**Основы ораторского искусства**

**Содержание**

1. Общие требования к оратору, лектору

2. Образ оратора и речевой стиль

3. Типы ораторов

3.1 Гиена

3.2 Слон

3.3 Павлин

3.4 Верблюд

3.5 Белка

3.6 Мышь

3.7 Муравьед

Библиографический список

1. **Общие требования к оратору, лектору**

Ряд особенностей лекции определяется ее назначением, характером материала, составом аудитории, личностными и речевыми качествами оратора. Поговорим о них.

Лекция одновременно решает две основные задачи: сообщение новых знаний, расширяющих культурный, научный и общественно-политический кругозор слушателей, и формирование на их основе мировоззрения, общественного сознания, идейно-нравственных принципов поведения.

Сообщение знаний более направлено на логическое мышление слушателей и опирается в основном на рациональное начало в лекции, на строгость и последовательность системы аргументов; однако новые знания значительно лучше усваиваются слушателями, если они преподносятся ярко, заинтересованно. Формировать же мировоззрение, воздействовать на умы и чувства слушателей без эмоций, страстной увлеченности и убежденности лектора просто невозможно. «…Без «человеческих эмоций»,— подчеркивал В.И. Ленин,— никогда не бывало, нет и быть не может, человеческого искания истины»[[1]](#footnote-1).

Эмоциональное и рациональное начала заложены в самой человеческой природе, в языке, во всем окружении. И когда мы размышляем над подбором языковых средств для выражения своих мыслей, мы имеем в виду оба этих плана. И когда будем отбирать документы, факты, аргументы для доказательства выдвигаемых положений, мы будем думать не только о воздействии на умы наших слушателей, но и искать путь к их сердцам через эмоциональные каналы. И здесь громадную роль играет общая культурная и эмоциональная подготовленность лектора, его, если хотите, педагогические и актерские данные, в какой-то мере необходимые не только лектору, но и вообще любому человеку, который работает с массами, воспитывает людей, убеждает их.[[2]](#footnote-2)

А.П. Чехов в рассказе «Скучная история» очень ярко представил весь комплекс трудностей публичной речи и умений, которые позволяют оратору их преодолевать: «Чтобы читать хорошо, то есть нескучно и с пользой для слушателей, нужно, кроме таланта, иметь еще сноровку и опыт, нужно обладать самым ясным представлением о своих силах, о том, кому читаешь, и о том, что составляет предмет твоей речи. Кроме того, надо быть человеком себе на уме, следить зорко и ни на одну секунду не терять поля зрения.

Хороший дирижер, передавая мысль композитора, делает сразу двадцать дел: читает партитуру, машет палочкой, следит за певцом, делает движение в сторону то барабана, то валторны и проч. То же самое и я, когда читаю. Предо мною полтораста лиц, не похожих одно на другое, и триста глаз, глядящих мне прямо в лицо. Цель моя — победить эту многоголовую гидру. Если я каждую минуту, пока читаю, имею ясное представление о степени ее внимания и о силе разумения, то она в моей власти. Другой мой противник сидит во мне самом. Это — бесконечное разнообразие форм, явлений и законов и множество ими обусловленных своих и чужих мыслей. Каждую минуту я должен иметь ловкость выхватывать из этого громадного материала самое важное и нужное и так же быстро, как течет моя речь, облекать свою мысль в такую форму, которая была бы доступна разумению гидры и возбуждала бы ее внимание, причем надо зорко следить, чтобы мысли передавались не по мере их накопления, а в известном порядке, необходимом для правильной компоновки картины, какую я хочу нарисовать. Далее я стараюсь, чтобы речь моя была литературна, определения кратки и точны, фраза возможно проста и красива. Каждую минуту я должен осаживать себя и помнить, что в моем распоряжении имеются только час и сорок минут. Одним словом, работы немало. В одно и то же время приходится изображать из себя и ученого, и педагога, и оратора, и плохо дело, если оратор победит в вас педагога и ученого или наоборот»[[3]](#footnote-3).

