# Содержание

Введение 2

1. Понятие публичного выступления 3

2. Подготовка к выступлению 5

3. Начало выступления 9

4. Как завоевать и удержать внимание аудитории 12

5. Как завершить выступление 18

6. Понятие групповой дискуссии 20

Заключение 22

Список литературы 23

# 

# Введение

В какой бы форме ни осуществлялось деловое общение, оно всегда включает в себя монологи и диалоги участников, маленькие или большие публичные речи.

Публичная речь — это не изящная словесность, не риторическое упражнение. Она является средством достижения деловых целей, а не самоцелью. И тем не менее она должна отвечать ряду требований, которые делают ее убедительной, доказательной, логичной, продуманной, а то и просто красивой.

Грамотность, логичность и эмоциональная окраска речи сегодня являются обязательными условиями любого делового общения. Деловые люди должны владеть техникой непосредственного контакта как на индивидуальном, так и на массовом уровне и уметь обращаться со словом. Владение словом ценится очень высоко. Эта способность является составной частью общей культуры человека, его образованности.

И нам кажутся очень современными слова А.П. Чехова:

"Для интеллигентного человека дурно говорить должно бы считаться таким же неприличным, как не уметь читать и писать".

Сегодня, к сожалению, таких знаний и умений не хватает многим деловым людям. Практически достичь этого можно только при хотя бы приблизительном знакомстве с деловой риторикой, с правилами верного обращения со словом, техникой его использования.

**1. Понятие публичного выступления**

С древнейших времен люди стремились понять, в чем секрет воздействия живого слова: врожденный ли это дар или результат длительного кропотливого обучения и самообразования.

Найти ответы на эти вопросы очень сложно, особенно начинающим. В определенной степени ответ на этот вопрос дает риторика.

Понятие "риторика" (от греч. rhetorike techne — ораторское искусство) охватывает следующие области знаний: теория речи, искусство речи и ораторское мастерство.

Любой человек, который поставил перед собой задачу овладеть искусством публичного выступления, должен знать историю и теорию риторики, труды известных ученых, уметь применить знания на практике.

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 чувственной сферы человека, она не способна производить сильное впечатление.

Для большинства людей выступление перед аудиторией кажется нелегкой задачей. Ошибочно было бы утверждать, что чувство неловкости, страха и трепета перед аудиторией можно преодолеть легко и просто. К сожалению, это не так.

Наполеона как-то попросили выделить самые важные слагаемые успеха. Гениальность? Упорство? Умение увлекать за собой? Наполеон не замедлил с ответом, который оказался простым: "Практика, практика, практика!"[[1]](#footnote-1).

Что является причиной неожиданных изменений в человеке, как только ему поручают подготовиться к выступлению, изложить свои мысли? Почему нормальный интеллигентный человек вдруг становится невыразительным, начинает запинаться, а жесты становятся беспорядочными? Почему он часто теряет нить своего рассуждения и отказывается именно от тех утверждений, в которых больше всего уверен?

Почему возникает страх перед публичным выступлением? Давайте проанализируем этот вопрос. Для большинства из нас разговор с приятелем - это нормальное и приятное времяпрепровождение. И в то же время аналогичный разговор на ту же самую тему перед аудиторией кажется уже чем-то неестественным и вызывающим внутреннее беспокойство. Почему? Дело в том, что меняется ваша роль.

В повседневной жизни, участвуя в разговоре, мы редко испытываем давление со стороны окружающих и обстановки, в которой протекает разговор. Мы знаем, что в любую секунду, едва оказавшись в затруднительном положении, мы можем отказаться от продолжения разговора и снять с себя какую-либо ответственность за него.

Такие условия общения позволяют нам сконцентрироваться на главном — передаче своих мыслей и информации.

Иначе обстоит дело, когда мы предстаем перед аудиторией, независимо от ее размеров и степени доброжелательности по отношению к нам. Стоя перед слушателями, оратор знает, что ему предстоит до конца произнести свою речь. Он осознает, что на него одного целиком возложена ответственность за встречу с аудиторией. Оказавшись без привычной поддержки, человек испытывает ряд трудностей.

