ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИБОРОСТРОЕНИЯ И ИНФОРМАТИКИ

Кафедра “Иностранных языков”

# РЕФЕРАТ

на тему: “Ораторское искусство”

 Выполнил:

 Студент 1 курса

 дневного отделения

 группа УП-1

 Шведов Р.Д.

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 *подпись, дата*

 Преподаватель:

 Полдяева А.И.

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 *подпись, дата*

## Москва, 2010

##### Содержание

Введение 4

1 Ораторское искусство 5

1.1 Понятие «ораторское искусство» 5

1.2 Личность оратора 6

1.3 Подготовка к выступлению. Структура ораторской речи 7

1.4 Запоминание и произнесение речи 10

1.5 Контакт с аудиторией. Этика и эстетика ораторского выступления 12

Заключение 16

Список использованных источников 17

.

**Введение**

Деятельность человека, профессия которого связана с постоянным произнесением речей, чтением лекций и докладов, просто немыслима без основательных знаний принципов и правил ораторского искусства. К числу таких людей относятся политики, профессора, преподаватели, прокуроры, адвокаты и др. Для них публичная речь – главнейшее оружие. Ораторство – сильнейший рычаг культуры. Однако теоретические вопросы ораторского искусства, являющегося одним из средств человеческого познания, разработаны мало.

Публичная речь может рассматриваться как своеобразное произведение искусства, которое воздействует одновременно и на чувства и на сознание. Если речь действует только на способность логического восприятия и оценки явлений, не затрагивая чувственность сферы человека, она не способна производить сильное впечатление.

Мастерство публичной речи состоит в умелом использовании обеих форм человеческого мышления: логической и обратной. Искусство есть мышление образами – этот закон может быть применим и к ораторскому искусству. Голые логические построения не могут эмоционально воздействовать на человека. Идея речи, содержание ее доходят то сознания через эмоциональную сферу.

Задача оратора состоит в том, чтобы воздействовать на чувства слушателей. Сильное чувство, переживания человека всегда затрагивают и разум, оставляя неизгладимое впечатление.

Важнейшим условием ораторского искусства является умение пользоваться образами и картинами. Без этого речь всегда бледна и скучна, а главное – неспособна воздействовать на чувства и через них на разум.

Речь, состоящая из одних рассуждений, не может удержаться в голове людей, она быстро исчезает из памяти. Но если в ней были картины и образы, этого не случится. Только краски и образы могут создать живую речь, такую, которая способна произвести впечатление на слушателей. Живое изображение действительности есть душа повинно ораторского искусства.[5]

**1 Ораторское искусство**

**1.1 Понятие “ораторское искусство”**

Термин ораторское искусство античного (латинского) происхождения. Его синонимами являются греческое слово «риторика» и русское «красноречие».

*Ораторское искусство* – это искусство построения и публичного произнесения убедительных и красочных речей с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию.

*Убедительность и красочность* – обязательные признаки речи. Убедительность создается системой доказательств. А выражение эмоций и эффектные приемы подачи материала оживляют речь, обеспечивают поддержание внимания аудитории, а значит, и усиливают воздействующее влияние слова. Совокупность всех этих качеств делают речь эффективной.

Умение влиять на людей с древних времен считалось одним из высших талантов, и главным инструментом этого воздействия была ораторская речь. Необходима риторика и в наши дни. Невозможно переоценить ее роль для преподавателей, политиков, прокуроров, адвокатов, менеджеров и представителей многих других профессий. Большое значение она может иметь и в различных областях повседневной жизни, так как знание законов и приемов построения монологического высказывания является надежным инструментом в борьбе с языковой агрессией, демагогией, манипулированием и позволяет эффективно защищаться от них.

Ораторское искусство неоднородно. В зависимости от содержания, цели и условий высказывания в современной практике публичного выступления выделяют следующие виды красноречия:

* *социально-политическое* (выступления, посвященные вопросам государственного строительства, экономики, права, этики, культуры; дипломатические, политические, военно-патриотические, митинговые, парламентские речи);
* *академическое*, помогающее формировать научное мировоззрение. К нему относят учебные вузовские лекции, научные доклады, обзоры, сообщения, научно-популярные лекции;
* *судебное* (речи, произносимые участниками судебного процесса: прокурором, адвокатом, обвиняемым);
* *социально-бытовое* (приветственные, юбилейные, застольные, поминальные речи и т.п.);
* *духовное*, или *церковно-богословское* – это проповеди для прихожан или официальные речи, адресованные самим служителям церкви (например, на Соборе).

 **1.2 Личность оратора**

 Что нужно человеку для того, чтобы приобрести навыки ораторского выступления?