Основные требования к оратору определяются задачами, которые перед ним стоят: сообщение знаний, формирование мировоззрения, воспитание масс. Для того чтобы решать эти задачи, лектор прежде всего должен отлично знать предмет своей лекции, быть широко эрудированным в этой области и, конечно же, образованным и политически грамотным человеком. Главным, ведущим всегда остается содержание лекции, ее высокая идейность, научность, информативность, актуальность и органическая связь с действительностью, жизнью народа. Каким бы высоким уровнем искусства красноречия ни обладал лектор, как бы ни завораживал его голос слушателей, но если он недостаточно компетентен в вопросах, которые излагает, или недостаточно убежден в том, в чем пытается убедить собравшихся, все его старания напрасны — ему не поверят, за ним не пойдут.

Содержание, идейная направленность лекции — главное, но от формы его отрывать нельзя. «Можно научиться технике говоренья,— подчеркивал А.В. Луначарский,— но оратор, который не имеет, что сказать, конечно, нуль…

Там, где имеется великолепный передаточный аппарат, но нечего передавать, дело, конечно, дрянь. Это ясно. Но и где имеется великолепный запас того, что передать, но нет передаточного аппарата, этого запаса идей для других как будто и не существует. Обе эти стороны очень значительны»[[4]](#footnote-4).

Содержание высказывания — очень широкое понятие, и в книге общего характера мы остановимся на этой проблеме лишь с точки зрения методики подготовки выступления и произнесения его в аудитории.

Лектор не достигнет желаемого эффекта от своего выступления, если он не знает законов общения с аудиторией, помогающих вести слушателей за собой, а не идти у них на поводу.

Что же, спросите, вы, теперь еще и психологию и педагогику изучать, чтобы читать лекции?

Определенные закономерности и психологии, и педагогики, связанные с вопросами управления аудиторией, конечно, знать надо, так же, как надо знать и правила логики, которые помогают выбрать наиболее рациональную композицию лекции, создать стройную, непротиворечивую систему аргументов, умозаключений и выводов. Путь здесь один: постоянное самосовершенствование, повышение уровня общей и речевой культуры, обогащение знаниями. Известная формула «Поэтами рождаются, ораторами становятся» в сжатой форме выражает мысль о необходимости постоянного самосовершенствования. Оно и понятно: как же может учить других человек, не обладающий сам достаточной культурой, эрудицией, высокой партийной принципиальностью, т.е. всем тем комплексом качеств, которыми он должен обладать как воспитатель масс.[[5]](#footnote-5)

Нет сомнения, что ораторский дар в разной степени свойствен разным людям, но это означает лишь, что каждому желающему научиться хорошо говорить с трибуны понадобится разное время для овладения этим искусством. Давно стал классическим пример с Демосфеном, который сам сделал себя прекраснейшим оратором, громадными усилиями превозмогая природные речевые недостатки. Многие менее известные примеры говорят о том, что почти каждый нормальный человек, умеющий мыслить, может научиться и хорошо говорить. Важно лишь осознать эту необходимость, знать свои особенности и возможности, уметь критически их оценивать и постоянно работать над собой.

Иногда, пытаясь доказать, что обучать монологическому высказыванию невозможно и не нужно, так как это природный дар, приводят в пример так называемых «стихийных ораторов». Несомненно, как во всяком искусстве, в ораторском искусстве есть люди, талантливые от природы и развившие в себе этот дар. Но исключения только подтверждают правило, сформулированное Демокритом: «Ни искусство, ни мудрость не могут быть достигнуты, если им не учиться». Ведь все самодеятельные ораторы у кого-нибудь учились. Обладая высоко развитыми специальными лингвистическими способностями, особенно такой способностью, как речевой слух[[6]](#footnote-6), самобытные ораторы, постоянно развивая эти качества путем наблюдений и упражнений, часто достигали высочайшей степени совершенства.