В частном разговоре можно остановиться в любой момент, и всегда найдется кто-нибудь, кто его продолжит. Во время разговора по лицам и высказываниям ваших собеседников вы сразу же можете оценить эффект, который произвели ваши слова. Обращаясь же с речью к публике, в ответ вы получаете только молчание. Никто, как правило, не реагирует открыто на ваши высказывания. Никто не отвечает на ваши вопросы, никто не выказывает ни поддержки, ни осуждения.

Сможете ли вы узнать, поняли вас или нет? Именно поэтому прежде всего вам следует знать те факторы, которые влияют на общение, знать и уметь пользоваться ораторскими приемами, а также знать правила и принципы построения речи.

# 2. Подготовка к выступлению

Хорошая подготовка к выступлению в значительной мере определяет его успех, но не гарантирует его! Все зависит от того, сумеет ли оратор найти подход к конкретным слушателям, т.е. завоевать их внимание, вызвать живой интерес, напряженную работу мысли, эмоциональный отклик. Если этого не произойдет, речь прозвучит "для себя", что, конечно, вряд ли удовлетворит оратора и к тому же вызовет отрицательную реакцию слушателей. Об успехе выступления можно говорить лишь тогда, когда у оратора есть контакт с аудиторией.

Опыт показывает, что на каждую минуту выступления приходится в среднем 20—25 минут, которые мы тратим на определение темы, сбор, анализ и обобщение информации, составление плана и кратких тезисов.

Выбирая тему выступления, следует руководствоваться соображениями, что:

* вы осведомлены в вопросе лучше, чем слушатели;
* то, о чем вы собираетесь говорить, может вызвать интерес;
* это актуально, для слушателей.

Название выступления должно отвечать двум требованиям: отражать его суть, т.е. в лаконичной форме выражать основную идею выступления, и носить рекламный характер: быть занимательным, привлекать внимание, затрагивать интерес тех, для кого оно предназначено.

Привлекает внимание название, содержащее вопрос или острую постановку проблемы.

Сравним два названия: рабочее, содержащее основную идею выступления, и рекламное: "Правильный образ жизни как основа длительной трудоспособности " и "Как жить, не старея ". Второй вариант не только привлекает внимание, но и создает положительную установку на восприятие темы.

Готовиться к выступлению нужно заблаговременно. Чем раньше начата подготовка, тем лучше. Свободное владение материалом возможно лишь в том случае, если он прочно освоен.

Чтобы выступление достигло цели, задавайте себе три вопроса:

* Кому я буду говорить?
* Для чего?
* Что должны уяснить слушатели?

Если материала у вас достаточно и он хорошо продуман, то следует перейти к плану. Задача плана — сделать выступление стройным, логически связанным и последовательным. Кроме того, обязательно нужно готовить тезисы или конспект выступления. Конспект приучает к стройности и краткости изложения, четкости формулировок.

Итак, все готово. Но ваша речь не будет иметь успеха, если вы не знаете состава аудитории. Предварительная информация о слушателях — одна из гарантий успеха. Нужно знать, насколько осведомлены слушатели в данном вопросе, чем именно вы можете их заинтересовать, как это соотносится с их насущными проблемами.

Найти то, что нужно данным слушателям, непросто. Неопытные ораторы и начинающие деловые люди говорят обычно о том, что кажется важным им самим.

Р. Хофф отмечал: "Чтоб дойти до сердца слушателей, нужно выйти из футляра своих представлений и взглянуть на тему ее (аудитории) глазами". Он описывает такой случай: "Как-то я спросил своего бывшего начальника, для чего он подготовил речь, которую собирается произнести. Тот сказал: "А я просто хочу освежить им мозги". Прекрасно. Замечательно. Восхитительно. Только мало кто сидит и ждет, когда ему освежат мозги. Люди рассчитывают, что вы сообщите им какую-нибудь мысль, которая может оказаться им полезной..."[[2]](#footnote-2)

Знание будущей аудитории позволяет подготовить выступление так, чтобы удовлетворить ее потребности.

Чтобы почувствовать радость от общения с аудиторией — "встречный ток", как говорил К.С. Станиславский, — удовлетворение от того, что сказанные слова возымели действие, нужно не только иметь, что сказать, но 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.

Чтобы слушатели воспринимали сказанное, оратор должен установить с ними личностный контакт. Доброжелательное, уважительное отношение вызывает, как правило, ответные чувства.

