Курсовая работа по курсу Риторики

Тема*: «Правовая культура выступления»*

**Содержание**

1. Введение

2. Основная часть

2.1 Как установить контакт с аудиторией

2.2 Как правильно начать выступление

2.3 Способы удержания внимания

2.4 Как правильно завершить выступление

3. Заключение

4. Список использованной литературы

**Введение**

*Красноречие — это дар, позволяющий нам овладеть умом и сердцем собеседника, способность втолковать ему или внушить ему все, что нам угодно...*

Ж. Лабрюйер (французский писатель 17 в.)

Хорошая подготовка к выступлению в значительной мере определяет его успех. Многое зависит и от того, в какой конкретной речевой ситуации окажется оратор: те ли слушатели, на которых он рассчитывал, придут на встречу; в каких условиях при­дется выступать, при каких обстоятельствах. Одно дело, если открываешь семинар, и иные шансы на успех, если слушателей утомил предыдущий оратор. Важны и разме­ры зала. Реакция эмоционального заражения быстрее про­исходит, если слушатели сидят ближе друг к другу. В боль­шом зале связь между сидящими то тут, то там людьми вообще не образуется. Лектор не знает, на кого ориенти­роваться, и добросовестно подготовленное выступление может провалиться. Размеры помещения должны соответ­ствовать численности слушателей. А если это не получает­ся, лучше выбрать аудиторию (зал) поменьше.

Необходимо побывать заранее на месте предстоящего выступления. Попробовать, где лучше расположиться, что­бы видеть всех, сидящих в зале, и самому быть видимым отовсюду.

В данной работе мы рассмотрим, как установить контакт с аудиторией, как правильно начать выступление, выделим способы удержания внимания, выясним, как завершить выступление.

**2. Основная часть**

**2.1. Как установить контакт с аудиторией**

Чтобы почувствовать радость от общения с аудиторией, «встречный ток», удовлет­ворение от того, что сказанные слова возымели действие, нужно не только иметь, что сказать, и знать, как строить выступление. Главное — желание общаться со слушате­лями и уверенность в том, что это получится. Тогда и речь будет доходчивой, и глаза будут искать ответный отклик в глазах, устремленных навстречу, и доводы найдутся именно те, которые нужны в данный момент. А после выступления наступит ни с чем не сравнимое чувство удов­летворения и окрыленности.

Успех речи во многом зависит от того, удастся ли сразу же найти подход к слушателям, установить с ними контакт.

Чтобы не возник барьер установки, когда предвзятое отношение к выступающему мешает объективно воспри­нимать его слова, желательно еще до выступления создать у слушателей благоприятное мнение о себе, положительную установку. Если вас некому представить, придется начать выступление с саморекламы, конечно, без неумест­ного хвастовства.

Очень важно продумать свой имидж. Внешний вид, манера держаться, интонация первых фраз должны им­понировать собравшимся. Способствует этому соблюдение такта. В деловом красноречии неопытный оратор порой начинает выступление решительным, безапелляционным тоном.

Чтобы слушатели воспринимали сказанное, оратор дол­жен установить с ними личностный контакт.

Понимание, доброжелательность, уважительное отношение вызывают, как правило, ответные чувства.

Если накануне выступления произошло какое-то из ряда вон выходящее событие, которое расстроило или, наоборот, возбудило людей, если вы общаетесь с аудито­рией в неудачное время, например в конце напряженно­го рабочего дня, когда все устали, может возникнуть ба­рьер отрицательных эмоций. Понимая, что это не исключено, нужно заранее узнать обстановку и продумать форму установления эмоционального контакта со слу­шателями. Возможно, вначале придется посвятить не­сколько слов произошедшему накануне событию, которое произвело такое впечатление, а может быть, поднять настроение собравшихся забавной историей. Во всяком случае, подходить к своей теме можно лишь после того, как у слушателей появилось рабочее настроение.

Теперь уже от предварительной подготовки оратора будет зависеть, не появятся ли познавательные барьеры, возникнет ли познавательный контакт, при котором только и возможно интеллектуальное взаимодействие. Одна из причин появления познавательного барьера — несоответствие уровня подачи материала уровню подго­товленности слушателей. Плохи обе крайности: упрощен­ное изложение вызывает недоумение или раздражение, пропадает желание слушать, а слишком сложное приво­дит к непониманию и утрате контакта с оратором.

Важнейшее условие возникновения познавательного контакта – интерес к теме выступления. Интерес неиз­менно вызывает внимание и тем самым – контакт с ора­тором. Говорят, что внимание – ворота познания, а от­крывает их ключик по имени интерес. Чтобы его пробу­дить, начинают с продуманного заранее введения в тему, стараясь установить личностный и эмоциональный кон­такт с аудиторией.