Совершенствование лекторского мастерства — процесс бесконечный и более всего зависящий от активной тренировки: чтобы научиться выступать, надо делать это. Та видимая легкость, с которой выступают в любой аудитории замечательные ораторы, есть результат их громадного повседневного труда. Так, когда А.В. Луначарского спросили, когда же он успел подготовиться к лекции, которую он прочел неожиданно, он ответил: «Я готовился к ней всю жизнь». Постоянно учась, совершенствуясь, лектор старается во многом подражать выдающимся мастерам, брать с них пример. Это, конечно, верный путь, однако следует помнить, что манеру, стиль ораторской речи нельзя слепо копировать, тем более если этот ораторский стиль противоречит вашим индивидуальным особенностям.[[7]](#footnote-7)

**2. Образ оратора и речевой стиль**

Всегда ли мы знаем свои речевые особенности, можем объективно их анализировать и оценивать? Чтобы получить возможность для изучения своих индивидуальных речевых особенностей, рассмотрим некоторые обобщенные типы ораторов.

Остановимся сначала на типе оратора, т.е. на том противнике, который «сидит во мне самом», по выражению А.П. Чехова. Почему противник, а может быть, союзник?

Чтобы ответить на этот вопрос, следует разобраться с понятием «тип оратора», уяснить для себя более широкое понятие — индивидуальный речевой тип человека. Само это понятие в науке пока не получило объяснения, хотя немало ученых обращают внимание на индивидуальные качества речи, связанные с темпераментом, особенностями нервной системы индивидуума, типом его мышления.[[8]](#footnote-8)

**3. Типы ораторов**

Для наглядности рассмотрим типы ораторов и характерные для них особенности с точки зрения принадлежности к миру животных.

Всестороннее изучение анализируемого вопроса позволило выявить следующие типы ораторствующих существ:

**3.1 Гиена**

Называются так из-за раздражающей привычки смеяться по всякому поводу, особенно над собственными шутками. Гиены настолько поглощены изготовлением хохмочек и об-хохатыванием их — главным образом к концу выступления, — что на публику они почти не обращают внимания. Состав аудитории им тоже безразличен, и они всем рассказывают одни и те же анекдоты.

Ежемесячный ленч членов курсов кройки и шитья при монастыре Святой Марии с таким же успехом подвергается нападкам со стороны Гиены, как и ежегодный банкет клуба любителей регби. Гиена может начать с чего-то слегка рискованного, быстро перейдя к тому, что вряд ли допустимо, и закончить полным неприличием[[9]](#footnote-9).

Есть даже что-то трогательное в людях, которые искренне верят, будто их способность рассказывать анекдоты обеспечивает им ораторский успех. Их коронная фраза: «Кстати, вы слышали про...», а самая употребительная — «О чем бишь я?..» Гиены почти никогда не замечают, что:

1. Слушатели утомлены анекдотами.
2. Слушатели раздражены анекдотами.
3. Слушатели разошлись.

Мастерам блефа известно, что нет никакой связи между способностью рассказывать анекдоты и популярностью оратора. Хорошо зная также, что остроумие в речи эффективнее любого анекдота, они записывают все удачное, что услышали у других, для дальнейшего использования.

**3.2 Слон**

Слоны известны своей памятливостью. В ораторском искусстве этот тип приблизительно знает очень узкий круг тем, но излагает их довольно бойко, поскольку со временем заучивает наизусть. К несчастью, темы, в которых они более или менее сведущи, вроде:

* «Как я пришел на выручку крестному отцу семьи...»,
* «Знаменитые марки Эфиопии 1902-1903гг.»,

«Забавные истории, которыми мы обменивались с аятоллой Хомейни» — недолго удерживают публику в зале. Всем выступающим известно, что речь должна затрагивать интересы аудитории, — хотя бы косвенно. Искусство в том, чтобы так подать материал, что не имеющая отношения к делу информация будет казаться интересной. Для этого заранее (или в ходе выступления) определяется состав аудитории, ее нужды и запросы. После чего оратор подбирает к сердцу слушателей ключик и вываливает на их головы все, что у него накопилось[[10]](#footnote-10).