Если накануне выступления произошло какое-то из ряда вон выходящее событие, которое расстроило или 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, рассказав забавную историю. Во всяком случае подходить к своей теме можно лишь после того, как вы убедитесь, что настроение слушателей позволит им воспринимать информацию.

Интеллектуальное взаимодействие может возникнуть только при познавательном контакте.

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, который называется "интерес". Если слушатели его явно не проявляют, можно начинать с продуманного заранее введения в тему, стараясь установить межличностный и эмоциональный контакт с аудиторией.

По каким признакам можно судить о том, что контакт установлен?

Конечно, по поведению слушателей: выражение их лиц, позы, реплики, а то и вопросы свидетельствуют о различной реакции. Задача оратора — внимательно следить за всеми сигналами обратной связи, добиваясь заинтересованности, вопросов, несогласия - только не равнодушия, скуки. Поэтому ни одно хорошее выступление не воспроизводит подготовленный текст. Оно творится на глазах слушателей, при их участии! 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.

Ощущение того, что ваши слова нужны людям и вам есть, что сказать, снимает всякий барьер страха перед выступлением. Чтобы его преодолеть, сосредоточьтесь на своем ощущении и, если есть возможность, скажите вслух:

"Я знаю то, чего не знают слушатели. Я хочу им об этом рассказать!"

Надо постараться с первых минут завладеть вниманием слушателей, и это в первую очередь будет зависеть от того, каким будет начало вашего выступления.

# 3. Начало выступления

И вот вы на трибуне. На вас смотрят десятки глаз. Не волнуйтесь, помните слова известного русского судебного деятеля А.Ф. Кони о том, что размер волнения обратно пропорционален времени, затраченному на подготовку выступления.

Не начинайте свое выступление сразу, немного подождите. Никаких суетливых движений, они моментально отвлекают слушателей от существа выступления и вызывают разные ассоциации, часто далекие от содержания речи. Выступая, "не гуляйте" около трибуны, потому что слушатели станут вас разглядывать, а не слушать. Помните, что главным психологическим фактором, который оказывает воздействие на слушателей, являетесь именно вы, и слушатели оценивают: как вы одеты, как вы держитесь на трибуне, как вы говорите, знаете ли вы то, о чем говорите.

В любом случае, уверенной походкой выйдя к месту вступления, следует сделать начальную паузу. Пауза позволяет собрать взгляд слушателей и служит как бы приглашением к разговору.

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 нет, тогда ему лучше вообще не брать слово.

Гораций, знаменитый римский поэт, высказал такую мудрую мысль: "Тот, кто хорошо начал, может считать свое дело выполненным наполовину"[[3]](#footnote-3).

Первое впечатление слушателей должно быть позитивным, вселять уверенность, что время не будет потрачено зря. В литературе часто можно встретить перечень приемов, которые помогают выступающему сразу привлечь внимание, заинтересовать слушателей. Можно начать речь с яркого эпизода, привести афоризм, цитату, начать с парадокса. Эти приемы уместны как в главной части, так и в любой другой части выступления.

Так, Аристотель в "Риторике", как бы предвидя современные споры, писал: "Обязанность возбуждать внимание слушателей, когда это нужно, лежит одинаково на всех частях речи, потому что внимание ослабевает во всех других частях скорее, чем в начале. Поэтому смешно помещать (это старание) в начале, когда все слушают с наибольшим вниманием "[[4]](#footnote-4).

Яркое начало в значительной степени теряет свое значение (и даже вредит), будучи самодовлеющим. Интерес слушателей должен возрастать постепенно, каждая последующая часть должна быть сильнее предыдущей. На практике приходится нередко сталкиваться с обратным — эффектное поражающее воображение начало и "серое" продолжение. Подобрать один яркий пример, цитату, образ нетрудно. Гораздо сложнее организовать все изложение.

После начальной паузы и приветствия обычно в зале еще ощущается некоторое напряжение, подобное тому, которое бывает, когда в комнату входит посторонний человек. "Какой он? Что скажет? Чего от него ожидать?" - думают присутствующие. Представьте теперь, что вошедший заговорил официальным тоном, стоит как деревянный и ни на кого не смотрит. Что делают в таком случае слушатели? Замыкаются в своих мыслях или находят себе какое-нибудь занятие. Поэтому "первые слова лектора, — говорил А.Ф. Кони, — должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны, должны отвлечь, "зацепить внимание".