Задача оратора – внимательно следить за всеми сигналами обратной связи, добиваясь заинтересо­ванности, вопросов, несогласия – только бы не было рав­нодушия, скуки. Поэтому ни одно хорошее выступление не воспроизводит подготовленный текст. Оно творится на глазах у слушателей, вместе с ними. Именно ощущение сотворчества, сопереживания и дает высочайшую удовлетворенность обеим сторонам. Главное требование – развивать в себе ощущение речи как взаимного общения, в котором мысли, слова и манеры постоянно приспосаб­ливаются к слушателям.

**2.2 Как правильно начать выступление**

Обычно у оратора есть возможность оказаться заранее в том месте, где ему предстоит выступать. Прийти заранее важно для того, чтобы оценить состояние слушателей и решить, нужно ли использовать какой-либо способ установления эмоционального контак­та с ними или же собравшиеся готовы воспринимать информацию и будут вполне удовлетворены доброжелатель­ной интонацией.

Первая фраза всегда содержит приветствие. Оно не должно быть формальным. Если оратор рад встрече с ауди­торией, ему есть что сказать людям, это отразится во взгля­де, которым он окинет собравшихся, в улыбке, в привет­ливой интонации. А если он не рад, то ему лучше вообще не брать слово.

После начальной паузы и приветствия обычно в зале еще есть некоторое напряжение, подобное тому, которое бывает, когда в комнату входит посторонний человек.

«Первые слова лектора, — говорил выдающийся судебный оратор А.Ф. Кони, — должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны (должны отвлечь, зацепить внимание)».

Первые фразы, которые произносит оратор для при­влечения внимания и установления контакта с аудитори­ей, называют зачином.

Парадоксальное начало — один из любимых приемов ораторов. С неожиданного вопроса начал свой рассказ о Голлан­дии ученик Центра делового общения: «Приходилось ли вам когда-нибудь спасаться от акулы? Отправляясь в Гол­ландию, я и думать не мог, что мне это предстоит...». Зачином может служить интригующее описание.

Привлекает внимание ссылка на газетный материал или книгу. Например, «Недавно мне посчастливилось про­читать удивительную книгу...» или «В одном из последних номеров газеты «Аргументы и факты» появилось интерес­ное сообщение...». Хороший вариант зачина – комплимент собравшим­ся. Для привлечения внимания аудитории можно исполь­зовать предмет или наглядное пособие. Зачином может служить и шутка или остроумное за­мечание. Беспроигрышный вариант зачина – обращение к непосредственным интересам слушателей. Все приведенные варианты зачинов являются приме­рами так называемого непрямого, или косвенного, нача­ла выступления. Выбор варианта зачина – увлекательная творческая задача. Он должен быть занимательным, соотноситься с со­держанием речи, а главное – создавать эмоциональный контакт с аудиторией.

Если оратор видит, что аудитория готова его слушать (например, по каким-то причинам давно ждет начала выступления или именно эта тема была заказана и т. п.), можно не применять специальные приемы для привлече­ния внимания слушателей, а начинать с введения в тему. Такое начало выступления называется прямым.

**2.3 Способы удержания внимания**

Вступление способно захватить слушателей. Но как это сделать? Прежде всего, сохранению внимания способствует ло­гическая организация речи (последовательность, непро­тиворечивость, обоснованность). В этом случае оратор ведет мысль аудитории за собой. Слушателей привлекает такое построение изложения, по ходу которого возника­ют вопросы, а ответы на них рождаются в процессе со­вместного поиска или последующего изложения. Поддер­жанию внимания аудитории способствует проблемная ситуация в речи, подача фактов или идей в противопо­ставлении.

Слушатели с напряженным вниманием следят за та­ким выступлением, при котором в излагаемом материале все время раскрывается новое содержание. Если выступ­ление не содержит ничего нового, оно не только остается без внимания, но и вызывает у слушателей ощущение до­сады и раздражения. Поэтому важнейшее условие под­держания внимания к выступлению – его содержатель­ность, то есть новая, неизвестная слушателям информация или оригинальная интерпретация известных фактов, све­жие идеи, анализ проблемы.

Изложение должно быть доступным, что во многом обусловлено, как уже говорилось, культурой речи орато­ра. Включение терминов, способы определения понятий продумываются заранее. Способна заворожить слушателей выразительность речи оратора – меняющаяся интонация, красочные словесные образы, оригинальные сравнения, меткие выражения.