Конечно, в первую очередь нужно отметить значение *природных данных*. К ним относятся особенности нервной системы, функциональной деятельности мозга, строение голосовых связок, двигательного аппарата. Будущему оратору необходимо обладать развитым произвольным вниманием, хорошей образной и логической памятью, сообразительностью, глубиной и широтой мышления. Цицерон говорил: «*Совершенство не дано никому, но, занимаясь упорно и настойчиво, вы сможете приблизиться к нему настолько, насколько вам позволит природа*».

Конечно, наличие природных данных весьма значительно, но обратите внимание и на другую мысль Цицерона, которая имеет едва ли не более весомое значение – это желание самого человека добиться поставленной цели, внутренняя установка на успех. Ведь недаром говорится: «Дорогу осилит идущий!».

Кроме этого, в человеке, который хочет влиять на других, должна ярко проявляться личность*. «Типичными личностными качествами являются самостоятельность и оригинальность мышления, доброжелательность, открытость, уверенность в себе, обаяние, артистичность и, несомненно, трудолюбие, сильная воля и активный характер»*.

Если оратор является такой личностью – сильной, умеющей убеждать, влиять на поведение людей, – то очень важным фактором становятся нравственные установки, которые он несет в массы. Как утверждают социологи, в нашей стране сейчас господствует нравственный плюрализм: каждый человек имеет свой моральный кодекс. Такое положение вещей опасно, поскольку может привести к моральной неразборчивости или вседозволенности. Уважая личное мнение каждого, все же необходимо формировать и определенную систему ценностей, руководствуясь которой человек, с одной стороны, не теряет своих индивидуальных качеств, а с другой – является представителем определенного социума. Поэтому риторическое образование должно сопровождаться этическим просвещением и нравственным воспитанием, формирующим такие принципы социального взаимодействия людей, как отказ от монополии на истину, готовность к диалогу и компромиссу, позитивная критика, борьба со злом, любовь к ближнему, порядочность и честность.

**1.3 Подготовка к выступлению. Структура ораторской речи**

В ораторской деятельности выделяется три основных этапа:

1. докоммуникативный (до встречи с аудиторией);
2. коммуникативный (сам процесс выступления);
3. посткоммуникативный (анализ выступления).

Не стоит игнорировать первый этап подготовки к выступлению. Оратор должен во многих деталях предусмотреть ту конкретную речевую ситуацию, в которой он окажется. От того, насколько оратор хорошо информирован об аудитории, перед которой ему предстоит выступать, может многое зависеть.

Поэтому заранее уточните:

* в *каких условиях* придется выступать (большое помещение или маленькое, тепло в нем или холодно, хорошая ли акустика, освещение и пр.);
* при каких *обстоятельствах* состоится встреча (предпраздничный день, конец рабочей недели, позднее время начала встречи и т.д.);
* *кто* те слушатели, которые придут на встречу: их численность (приемы, используемые в аудитории, манера поведения, форма преподнесения материала бывают различными в малочисленной и многочисленной аудитории); возраст; однородность или неоднородность по половому, национальному признаку (чем однороднее аудитория, тем единодушнее реакция); уровень образования и круг профессиональных интересов; настроение.

Важно не упустить и такую деталь: как должен выглядеть сам выступающему? Его костюм должен быть уместен, то есть соответствовать ситуации общения, не вызывать удивления или зависти – это помешает слушать его. Но, с другой стороны, костюм должен отличаться и некоторой торжественностью, особенно если это первая встреча (тем самым выступающий дает понять, что относитесь к ней как к значительному событию, проявляя уважение к аудитории). Прическа должна быть аккуратной, макияж умеренным, украшения скромными. Необходимо помнить, что скромность предпочтительнее назойливого шика.

Итак, если оратор морально готов предстать перед аудиторией, теперь необходимо подготовиться к самому выступлению. Это очень важное и ответственное дело.

*Практическая* подготовка к выступлению начинается с выбора темы, которая должна представлять несомненный интерес для выступающего и его слушателей. Заглавие речи должно отражать суть проблемы в лаконичной форме и носить рекламный характер: привлекать внимание и затрагивать интересы аудитории.

Определившись с темой и названием, необходимо продумать каковы *цели*: новизну информации, ожидаемую реакцию слушателей.[1]

*Содержание* речи должно раскрывать тему, и для этого используются факты, доводы, рассуждения, объяснения. Чтобы почерпнуть иллюстрирующий материал, можно воспользоваться:

* официальными документами;
* научной, научно-популярной литературой;
* справочной литературой: энциклопедиями, энциклопедическими словарями, статистическими сборниками, ежегодниками по различным вопросам, таблицами;
* интернет-сайтами;
* материалами СМИ;
* результатами социологических опросов.