Первые фразы, которые позволяют установить эмоциональный контакт с аудиторией, называют зачином. Зачинов, этих своеобразных зацепляющих "крючков" выступлений, существует множество.

А.Ф. Кони советовал: "что-нибудь неожиданное, какой-нибудь парадокс, какая-нибудь странность, как будто не идущая к делу (но на самом деле связанная со всей речью), неожиданный и неглупый вопрос и т.п.".

Выбор варианта зачина — увлекательная творческая задача. Он должен быть занимательным, соотноситься с содержанием речи, а главное — создавать эмоциональный контакт с аудиторией. Домашние заготовки желательны, но они не всегда подходят к моменту, и тут от выступающего потребуются те качества, которые М.В. Ломоносов считал необходимыми дарованиями оратора: остроумие, быстрота мышления. Другой беспроигрышный вариант — заговорить о своих чувствах по поводу сегодняшней встречи, этой темы и т.п. Выражение эмоций всегда вызывает внимание, но здесь важно чувствовать меру.

Неопытные ораторы часто начинают с извинений за то, что они не готовы выступать, обещают долго не задерживать внимание собравшихся и т.п. Это самый неудачный вид зачина. Если сам оратор низко оценивает себя и свое выступление, то как к нему будут относиться слушатели? "Это уж последнее дело — объявлять во всеуслышание о своей несостоятельности. Беда в том, что, чего доброго, это удастся доказать" (Дж. Эди).

Чувствуя, что внимание слушателей завоевано, можно переходить к введению в тему.

Образец плавного перехода от зачина, которым служит красочное описание, к введению в тему, в котором сообщается о плане предстоящего выступления — вступление к популярной лекции профессора М.А. Мензбира "История Средиземного моря, рассказанная его берегами, волнами и их обитателями "[[5]](#footnote-5):

"Представьте себя путником, который впервые приезжает к Средиземному морю, впервые видит синеву его волн, окутанные дымкой далекие береговые скалы, пышную зеленую растительность. И позвольте дать вам краткую характеристику современного нам средиземного побережья, начавши с его географического очерка".

Как писал Г.А. Апресян, вступление в искусстве публичного слова всегда трудно. Оно — своеобразный камертон, настраивающий аудиторию на слушание того, что последует затем. Оно — программа, нередко предвещающая нечто интересное и весьма важное. Оно -и своеобразная самохарактеристика говорящего, которая затем выявится в ходе публичной речи.

# 

# 4. Как завоевать и удержать внимание аудитории

С. Джонсон, один из великих сатириков, как-то сказал о своем современнике: "Он не только скучен сам по себе, но и одним своим видом нагоняет тоску на окружающих". Это высказывание можно считать справедливым по отношению ко многим выступающим. Очень часто все становится ясно уже после первого произнесенного предложения, и если оно неудачное, то привлечь внимание слушателей невозможно.

Именно поэтому существует проблема "образа оратора". Много пишут и говорят о "личности оратора", о том, что от него требуется, каким он должен быть (эрудиция, культура и т.д.). Но мы не имеем в виду реальную личность, выступающую перед аудиторией. Речь идет о конструировании нужного оратору образа, об определенном впечатлении, которое оратор своей речью производит на слушателей. Он может выступать в роли лидера или трибуна, в роли человека, как бы советующегося с аудиторией, информирующего аудиторию, в роли комментатора событий и т.д. Это вопрос стратегии.

И здесь, прежде всего, важно помнить о видах внимания аудитории. В том случае, когда внимание возникает независимо от воли, сознания, говорят о непроизвольном внимании. Непроизвольное внимание возникает всякий раз, когда:

1) человек сталкивается с чем-то необычным, неожиданным, интересным для него;

2) в поле зрения или слуха человека попадает то, что его волнует, заботит, соответствует практическим интересам и потребностям;

3) действует сильный, меняющий свою интенсивность или контрастный раздражитель.

Непроизвольное внимание не утомляет, так как оно возникает "само" и не требует нервных затрат. Однако оно не устойчиво, легко переключается на другой объект.

Сосредоточиваясь на каком-то предмете или процессе сознательно, усилием воли, слушатели организуют произвольное внимание. Произвольное внимание возникает при выполнении обязательной, но неинтересной работы. Оно сопровождается нервными затратами, утомляет.

