най-успешните форми за активизиране вниманието на слушателя е да зададете въпрос, на който постепенно да отговорите. Който задава въпросите, той води. Той насочва мислите на слушателите в желана от него посока.

Можете да пробудите интереса на слушателя, ако приведете изненадващи факти. Друга възможност е да го изправите пред някаква невероятна, крайна хипотеза.

Наред със спазването на тези препоръки, е добре още във фазата на подготовката да мислите и за различните възможности да оживите и направите достъпна вашата реч.

Внимавайте с данните и фактите!

Много често в политическите речи се налага да привеждаме данни и факти, за да сме по-убедителни и по-коректни. В същото време не бива да забравяме, че за публиката е твърде уморително да следи този тип информация. Тя занимава по правило главно разума, но не засяга емоциите. Така че, който се е приготвил да залее слушателите с подробни данни, ще сбърка сериозно. В това отношение е нужна мяра, която не трябва да се преминава. Но още по-важно е данните и фактите да бъдат обяснени, интерпретирани, свързани с определени разкази. Ако се налага да използвате числа, най-добре ги облечете в лесно разбираеми сравнения и примери. Слушателите се нуждаят от мащаби. Те трудно се справят с абсолютни и абстрактни понятия. Не е достатъчно например просто да кажете: “Безработицата в нашата община е 10% ” Слушателите едва ли знаят дали това е много или малко, дали безработицата е намаляла или се е увеличила, какво е положението в други общини. Всичко това трябва да се интерпретира, за да стигнат тези факти до публиката. А най-добре е да се представят като образи. Добрият оратор умело използва датите, като ги превръща във възли на своята реч и я прави по-интересна. В деня, в който говорим, обикновено през годините са се случвали различни неща. Някои от тях могат да се окажат подходящи за вашата реч.

Използвайте сравнения, примери, разкази и случки!

При сравненията непознатите или трудно възприеманите неща се обясняват, като се използва опита на слушателите и се сравнява новото с познатото. Ето например как Жак Делор обяснява сложния процес на развитие на европейската интеграция и необходимостта той да не се прекъсва: “Европа е като велосипедът. Ако спре да се движи, ще падне.” Много по-разбираемо за слушателите е, ако за разясняване на даден проблем използвате характерни примери или случки от обикновения живот. Стига да са добре подбрани, те със сигурност ще стигнат полесно и бързо до публиката. Такива разкази служат не само за предаване на ценности и знания, но и за развлечение. Добрият оратор може да комбинира двете неща. Трябва да се привлече и задържи вниманието, за да се предаде посланието. Послания, които са свързани с истории, те могат да се вплетат с личности, събития или необичайни случки, които могат да се свържат с емоциите, остават за дълго време в паметта.

Барак Обама например постоянно използва този подход. В Чикагската си реч на 4 ноември 2008 г., която държа през нощта след като стана ясна победата му, той вмъква ри и случки от историята за едно щастливо семейство – неговото («Саша живота и Малия ... заслужихте новата кукла, която ще дойде с нас»), историята на един аутсайдер – самият той («Не започнахме с много пари и силна подкрепа») или историята за преживяна липса на справедливост («Не можем да имаме блестяща Уол стрийт и страдаща Мейн стрийт»). Чрез житейската история на 106-годишната Ан Никсън Купър той показва как може да изглежда успехът. Тя е родена точно едно поколение след официалното премахване на робството, ночувствала последиците на дискриминацията цял живот. Сега обаче като милиони други чака на опашката, за да гласува. Чрез тази дълга и мотивираща история той свързва крилатата фраза на Мартин Лутър Кинг «Имам мечта» със своята «Да, ние можем».

При това става дума не само за предизборната му кампания, а за всичките му речи. Дори в традиционно най-солидната реч на американските президенти – речта им пред Конгреса за състоянието на страната – Обама не се колебае да използва различни истории, за да онагледя посланията си. През 2011 г. в това си слово той разказва поредица от истории. Ето само една част от тях:

Необходимостта от държавна подкрепа за малки фирми той свързва с историята на братята Робърт и Алън Гари, които управляват малка фирма за покриви в Мичиган. След 11 септември те доброволно предоставят майсторите си за ремонта на Пентагона. Но по-късно рецесията ги удря силно и само благодарение на заем от правителството те започват производство на слънчеви колектори, които сега се продават в цялата страна.

Показвайте се като личност!

Добрият оратор никога не забравя, че макар една реч има определено съдържание, тя е преди всичко обръщение на един човек към други хора. И той трябва да присъства със своята личност. Защото в политиката хората следват не просто идеи, а политици с идеи. Погрешно е да се смята, че е достатъчно да опишете фактите и че оттам нататък те ще говорят сами за себе си. Фактите говорят чрез собственото мнение, чрез оценката, чрез интерпретацията на оратора. В политическата реч голяма убеждаваща сила притежава и присъствието на собствената личност, на преживяванията и на опита на оратора. Разбира се, не става дума за самоизтъкване и самолюбование, а за умело свързване на личностното с посланието, което трябва да стигне до публиката.