Кроме того, поддерживают внимание разнообразные приемы изложения, рассмотренные ранее. Они произ­носятся с разной интонацией, и это тоже оживляет речь. Диалогизация речи, вопросно-ответный ход, обращение к слушателям настолько эффективны, что способны спас­ти положение, когда аудитория начинает засыпать.

Опытные ораторы, прекрасно владеющие темой, иног­да прибегают к провокации: заявляют нечто, что вызы­вает несогласие аудитории (а, следовательно, привлекает ее внимание), а затем вместе с ней приходят к конструк­тивным выводам. Поддерживает внимание сопереживание, возникаю­щее, когда оратор увлеченно описывает события, затра­гивающие чувства и интересы аудитории. В зале при этом возникает заинтересованная тишина. Не остаются равнодушными слушатели и к довери­тельности, когда оратору удается связать предмет речи с собственным опытом, собственными размышлениями. Разговорная речь обычно сочетается с естественной, непринужденной манерой изложения, которая хоро­шо действует на слушателей, приглашает к совместному размышлению и разговору. Манера изложения проявля­ется в позе, жестикуляции, выражении лица, звучании голоса. Экспрессия привлекает внимание, делает выступле­ние зрелищным, доставляет эстетическое удовольствие. Наконец, очень важны убежденность и эмоциональ­ность оратора.

Необходим умеренный темп речи, такой, чтобы слу­шатели успевали следить за ходом мыслей оратора, усва­ивать сказанное, записывать, если есть необходимость. В речи обязательны паузы. Именно во время пауз идет осмысление сказанного, появляется возможность задать вопрос, мобилизуется внимание. Оратору, обладающему чувством юмора, не приходит­ся прибегать к специальным приемам для поддержания внимания. Постоянный зрительный контакт позволяет следить за реакцией слушателей и управлять их вниманием.

**2.4 Как правильно завершить выступление**

Опытные лекторы считают, что лучше закончить выступление на минуту раньше, чем позже. Если лектор затяги­вает выступление, слушатели в Италии поглаживают под­бородок (выросла борода, пока ты говорил). В Японии есть залы, оборудованные так, что лектора, превысившего регламент, «увозят» на транспортере вместе с трибуной или опускают под сцену.

В агитационных речах заключение несет большую на­грузку. Ведь надо, чтобы слушатели не только осмыслили, но и эмоционально «пережили» сказанное, чтобы это во­одушевило их, подтолкнуло к действиям. Поэтому в убеж­дающих речах в заключение часто звучит впечатляющий пример, подтверждающий то, в чем оратор убеждал ауди­торию. Вспоминается выступление перед выпускниками школы-интерната известного в республике писателя. Он убеждал молодых людей в том, что каждый из них, про­явив волю и настойчивость, сможет найти достойное ме­сто в обществе. В заключение писатель сообщил, что сам воспитывался в школе-интернате.

Достаточно типично для информационных речей зак­лючение, в котором подводится итог сказанному. Подготовить заключение надо заранее, но так как ни одно выступление не происходит точно так, как предполагалось, ведь реакцию аудито­рии в точности предсказать невозможно, то заключе­ние может отличаться от заготовленного. Например, вы хотели закончить яркой цитатой, но чувствуете, что она не будет воспринята. Лучше отказаться от нее и, быть может, ограничиться выводами и пожеланием аудито­рии.

Главное – заключение должно быть непосредственно связано с главной идеей выступления, быть естественным, подчеркивать связь оратора с аудиторией, быть ма­жорным, оптимистичным по духу. Пример неудачного окончания выступления – неожи­данное заявление: «Ну, у меня все!».

**Заключение**

Хорошим оратором невозможно стать, лишь освоив учебник.

Самообладание, способность к импровизации, умение «читать» состояние слушателей и быстро реагировать на него, искусство отвечать на вопросы – всё это совершенствуется от выступления к выступлению.

И помогает в этом доскональный, по возможности объективный самоанализ каждого выступления. Его лучше вести в общей тетради, куда следует записывать все выступления.

Анализируя и оценивая свое выступление, следует руководствоваться двумя главными критериями:

1. была ли раскрыта тема;
2. как воспринимали выступление слушатели.

Если оратор владеет логикой изложения, культурой речи, психологией

общения с аудиторией, - ему удается достичь цели.

 **Список использованной литературы:**

1. Баева О. А. Ораторское искусство и деловое общение. М., 2003.
2. Кони А. Ф. Советы лекторам. Об ораторском искусстве. М., 1973.