Если внимание возникло как сознательное, волевое, но затем поддерживается без всяких усилий со стороны слушателей, т.к. они захвачены выступлением, это — проявление послепроизвольного внимания. Послепроизвольное внимание не утомляет и может длиться весьма долго (пример — ораторы древности, которых слушали по 5—6 часов).

Очень важно обращение к слушателю. Многие испытывают затруднение, как именно обратиться к слушателям. Если раньше обращение было длинным и витиеватым, с преувеличенной почтительностью, со множественным перечислением присутствующих, то сейчас ситуация изменилась. В последние десятилетия обращение, как и сама речь, стало проще, без прикрас, более деловым.

Контакт со слушателями устанавливается в откровенной и дружеской манере, однако, в зависимости от ситуации, с преобладанием доверительности или же с соблюдением дистанции. Обращение, по возможности, должно учитывать состав слушателей: дорогие сослуживцы, уважаемые друзья, дорогие коллеги. Если слушатели неизвестны, то почтительное обращение воспринимается как преувеличение. Обращение должно быть почтительным, но не раболепным.

Довольно часто употребляемое обращение "уважаемые присутствующие" достаточно бесцветно. На его основе можно сделать вывод о том, что слушатели всего лишь "присутствующие". Обращение не обязательно в начале речи, его можно использовать в любой ее части. В особенно выразительных местах оно служит для улучшения контакта со слушателями. В ходе речи обращение нужно иногда варьировать.

Обращение всегда служит для поддержания контакта со слушателями, причем, чтобы его правильно употребить, нужны еще некоторый опыт и своего рода тонкое чутье.

Кроме того, очень важна настроенность на слушателя, на аудиторию. Важно не допустить ни недооценки, ни переоценки ее. Всегда легче говорить, обращаясь к однородному составу слушателей (специалисты, студенты, коллеги, люди одинаковой политической ориентации и т.д.). Перед неоднородным составом аудитории говорить гораздо труднее.

К сожалению, не многие ораторы могут перенастраивать себя на различные составы слушателей. Некоторые, блестяще овладев академической речью, не владеют популярным языком, что мешает им легко перестроиться и свободно общаться в любой аудитории.

Так, Гамильтон говорил: "Настройся на своих слушателей. Подумай о том, что больше привлекает их внимание, что они хотели бы услышать, что у них вызывает приятные воспоминания, и намекни на вещи, которые они знают "[[6]](#footnote-6).

Нужно всегда ставить себя в положение слушателя, особенно если в речи выражается определенное мнение. Оратору важно не только представить слушателя, но и почувствовать его.

Каковы эти люди, которые меня слушают? Что они думают, что они чувствуют, что они знают, что хотели бы услышать и что я должен им сказать? То, что я хочу сказать, будет ново для слушателя или же я ломлюсь в открытую дверь?

Поучителен анекдот о добропорядочном гражданине, который однажды захотел почитать умную книгу. И попала ему в руки книга И. Канта "Критика чистого разума ". Через три минуты он захлопнул книгу и подумал, качая головой: "Дружище Кант, мне бы твои заботы!" Оратор тоже может оказаться в положении Канта.

Все, что говорит оратор, может быть и хорошо, и правильно, однако слушателю это неинтересно. Слушателю всегда интересны факты и мысли, которые относятся к нему самому.

Обычно вступление способно захватить и увлечь слушателей. Но как сохранить и поддержать их внимание в течение всего выступления, чтобы, как справедливо замечал О. Эрист, "избежать ситуации, когда четверть слушателей занята "перевариванием" содержания выступления, а три четверти борются со сном"?

Важнейшее условие поддержания внимания к выступлению — его содержательность, т.е. новая. Неизвестная слушателям информация или оригинальная интерпретация известных фактов, свежие идеи, анализ проблемы.

Изложение должно быть доступным, необходимо учитывать культурно-образовательный уровень слушателей, их жизненный опыт.

Никогда не следует забывать следующее: многие люди слышат именно то, что хотят услышать. Прав был Квинтилиан, когда говорил: "То, что оскорбляет уши, не может проникнуть в душу человека".

Поддерживает внимание сопереживание, которое возникает, когда оратор увлеченно описывает события, затрагивающие чувства и интересы аудитории. В зале при этом наступает 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. Жесты, идущие "от сердца", усиливают эффект речи, делают ее более выразительной. Помогают убедить слушателей.