*Композиция речи* – это закономерное, мотивированное содержанием и замыслом расположение всех частей выступления и целесообразное их соотношение, система организации материала.

Ораторская речь состоит из трех частей: *вступления*, *средней части* (рассуждение) и *заключения*.

Психологи утверждают (и это доказано многочисленными экспериментами), что, в соответствии с так называемым «законом края», лучше всего усваивается то, что содержится в начале и в конце сообщения. Поэтому вступлению и заключению необходимо уделить особое внимание.

Функция вступления состоит в том, чтобы психологически подготовить аудиторию к восприятию темы, заинтересовать и создать психологически благоприятные условия для ее обсуждения. Для этого во вступлении следует подчеркнуть актуальность темы, ее значение для данной аудитории, сформулировать цель, кратко изложить историю вопроса. Вступление должно быть кратким.

Заключение по продолжительности не должно превышать 1,5–2 минут. Здесь оратор подводит итог, кратко повторяет ключевые мысли своей речи. Народная мудрость утверждает: «Конец – делу венец». Поэтому убедительное и яркое заключение оставит хорошее впечатление от всей речи, неудачное – погубит даже неплохое выступление.

В средней части излагается основной материал, последовательно разъясняются выдвинутые положения, аргументируется и доказывается их правильность, анализируются примеры, таким образом, слушатели подводятся к необходимым выводам.

Материал должен располагаться в логической последовательности, изложение не должно быть слишком затянутым, детализированным. Здесь нужно стремиться к яркости, наглядности, время от времени проявлять эмоции, чтобы нужным образом повлиять на аудиторию, вызвать ответную реакцию, желание действовать в определенном направлении.[2]

Работая над своим выступлением, необходимо учесть следующие рекомендации:

* быть последовательным в своей речи. Не переходить к следующему пункту выступления, пока не разъясните предыдущий.
* начинать выступление с наиболее существенных положений.
* не повторяться. Многократное возвращение к недосказанному производит крайне неблагоприятное впечатление. Если считаете необходимым повторить сказанное, дайте понять, что Вы это делаете намеренно.
* не отвлекаться на посторонние, малозначимые для сути дела проблемы, факты, сведения, примеры и т.п.
* следовать принципу усиления, суть которого заключается в том, что значимость и убедительность аргументов постепенно нарастают, самые сильные доводы используются в конце рассуждения.[1]

**1.4 Запоминание и произнесение речи**

Оратор должен произносить речь наизусть, т.к. слушатели плохо воспринимают чтение текста с листа. Иногда приходится заучивать текст выступления, и это бывает оправдано, когда приходится выступать с убеждающей речью на митинге, с приветствием на торжественном мероприятии. Заучивать можно небольшую по объему речь. Если же речь большая (лекция, доклад), то выучить ее на память удается не каждому, и тут могут возникнуть проблемы при воспроизведении: сильное волнение, шум в зале. Сбившись, оратор не всегда

может продолжить заученную речь. Многие опытные ораторы советуют выступать *с опорой на текст*: выделить основные смысловые части; подчеркнуть основные мысли; выделить фактический материал (фамилии, статистические данные, цитаты). Таким текстом легко будет пользоваться во время выступления, и само выступление создаст впечатление свободного владения материалом, даст возможность оратору свободно общаться со слушателями.

Не всегда у оратора есть возможность для предварительной подготовки выступления, и тогда приходится создавать речь в момент ее произнесения. Импровизированное выступление, как правило, хорошо воспринимается аудиторией, устанавливается непосредственный контакт со слушателями. Однако из-за неотработанности речь может быть не совсем гладкой, оратор не всегда успевает уложиться в отведенное время, некоторые вопросы остаются неосвещенными. «Творить речь» на глазах у слушателей – это высокое мастерство, результат долгой и кропотливой работы, показатель опыта и теоретической подготовленности оратора.

 Следует помнить, что *чрезвычайно действенным инструментом оратора является его голос*. Уинстон Черчилль, выдающийся политический деятель и прекрасный оратор, очень тщательно готовился к каждому своему выступлению. Он по нескольку раз прочитывал готовый текст речи и делал пометки на полях, которые способствовали бы эффективному воздействию его слов на слушающих. Так, в одной из рукописей на полях была сделана следующая пометка: «Здесь следует повысить голос: аргументов не хватает!»