**3.3 Павлин**

Кому понравится самоуверенный нахал? А ораторы-павлины именно этим и отличаются. Отряд бойких болтунов «делай, как я!» действует под лозунгом: «Только дайте нам возможность, и мы расскажем вам все, что вы никогда не хотели бы знать о мире и о себе!»

Павлины обожают ходить по сцене, красуясь своей утонченностью и знаниями. Они готовы немедленно выступить на любую тему, лишь бы им предложили. Ни один уважающий себя оратор не захочет, чтобы его причислили к разряду павлинов. Он мягко отклонит предложение выступить даже по одному из немногих предметов, которые ему более или менее известны. Он будет настаивать на том, что необходимо время, чтобы подготовиться как следует и воздать предмету должное. После чего отправится в местную библиотеку отрыть пару интересных фактов или же в местный бар, где собираются павлины, чтобы покачать хвостами. Здесь всего за пинту пива ему предложат сколько угодно привлекательных и ни с чем не связанных фактов. Останется только записать парочку шедевров для предстоящего выступления, а где ввернуть их с максимальным эффектом, вы знаете — в начале и в конце речи.[[11]](#footnote-11)

**3.4 Верблюд**

Как всем известно, верблюд может поглотить 20 галлонов жидкости за 10 минут. Но далеко не всем известно, что существует небольшая группа преданных своему делу ораторов с такими же способностями. Они откликаются на предложение выступить с речью только при условии, что:

1. Есть перспектива пьяной оргии с размахом.
2. Есть, где остаться после этого на ночь.

Верблюдом абсолютно безразличен повод выступление: свадебный банкет или открытие филиала Ассоциации возрожденных пилотов-камикадзе. Главное для них — суметь внятно проговорить речь до конца. Профессионалы придерживаются различных точек зрения по поводу выпивки до выступления, во время него или после. Существуют два широко распространенных подхода к этому вопросу:

1. а) ограничиться стаканом воды до ив течение речи;
2. б) нарезаться еще до начала выступления, учитывая то, что алкоголь действует как анестетик и делает выступление относительно безболезненным для выступающего. Дополнительное преимущество состоит в том, что больше вас туда не пригласят.

**3.5 Белка**

Причина, по которой эти жизнерадостные зверьки так часто роются в земле, вовсе не связана с тем, что они прячут там орехи на зиму (распространенное заблуждение, которое можно легко при желании опровергнуть). Дело в том, что эти маленькие глупые грызуны начисто забывают, где они оставили пропитание. А ведь неспособность вспомнить то, что случилось более двух секунд назад, как и полное неумение позаботиться о будущем — это уже болезнь[[12]](#footnote-12).

Определенный тип ораторов выработал целый ряд навыков подобного «беличьего» поведения. Среди уроков, вынесенных из наблюдения за белками, можно назвать следующие:

1. Стоит иметь запасную копию текста речи на тот случай, если потеряете основную. Хорошо бы, чтоб ее захватил с собой друг или коллега, который пойдет вместе с вами. Еще лучше, пошлите копию устроителю мероприятия, на котором вы выступаете, с просьбой подержать ее у себя «на всякий случай». Устроитель, под впечатлением от вашей предусмотрительности, может взять эту черту на вооружение при рассмотрении меню банкетного стола.
2. Не пытайтесь срезать углы или казаться слишком умным. Запишите все, что хотите сказать. Идея сделать сокращенный вариант на карточках может пригодиться позднее, если вы не забудете их купить.
3. Тренируйте память по современным методикам. Овладение ими может принести огромную пользу при цитировании давно забытых месопотамских поэтов и использовании фраз типа «Я никогда не забуду старину Это-го-как-его-там».
4. Не будьте белкой, не ищите зарытых орехов во время выступления. Результат будет самым плачевным и обескураживающим.

**3.6 Мышь**

Это трясущийся, пугливый оратор, который, нервно теребя листки, пищит перед аудиторией.