Многие начинающие ораторы задаются следующими вопросами: "Что делать со своими руками?", "Как сделать, чтобы руки не выдавали моего волнения?" Но лучше вопрос сформулировать по-другому: "Как руки могут мне помочь?".

Нельзя руки держать в карманах, это говорит о плохих манерах. К тому же, держа руки в карманах, вы не сможете научиться пользоваться ими. Пользуйтесь руками, чтобы создать образы своих друзей.

По мнению некоторых исследователей, жест в выступлении несет около 40% информации. С этим утверждением можно согласиться или не согласиться. Но попробуйте во время выступления держать руки "по швам", забыв о жесте, и Вы сразу же ощутите "деревянную" сухость голоса, скованность мыслей.

Лучше всего, когда поза при выступлении спокойная, а жесты свободные и естественные, а не небрежные и вызывающие. Когда слушатель видит перед собой мечущуюся фигуру, у него возникает раздражение. Жестикуляция может и должна сопутствовать ходу мыслей. Шаблонных жестов не существует, есть жесты приглашающие, отвергающие, повелительные, вопросительные.

При этом необходимо считаться со следующими правилами[[7]](#footnote-7).

1. Около 90% жестов необходимо делать выше пояса. Жестикуляция ниже пояса часто имеет значение неуверенности, неудачи, растерянности.

2. Локти не должны находиться ближе чем на 3 см от корпуса. Меньшее расстояние будет символизировать незначительность и слабость вашего авторитета.

3. Жестикулируйте обеими руками. Самое трудное — начать пользоваться жестами, которые вы считаете приемлемыми.

Жесты — первооснова любого языка. Не бойтесь пользоваться ими.

Наконец, очень важны убежденность и эмоциональность оратора. Если он искренен, эти качества не только удерживают внимание слушателей на проблеме, но позволяют ему заразить собравшихся своим отношением к ней. Восточная мудрость гласит: "Ты, говорящий, никого не убедишь, когда нет в сердце у тебя того, что сходит с языка".

Необходим умеренный темп речи, такой, чтобы слушатели успевали следить за ходом мыслей оратора, усваивать сказанное, записывать. В речи необходимы паузы. Именно во время пауз идет осмысление сказанного, появляется возможность задать вопрос. Нужно помнить, что человек активно может слушать в среднем 15 минут. Затем необходимо сделать паузу или небольшое отступление, привести какой-нибудь любопытный факт.

О. Эрнст советует применять и драматизацию речи: эмоциональное и наглядное изображение относящихся к теме событий. 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.

Чем сложнее выступление, тем больше усилия приходится прилагать слушателям для концентрации своего внимания. Классическим приемом, с помощью которого можно снять эмоциональную напряженность, является юмор. Благодаря юмору создается естественная пауза для отдыха интеллекта.

Однако чувство юмора — природный дар. И если оно не развито, надо хотя бы это осознавать. Неловко становится, когда видишь человека на трибуне, который усиленно смешит сам себя. Более безопасны в этом смысле юмористические зарисовки — парадоксальные примеры, забавные истории из жизни великих людей, исторические анекдоты и т.п. Впрочем, их тоже нужно уметь рассказывать.

Например, характеризуя особенности формального общения, лектор привел историю из жизни Марка Твена, большого любителя подшутить. Как-то раз писатель опоздал на званый ужин. Извинился перед присутствующими и виноватым тоном продолжал: "Я просто вынужден был забежать к моей тетушке и задушить ее". Его выслушали с любезными улыбками и стали утешать: "Ну, ничего, не стоит так оправдываться".

Однако, прибегая к шутке, не следует забывать того, что в свое время Д.И. Писарев сказал: "Когда смех, игривость и юмор служат средством, тогда все обстоит благополучно. Когда они делаются целью — тогда начинается умственное распутство"[[8]](#footnote-8).

Постоянный зрительный контакт позволяет следить за реакцией слушателей и управлять их вниманием. "Глаза не только "слушают" • они и "отвечают", — замечает Р. Хофф. Если почувствуется непонимание или равнодушие в ответном взгляде, есть возможность спасти положение, пояснив сказанное или сказав нечто, что заденет слушателей за живое.