Примем во внимание этот пример и проанализируем, что нужно сделать, чтобы научиться эффективно владеть этим «оружием». Прежде всего, надо определить недостатки и достоинства своего голоса, а затем научиться выразительному чтению, что предполагает хорошую дикцию, средний темп говорения, умение ставить логические ударения и делать логические паузы, уметь варьировать диапазоны высоты голоса, применять разнообразные интонации.

Сведем рекомендации специалистов к следующим правилам произнесения речи:

* речь должна быть правильной во всех ее аспектах;
* надо избегать монотонности; придерживаться среднего темпа речи;
* говорить необходимо достаточно громко, чтобы все присутствующие могли хорошо слышать оратора.[2]

Существуют **типичные недостатки ораторской речи**. Обратим на них внимание.

*Бедность словаря*. Небольшое количество слов, которыми пользуется выступающий, постоянные их повторы действуют удручающе и свидетельствуют о его слабой образованности и низком интеллектуальном уровне. В речи должны содержаться синонимы, красочные обороты, сравнения.

*Стилевое несоответствие*. Следует помнить, что о предметах разного духовно-нравственного достоинства нужно говорить, используя разные стили: о важных делах нельзя говорить низким стилем, о печальных – веселым. Чем достойнее предмет речи, тем больше в ней должно быть высоких, торжественных слов. Жаргонных, просторечных слов вообще нельзя употреблять в ораторской речи.

Кроме того, не следует говорить слишком напыщенно или слащаво, что делает речь неестественной.

*Длинноты*. Слишком длинные замысловатые рассуждения подлежит сокращению, а сложные предложения разбиваются на 2-3 предложения.

*Излишняя краткость*. Опуская какую-то информацию или что-то недоговаривая, оратор делает свое выступление не совсем понятным. Говорить нужно не так, чтобы вас могли понять, а так, чтобы вас не могли не понять. Следует избегать употребления малоизвестных слов, узкоспециальных терминов, устаревших слов.

*Моменты неблагозвучия*. Необходимо избегать многочисленных звуковых заполнителей пауз (слов-паразитов) типа э-э-э-э…м-м-м-м…как это?…как его?… и др., а также неблагозвучных аллитераций – повторений согласного (Министр встретился с высокопоставленными представителями…).[4]

**1.5 Контакт с аудиторией. Этика и эстетика ораторского выступления**

Важнейшее условие эффективности ораторской речи – *это контакт со слушателями*.

На его установление, несомненно, влияют, прежде всего, актуальность обсуждаемой проблемы, новизна в освещении данного вопроса. Опытные ораторы никогда не высказывают важных идей в начале выступления, поскольку знают, что на этой стадии аудитория еще только привыкает к выступающему. Иногда оратор нужно сделать спорное заявление, чтобы вызвать интерес слушателей.

Для установления контакта необходимо эмоциональное сопереживание, т.е. оратор и присутствующие в аудитории должны испытывать сходные чувства по отношению к предмету речи, и выступающий должен «заразить» аудиторию своей заинтересованностью и эмоциональностью.

На установление контакта влияют и некоторые особенности психологии слушателей. Важно, чтобы они почувствовали уверенность в поведении оратора, увидели спокойствие и достоинство на его лице, услышали твердость и решительность в голосе. Чем более уверен и внутренне спокоен выступающий, тем больше доверия будет проявлять к нему публика.

Особенностью психологии слушателей является и то, что они одновременно являются и зрителями. Поэтому все аспекты внешнего облика выступающего становятся предметом пристального внимания. Надлежащие манеры оратора имеют более существенное значение, чем даже его внешний вид. Слушатели предъявляют к выступающему особые требования: они предоставили ему главную роль – оратор должен с этим считаться. Если он держит себя нерешительно, безразлично и как бы извиняясь за свою миссию, чувство ожидания у слушателей мгновенно сменится разочарованием и досадой.

Слушателям далеко не безразлично, смотрит ли оратор на аудиторию, как в пустое пространство, или же создается впечатление, что он обращается ко всем и к каждому. В правильной позе должны сочетаться непринужденность осанки и легкость движений. Жесты должны отвечать своему назначению: их количество и интенсивность должны соответствовать характеру речи и аудитории.[3]

Психологи подчеркивают, что необходимым условием возникновения контакта между оратором и аудиторией является искреннее уважение к слушателям, признание в них партнеров по общению, доброжелательность и профессионализм.

*Доброжелательность* исключает такие формы речевого поведения, как агрессивность в ее различных проявлениях (упреки, угрозы, оскорбления) и демагогия (ложь). Аудитория чутко улавливает, пришел ли лектор «поучить», «осчастливить», «открыть глаза» или он представляет заботы и запросы сидящих в зале и обращается как бы к каждому лично.