Опытные ораторы берут на вооружение пару-другую мышиных повадок и пользуются ими, чтобы завоевать симпатию аудитории. При умеренном использовании, причем с изрядным мастерством, эти приемы могут оказаться весьма полезными:

1. Потирание носа. В сочетании с закручиванием реальных или воображаемых усов действует неотразимо и совершенно сбивает с толку слушателей, так что они не успевают заметить, что оратор читает биржевые сводки.
2. Ношение тесных кальсон повышает нормальный голос до мышиного писка. Проблема возникает только тогда, когда, заручившись симпатией зала, вы захотите вернуться в нормальное состояние. Переодевание на публике может кончиться очень печально. Известен случай в Ливерпуле в 30-Х годах прошлого века, когда не совсем опытный лектор был трижды во время одного выступления уличен в насильственном изменении голосовых модуляций. На последующем судебном процессе был вынесен вердикт «виновен» с учетом того, что обвиняемый признался еще в двадцати семи случаях подобных нарушений общественного порядка.
3. Практикуйте изменение голоса до писка в интимной обстановке. Лучше всего делать это перед зеркалом, чтобы наглядно видеть то, что предстоит увидеть публике. Если же кто-то из домашних засомневается в вашем психическом здоровье, напомните им, что взрослый человек может делать у себя дома все, что ему заблагорассудится, я при этом понаблюдать за собой.
4. Воздайте должное учредителю банкета в связи с качеством 4 сырного стола». Тем самым вы проявите воспитанность и продемонстрируете свои познания. Фразы вроде «с голубыми прожилками», «зрелый, с плесенью» и «идеально приготовленный» не только обнаружат в вас знатока, но также могут быть использованы по другим поводам. [[13]](#footnote-13)

**3.7 Муравьед**

Это небольшое африканское млекопитающее отличается двумя характерными чертами, как и ораторы, берущие с него пример. Первая — бронированная чешуя, а вторая — привычка рыться в муравейниках. Всякому, кто когда-либо стоял перед враждебно настроенной аудиторией, понятна ценность чешуйчатой брони, особенно при отражении щекотливых вопросов. Броня также может оказаться весьма полезной, когда вы перебрали со временем, а председательствующий пытается привлечь ваше внимание. Если единственная мысль, которую вы наметили в своем выступлении, еще так и не раскрыта перед слушателями, просто игнорируйте даже самые нетерпеливые жесты из председательского кресла. Продолжайте как ни в чем не бывало. Если же, что всего вероятнее, никакой мысли и не было с самого начала, можете спокойно поблагодарить председателя и занять свое место. Рыться в муравейниках или копаться в грязи — одно из наиболее полезных ораторских качеств; второе — это подсчет лакомых кусочков, которые можно вылизать из данного муравейника. В самом деле, стоит покопаться в грязи ради того, чтобы добыть полезную информацию и использовать ее с выгодой для себя. Вот несколько вопросов, над которыми имеет смысл поразмыслить:

1. Будет ли гонорар? Если да, то надо заблаговременно выяснить, каков он, рассчитать стратегию и постараться выколотить побольше. Если гонорар предусмотрен небольшой, это серьезный повод не принимать приглашения или кое-как пробормотать речь в соответствии с размером гонорара. Если же выступление совершенно безвозмездно, посоветуйте вместо себя какого-нибудь знакомого лектора, чья речь, посвященная сербохорватской литературе XIV века, является, по слухам, просто захватывающей.
2. Предусмотрен ли ночлег? Вопрос особо интересен «верблюдам» и тем, у кого чужие супруги пробуждают горячие чувства.
3. Сколько должна длиться речь? От этого зависит, например, можно ли будет зачитывать перед мирно дремлющей или разговаривающей аудиторией фрагменты из книг, газет, журналов и телефонных справочников.
4. Какое оборудование предусмотрено? Это поможет вам в выборе стиля речи. Всегда следует помнить закон Мерфи: «Если может случиться что-то плохое, оно обязательно случится». Чем больше оборудования, тем больше шансов, что произойдет какая-нибудь мелкая пакость, и это можно учесть в плане вашего выступления, свалив любое чрезвычайное происшествие на современную технику и воспользовавшись этим для запланированного бегства. Если же вы не собираетесь спасаться бегством, то проверьте все по крайней мере дважды перед выступлением.
5. Кто сидит в зале? Очень полезно знать состав аудитории. Тогда можно углубиться в предмет речи и говорить только то, чего никто не станет оспаривать. К тому же вы автоматически устраняете все возможные вопросы, так как публика заранее согласна со всем,
6. что вы ей скажете. К сожалению, речь от этого становится исключительно занудной.