Если контакт установлен с какой-то частью зала, по закону эмоционального заражения он охватывает всех. А контакт без взгляда не устанавливается. "Ваши глаза должны помочь в претворении в жизнь главной цели: ваши мысли должны достичь слушателей, ваши глаза должны соединиться с глазами слушателей, как твердое рукопожатие друзей", — советует Ф. Снелл.

# 5. Как завершить выступление

Опытные лекторы считают, что лучше закончить выступление на минуту раньше, чем позже отведенного времени. Если лектор затягивает выступление, слушатели в Италии поглаживают подбородок (выросла борода, пока ты говорил). Если выступление подходит к концу и слушатели проявляют признаки утомления, лучше подумать о завершении выступления. "Обязательно возвещай о том, что скоро закончишь, иначе со слушателями может случиться удар от неожиданной радости", — писал юморист.

Бывает, однако, что, стремясь все сказать, оратор так увлекается, что доводит слушателей до изнеможения или бурного протеста. Некоторые выступающие в таких случаях бодро желают всем здоровья или бросают реплику: "У меня все". Звучит это банально, ведь известно, что последнее впечатление самое сильное, и если заключения нет — суть выступления ускользает от слушателей.

Подготовить заключение надо заранее, но так как ни одно выступление не проходит, 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 ограничиться выводами и пожеланием аудитории.

Заключение должно быть связано с главной идеей выступления, быть мажорным, оптимистичным по духу.

Хорошо воспринимаются выступления, конец которых перекликается с началом. Они вызывают положительные эмоции, поднимают настроение.

Вот как закончил лекцию о Средиземном море профессор М.А. Мензбир: "Если бы кто-нибудь из присутствующих, попав на берега Средиземного моря, под пальмы Бордичеры или оливки Сорренто, вспомнил их историю, слышанную в стране далекого севера, в неприглядный вечер серого декабрьского дня, это было бы лучшее, на что я смею рассчитывать, оставляя аудиторию"[[9]](#footnote-9).

Очень часто после выступления задают вопросы. Ответы на вопросы могут исправить или испортить впечатление от выступления.

Ответ на вопрос должен быть предельно кратким и лаконичным.

Чтобы правильно реагировать на заданный вопрос, необходимо уяснить его суть. Если вопрос сформулирован неясно, многословно, переформулируйте его и повторите вслух. Если вопрос задан четко, но тихо, его необходимо повторить, чтобы было слышно всем.

На разъяснительные вопросы отвечать следует обязательно. Недопустимы реплики: "Я же об этом говорил!" или "Как же вы не поняли!"

На дополнительные вопросы отвечать желательно, по крайней мере подсказать источник информации.

Никогда не уходите от вопросов, которые звучат как своеобразный вызов и связаны с желанием проверить позицию выступающего. Ответ должен быть обязательно, только нужно сохранять выдержку и чувство юмора.

# 6. Понятие групповой дискуссии

Виды спора весьма многообразны. Спор может быть конструктивным (товарищеским) или деструктивным (враждебным), устным или письменным, организованным или стихийным, основательным или поверхностным, содержательным или формальным. Перечисленные виды спора выделены по внешним признакам. В жизни больше внимания уделяется содержательным аспектам спора, поэтому одним из важных моментов является выбор вида спора (дискуссии или полемики), который определяется конкретными обстоятельствами[[10]](#footnote-10).

Термин «дискуссия» происходит от латинского discussio — рассмотрение, исследование. *Дискуссия —* это вид спора, в рамках которого рассматривается, исследуется, обсуждается какая-либо проблема с целью достичь взаимоприемлемого, а по возможности и общезначимого ее решения. Как правило, участниками дискуссии являются лица, которые обладают необходимыми знаниями по обсуждаемым вопросам и имеют полномочное право принимать решение или рекомендовать принять то или иное решение.

Дискуссия представляет собой последовательную серию высказываний ее участников относительно одного и того же предмета, что обеспечивает необходимую связность обсуждения. В большинстве случаев тема дискуссии формулируется до ее начала, что дает возможность ее участникам подготовиться к ней более основательно.