И в това отношение типичен пример е подходът на Барак Обама. В почти всички свои речи той успява да изведе от собствената си биография ключови за успеха си послания – търсене на справедливост, включително борба срещу злото и постоянни усилия за по-добър свят; привързаност към семейството; способност да се вдигнеш след поражение и да спечелиш накрая; да разчиташ на собствените усилия, които ще те доведат до успех, защото можеш да го направиш.

Цитати, афоризми и пословици

В политическите речи е подходящо да се използват уместни цитати. Те могат да бъдат израз както на образованост и ерудираност, така и на скромност на оратора. Кенеди, който често е използвал цитати в своите речи, винаги е имал при себе си папка с подходящи за различни случаи цитати. Сред тях например откриваме Данте (*“Най-горещото място в ада е определено за онези, които остават неутрални по време на криза”*) или индийската мъдрост *“Оплаквах се, че нямам обувки докато не срещнах човек, който нямаше крака”*. В същото време е важно да се спазва мярката, за да не се получи обратен ефект – впечатление на изкуственост, надутост и т.н.

Подбирайте цитати от гледна точка на публиката, пред която говорите. Името на цитирания трябва да ѝ е познато. Не трябва нито да подценяваме, нито да надценяваме слушателите. Ако нямаме достатъчно информация за тях, все пак добре е да представяме накратко този, когото цитираме – «руският писател, автор на», «прочутият физик, открил» и т.н. Не използвайте прекалено известни цитати, търсете нещо оригинално. Не прекалявайте с цитатите и афоризмите. Те са като скъпоценни камъни, които добиват стойност от своята рядкост и са удоволствие само в малки количества. Правилото е: В една петнадесетминутна реч да не се използват повече от два или три цитата.

Пословиците също могат да разведрят обстановката и да ви сближат със слушателите. Избягвайте често употребяваните и изтъркани пословици. Използваните в речта ви пословици трябва да бъдат: мъдри и шеговити; подходящи към вашата мисъл; нови за слушателите

В книгата си “Изкуството на политическата реч” Хайнц Кюн, един от видните германски социалдемократи и изкусен оратор, си припомня своя реакция в Бундестага: *“Господин депутатът изрева като царят на степта. Ако обаче погледнем какво произтече от това, то, както казва една африканска поговорка, лъвът роди магаре.”*

Използвайте реторични техники!

Това е още една възможност да направим речта си по-разнообразна и по-интересна и запомняща се. В много случаи ние използваме подобни техники интуитивно и несъзнателно, но добре е да се имат предвид някои полезни за политическото слово варианти.

Един от тях е задаването на реторични въпроси, т. е. въпроси, на които не се очаква да бъде отговорено, най-малкото не в момента и не на глас. Такива въпроси са например: *“Осъзнаваме ли обратната страна на политиката, която се води днес?”*, *“Можем ли да си представим какво означава това за нас?”*, *“Докога ще продължаваме така?”*, *“Дали това е цялата истина?”*

Тези реторични въпроси предизвикват ехо в публиката, засилват в нея чувството, че пред тях е загрижен и отговорен човек. Нещо повече, те увличат слушателите в разсъжденията за решаване на подхвърления проблем. Макар че от тях не се очаква отговор, слушателите преминават от състояние на пасивно слушане към активно замисляне над дадения въпрос. Поради това поставянето на такива въпроси е един от най-ефектните начини да се върне вниманието на слушателите.

Не се плашете от повторения!

Не се страхувайте да използвате повторения във вашата реч. Те могат да бъдат полезни. Често се цитира една мисъл на Наполеон: “Единствената действена форма на речта е повторението”. Докато в статия или книга не е прието да се повтаря едно и също твърдение или правило, при публичната реч положението е по-различно. Речта не е писан текст. При писане се стремите към систематично и възможно най-пълно (и без повторения) изясняване на проблем. При речта не е така. Слушателят за разлика от читателя няма възможност да се върне отново към дадено изречение и да го осмисли. Затова ораторът спокойно може да използва повторения, особено по отношение на най-важните си идеи. Възможно е и буквално повторение, и повторение на същото съдържание, но с други думи. В речите съзнателно се използват различни техники на повторение, които не просто повтарят отделни идеи, но чрез специфични повторения усилват акцентите или подчертават важните идеи и аргументи.

Често добрите оратори именно с такава цел си подготвят частични повторения в различни реторични форми. Една от тях е, когато началото на едно изречение става начало и на следващото изречение (анафора). В прочутата «реч от блокадата» от 1948 г. на първия кмет на Западен Берлин социалдемократата Ернст Ройтер можем да открием такъв подход:

«Народи на света, погледнете този град!» «Нас не могат да ни разменят. Нас не могат да ни изтъргуват. Нас не могат да ни продадат.»