Информация — это сила. В особенности это справедливо для тех случаев, когда оратор может использовать все, что удалось накопать, в собственных интересах. Люди бесцеремонные скажут без обиняков, что это шантаж. Мастера блефа предпочитают называть это тактическим приемом. [[14]](#footnote-14)

**Библиографический список**

1. Иванова С.Ф. Специфика публичной речи / С.Ф. Иванова. – М.: Дело, 2001. – 124 с.

2. Крис Стюарт, Майкл Уилкнсон. Ораторское искусство. - Санкт-Петербург: Амфора/Эврика, 2001.

3. Ленин В. И. Поли. собр. соч., т. 25.

4. Луначарский А. В. Собр. соч. в 8-ми т., т. 7 // М.: 1967. – 685 с.

5. Чехов А. П. Собр. соч. в 12-ти т., т. 6. М., 1962.

1. В. И. Ленин. Поли. собр. соч., т. 25, с. 112. [↑](#footnote-ref-1)
2. Иванова С.Ф. Специфика публичной речи. М.: 2001. С. 8. [↑](#footnote-ref-2)
3. А. П. Чехов. Собр. соч. в 12-ти т., т. 6. М., 1962, с. 281 - 282. [↑](#footnote-ref-3)
4. А. В. Луначарский. Собр. соч. в8-ми т., т. 7. М.,  1967, с. 454- 455. [↑](#footnote-ref-4)
5. Иванова С.Ф. Специфика публичной речи. М.: 2001. С. 10. [↑](#footnote-ref-5)
6. Речевой слух— психо-лингвистическая способность человека воспринимать звучащую речь во всех ее фонетических проявлениях, способность не только слышать, но одновременно и воспроизводить во внутренней речи, артикулируя и интонируя, слышимую речь. Эта способность свойственна каждому человеку. Не имея ее, не заговоришь ни на каком языке. Только у одних она развита в большей мере, как, например, у пародистов-имитаторов, у других — в меньшей. [↑](#footnote-ref-6)
7. Иванова С.Ф. Специфика публичной речи. М.: 2001. С. 11. [↑](#footnote-ref-7)
8. Иванова С.Ф. Специфика публичной речи. М.: 2001. С. 11. [↑](#footnote-ref-8)
9. Крис Стюарт, Майкл Уилкнсон. Ораторское искусство. - Санкт-Петербург: Амфора/Эврика, 2001. С. 7. [↑](#footnote-ref-9)
10. Крис Стюарт, Майкл Уилкнсон. Ораторское искусство. - Санкт-Петербург: Амфора/Эврика, 2001. С. 8. [↑](#footnote-ref-10)
11. Крис Стюарт, Майкл Уилкнсон. Ораторское искусство. - Санкт-Петербург: Амфора/Эврика, 2001. С. 9 [↑](#footnote-ref-11)
12. Крис Стюарт, Майкл Уилкнсон. Ораторское искусство. - Санкт-Петербург: Амфора/Эврика, 2001. С. 9 [↑](#footnote-ref-12)
13. Крис Стюарт, Майкл Уилкнсон. Ораторское искусство. - Санкт-Петербург: Амфора/Эврика, 2001. С. 10 [↑](#footnote-ref-13)
14. Крис Стюарт, Майкл Уилкнсон. Ораторское искусство. - Санкт-Петербург: Амфора/Эврика, 2001. С. 12. [↑](#footnote-ref-14)