*Профессиональное отношение* «предполагает умение работать с любой аудиторией: и с той, которая настроена доброжелательно, и с той, которая настроена агрессивно, и с той, которая высказывает безразличие к оратору». Выступление оратора – его профессиональная деятельность, и он должен руководствоваться интересами дела, подчиняя ему свои чувства и эмоции.

Внешне контакт проявляется в поведении публики. Главные показатели взаимопонимания между говорящим и слушающими – положительная реакция на слова выступающего, внешнее выражение внимания у слушателей: их поза, сосредоточенный взгляд, возгласы одобрения, согласные кивки головой, улыбки, смех, аплодисменты. Уверенное и естественное поведение самого оратора также есть показатель контакта с аудиторией.

Установить контакт с аудиторией – очень важно, но этого, увы, мало. Гораздо сложнее поддерживать это внимание на протяжении всего выступления: как бы оно интересно ни было, внимание со временем притупляется, и человек перестает слушать. Выступающему необходимо иметь в своем арсенале различные приемы управления аудиторией и заранее планировать их. К ним относятся:

* прямое требование внимания;
* голосовые приемы (вспомните пример с У.Черчиллем);
* прерывание речи, создание некоторой паузы;
* обращение к слушателям с неожиданным вопросом;
* драматизация речи (эмоциональное и наглядное изображение относящихся к теме событий);
* так называемый вопросно-ответный ход (оратор ставит вопрос и сам на него отвечает, как бы вслух рассуждает и спорит, выдвигает сомнения и приходит к определенным выводам).
* оживляют выступления примеры из художественной литературы, пословицы, поговорки, фразеологические выражения;
* опытные ораторы в серьезную по содержанию речь вводят элементы юмора, каламбуры, анекдоты.

Любому выступлению должно быть чуждо менторство в худшем смысле этого слова, излишняя назидательность, безапелляционность заявлений, неуважительность к оппоненту или аудитории, ханжество и грубость. Тот, кто не может избавиться от этих недостатков, не имеет морального права нести свое слово в массы.

Чтобы достичь успеха, следует помнить о следующих правилах:

* надо опровергать мнение, точку зрения, взгляды оппонента, а не его личные качества, пристрастия, образ жизни жизнь;
* обращение к чувствам аудитории не должно перерастать в манипулирование ею;
* не следует отождествлять взгляды человека со взглядами той группы, к которой он принадлежит (совсем не обязательно, что они полностью совпадают);
* нельзя искажать мнения оппонентов. Будьте скрупулезно точны при цитировании;
* не бравировать личными качествами, не преувеличивать свою роль в каких-либо событиях, совместной деятельности и т.д;
* защищая свою точку зрения, нужно доказывать и обосновывать ее. Всегда вызывают возражения фразы типа: «ясно, как божий день, что»; «конечно, мне незачем вам говорить, что»; «ни один человек в здравом уме не будет отрицать, что»; «я вас могу заверить в том, что…».[1]

**Заключение**

Умелое построение речи и публичное ее произнесение с целью достижения определенного результата и желаемого воздействия на слушателей есть ораторское искусство.

Ораторское искусство требуется везде. Вся наша жизнь связана с общением - так устроено человеческое общество. Поэтому наибольших успехов в личной жизни, учебе, на работе, в бизнесе и политике достигает тот, кто умеет хорошо говорить. Вы понимаете, что такой человек на голову выше остальных.

Говорить могут все, но говорить красиво, доходчиво, четко, увлекательно и интересно, а также уверенно держаться перед аудиторией может далеко не каждый.

Умелое владение словом, грамотное изложение материала, умение держаться перед публикой – лишь часть того, чем должен обладать оратор. Находясь в центре внимания, говорящий должен уметь привлечь внимание и своим внешним видом, и своими природными данными, и манерой говорить и держаться. Как правило, профессиональный оратор – это человек эрудированный, высокоинтеллектуальный, свободно ориентирующийся как в литературе и искусстве, так и в науке и технике, а также в политике и современном устройстве общества.

**Список использованных источников**

1. Зверева Е. Н. Основы культуры речи: теоретический курс. – М.: Центр ЕАОИ, 2008.
2. Гойхман О.Я. Русский язык и культура речи: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009.
3. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение: учебное пособие. – 2-е изд., исправл. – Мн.: Новое знание, 2007.
4. Поль Л. Сопер. Основы искусства речи. – Ростов н/Д.: Феникс, 2007.
5. Русский язык и культура речи // (http://shpora07.narod.ru/ appearance/appearance.html).