Любопитно е, че 60 години по-късно Барак Обама в своята «берлинска реч» (юли 2008) използва призива на Ройтер, превръщайки го в своя анафора на повторения:

«Народи на света, погледнете Берлин! Погледнете Берлин, където американци и германци се научиха да работят заедно... Погледнете Берлин, където решителността се среща с благородството..Погледнете Берлин, където ...»

По принцип във всички важни речи на Обама можем да открием използването на тази ефективна реторична структура:

Барак Обама 2011: *„Може да нямам много пари, но имам голяма идея за нова фирма. Може да не съм потомък на родители, завършили колеж, но аз ще съм първият от семейството, който ще получи диплома. Може да не познавам тези хора, изпаднали в беда, но мисля, че мога да им помогна и искам да опитам.“*

Друга възможност е, когато последната дума на първото изречение застава в началото на следващото изречение (анадиплозис). Бившият германски президент Валтер Шел в своя реч по повод 50-та годишнина от смъртта на Фридрих Еберт комбинира двете техники:

“За това беше нужна много смелост. Смелостта не само породена от риска да загубиш, който е присъщ на всяка политическа битка. Но смелостта да извършиш непопулярното. Смелостта да служиш на делото, независимо от личностните нападки и клевети. Смелостта да се изложиш на неразбиране и подозрения в собствените си редици...”

Трета възможност е, когато последната дума от първото изречение се повтаря и в края на следващото изречение (епифора):

“Ние можем всичко. Ние искаме всичко. Ние ще направим всичко.”

Хумор, ирония, сарказъм

С изключение на траурните речи, няма друг тип политическо слово, което да не може да спечели от уелото използване на хумора и шегата. Оратор, който умее да го прави, се възприема от слушателите като широко скроен и симпатичен човек. В определени ситуации именно залагането на хумора може да постигне целта на речта. Без него една реч може да остане суха и неприета от публиката. Затова по правило всички добри оратори използват хумора, за да направят речите си интересни и добре посрещани. Кенеди например, както и по отношение на цитатите, е имал картотека с название “Хумор”, която е носил винаги със себе си.

Хуморът влияе върху мисленето и позициите на слушателите. Той премахва напрежението и отслабва негативните нагласи. Понякога и стар виц може да разбие блокаж и да настрои слушателите благоприятно към оратора. Който съумее да разсмее публиката, може да очаква, че тя ще изслуша и възприеме по-лесно и неговите сериозни идеи и предложения.

За известния английски писател Джордж Бърнард Шоу се разказва една случка, при която той находчиво е спечелил вниманието на публиката и е обърнал изцяло симпатиите към себе си. Когато излязъл на трибуната, той бил приветстван с гръмки ръкопляскания. В мига обаче, когато те свършили, от балкона се чуло самотно изсвирване. Шоу погледнал нагоре и казал: *“Мили приятелю, напълно съм съгласен с вас. Но какво можем да направим ние двамата против огромното мнозинство на останалите?”* Използването на шегата, сатирата и иронията обаче също трябва да е умело дозирано. Трябва да се избягват ефекти, които очевидно не ви подхождат.

Хуморът може да създава чувство за общност. От тази гледна точка той не е подходящ за атакуваща реч. Той разведрява, но не цели да засегне или унищожи някого. Най-често използваните стилкови средства на хумора са играта на думи, сравненията, преувеличенията.

Тук можем да споменем иронията и самоиронията. Голямата опасност при иронията лежи в самата нейна същност – вие казвате нещо, което не мислите. Но не можете да бъдете сигурен, че и слушателите ще разберат това. Много по-вероятно е те изобщо да не усетят преминаването ви от същинско към иронично говорене и тогава конфузът е неизбежен. Иронията с право се счита за двуостро и рисковано оръжие в политическата реторика. Тя би могла ефектно да уязви опонента, но ако не е изпълнена майсторски е много по-вероятно да се обърне срещу този, който я използва.

Много по-приемлива в политическото говорене е самоиронията. Разбира се, важно е кога и къде я използваме, но по начало човек, който може да погледне на самия себе си с известна ирония, по-лесно печели симпатията на публиката. Още по - добре е, ако по този начин успее да излъчи и своето послание. Такъв е например случаят с Хелмут Шмидт, който по време на една остра дискусия, се намесва със самоирония: *“Чувам трудно, особено с лявото ухо.”*

Когато иронията премине в насмешка и сарказъм, тя засяга и тези, които я заслужават, и тези, които не я заслужават. Те стават много остро оръжие, което се стреми да нарани, да пореже, да раздели. Целта е забиване на словесна стрела в най-слабото място на опонента и неговото унижаване. Известна например е репликата на Чърчил спрямо лейбъристкия му опонент Атли: *“Вълк в овча кожа? Овца в овча кожа!”* Или пък характеристиката на Франц Йозеф Щраус за неговия партиен съюзник Хелмут Кол: *“Политическият пигмей на Християндемократическата партия”*.