От других видов споров, прежде всего полемики, дискуссия отличается своей целенаправленностью и используемыми средствами. Цель любой дискуссии — достижение максимально возможной в данных условиях степени согласия ее участников по обсуждаемой проблеме. Очевидно, что дискуссия содержит в себе известную долю компромисса, так как она в большей мере ориентирована на поиск и утверждение истины или оптимального решения, чем на торжество определенной позиции. Истина или оптимальное решение являются сплавом, синтезом необходимых, взаимосвязанных элементов, которые обычно содержатся в различных точках зрения, высказанных участниками дискуссии. Средства, используемые в дискуссии, должны признаваться всеми ее участниками. Применение иных средств не допускается.

Итог дискуссии не должен сводиться к сумме высказанных точек зрения относительно обсуждаемого предмета. Он должен представлять собой синтез объективных и необходимых черт, присущих дискутируемому предмету. Другими словами, результат дискуссии должен выражаться в более или менее объективном суждении, поддерживаемом всеми участниками дискуссии или их большинством. Таким образом, в дискуссии выкристаллизовывается более четкая и ясная формулировка решения проблемы, снимается, устраняется до известного предела момент субъективности: убеждения одного человека или группы людей получают должную поддержку других и тем самым объективируются, обретая определенную обоснованность.

# 

# Заключение

В заключение подчеркнем, что ораторская практика настолько сложна, разнообразна, многогранна, что невозможно все предусмотреть заранее и дать советы и рекомендации на все случаи жизни.

Очень важно, чтобы каждый человек творчески подходил к подготовке и произнесению ораторской речи, полнее и шире использовал свои природные данные, индивидуальные возможности, умело применял приобретенные риторические навыки и умения.

Можно сформулировать общее положение, которое имеет силу определенного закона в ораторском искусстве. *Если лектор или докладчик увлечен предметом своего нового выступления, глубоко продумал и прочувствовал тему речи, если он естествен и искренен, если он с удовольствием вышел на трибуну, то обязательно будет говорить правдиво и вдохновенно.* Творческое волнение непременно обнаружится во всем поведении говорящего, скажется в тембре его голоса, в звучащей речи, в интонациях и вообще в том, как он говорит. Такое волнение — важный импульс к тому, чтобы самый ответственный этап ораторского труда—*публичное исполнение —* был пройден успешно.

Надо уметь завладеть своими чувствами и быстро подавить в себе сомнения, а тем более чувство страха. Начав речь спокойно, нужно уметь не только ясно излагать свои мысли, но и видеть, чувствовать аудиторию, если она даже многолюдна. Необходимо уметь подавить неизбежно возникающее всякий раз желание сказать слушателям как можно больше. Опытный лектор, пропагандист, докладчик или обозреватель никогда не стремится, если можно сказать, «выговориться» по данной теме до конца. Он всегда оставляет кое-что «про запас», и хорошо, когда слушатели чувствуют или догадываются, что говорящий мог бы выступать по освещенной теме вновь и вновь, каждый раз обнаруживая новый подход к ней, раскрывая новые ее грани.

**Список литературы**

1. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2003. - 295с.
2. Введенская А.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи. – Ростов н/Д., 1995.
3. Карнеги, Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично/Д. Карнеги. – М.: «Проспект», 1989. – 419с.
4. Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991.
5. Русский язык и культура речи: Учебник/Под ред. В.И. Максимова. – М., 2003.
6. Шейнов, В.П. Риторика/В.П. Шейнов. – Мн.: Амалфея, 2000. – 592с.

1. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебник. - М., 2003. - С. 108. [↑](#footnote-ref-1)
2. Шейнов, В.П. Риторика/В.П. Шейнов. – Мн.: Амалфея, 2000. – С. 38. [↑](#footnote-ref-2)
3. Введенская А.А., Павлова Л.Г. Культура и искусство речи. – Ростов н/Д., 1995. - С. 214. [↑](#footnote-ref-3)
4. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебник. - М., 2003. - С. 114. [↑](#footnote-ref-4)
5. Там же. [↑](#footnote-ref-5)
6. Русский язык и культура речи: Учебник/Под ред. В.И. Максимова. – М., 2003. - С. 248. [↑](#footnote-ref-6)
7. Карнеги, Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично/Д. Карнеги. – М.: «Проспект», 1989. – С. 169. [↑](#footnote-ref-7)
8. Бороздина Г.В. Психология делового общения. – М., 2003. - С. 120. [↑](#footnote-ref-8)
9. Там же, с. 121. [↑](#footnote-ref-9)
10. Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991. – С. 13. [↑](#footnote-ref-10)