Южноуральский Государственный Университет

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКУЛЬТЕТ

РЕФЕРАТ

По специальности «Русский язык и культура речи»

На тему «СТРУКТУРА ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ, ЕЁ ПОДГОТОВКА И ВЫСТУПЛЕНИЕ»

Выполнил Студент группы 146

Ковалёв А.В.

Проверил Врубельская Е.С.

ЧЕЛЯБИНСК, 2001г.

Умение влиять на людей с древних времен считалось одним из высших талантов. Не вступая в спор о роли личности в истории, нужно отметить, что существует огромное количество исторических событий, которые никогда бы не произошли, если бы не появились люди, направившие их развитие в определенном направлении. И одним из главных инструментов воздействия на других была ораторская речь.

Целью ораторской речи является измерение мировоззрения слушателей в определенной области и воздействие на их поступки. «До того, как Вы закончите выступление … нужно внушить Вашей аудитории, что она должна что-то реально сделать. Неважно, что именно – написать письмо конгрессмену, позвонить своему соседу или обдумать какое-то ваше предложение. Иными словами, не покидайте трибуну, не организовав аудиторию должным образом» (1, с. 34).

# ПОДГОТОВКА И ФАКТОРЫ

# УСПЕШНОСТИ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Оратор должен иметь ясное и определенное представление о том, что он будет говорить. Тема для выступления должна глубоко затрагивать оратора, вызывать у него глубокий интерес. Это должно быть нечто такое, что произвело на него сильное впечатление. «Разве помимо вашей воли вас не тянет к тому оратору, ум и сердце которого, как вы чувствуете, поглощены действительно важной идеей и он страстно стремится воздействовать на ваш ум и сердце?» (2, с. 291).

Один из основателей социальной психологии Гюстав Лебон говорит об этом так: «Часто вожаками бывают хитрые ораторы, преследующие лишь свои личные интересы и действующие путем поблажки низким инстинктам толпы. Влияние, которым они пользуются, может быть и очень велико, но всегда бывает очень эфемерно. Великие фанатики, увлекавшие душу толпы … только тогда подчиняли ее своему обаянию, когда сами подпали под обаяние некой идеи. Тогда им удалось создать в душе толпы ту грозную силу, которая называется верой» (3, с. 235).

Тема для выступления должна глубоко затрагивать не только оратора, но и аудиторию. Некоторые люди, говоря о своих делах, совершают непростительную ошибку, – касаются только тех сторон, которые интересуют их самих, но совершенно не интересны тем, кто их слушает.

В процессе подготовки к публичному выступлению необходимо изучить свою аудиторию, подумать о нуждах, пожеланиях слушателей, и это часто обеспечивает половину успеха. Нужно прочитать как можно больше литературы по теме выступления, так как сведения, известные оратору, но не изложенные в его речи, придадут ей убедительность и яркость. Лютер Бербенк сказал однажды: «Я часто выращивал миллион растений, чтобы отобрать одно или два, обладающих исключительными свойствами.» Публичное выступление следует готовить примерно в том же духе – так же расточительно и с таким же жестким отбором. «Подберите сто мыслей и отбросьте из них девяносто» (2, с. 306).

Для успешного выступления необходимо составить план, набор тезисов, причем желательно сделать это письменно, так как если не удается изложить план на бумаге, значит, он еще не додуман. Наличие плана упорядочивает изложение мыслей, упрощает их восприятие, позволяет отбросить менее значимое, отделить «зерна от плевел».

При подготовке выступления и во время его особую важность представляет понимание, что основные тезисы необходимо передавать в виде образов. Успех публичного выступления зависит не только от правильности рассуждений оратора, содержания его речи, но и от способности слушателей воспринимать информацию только в виде ярких живых впечатлений. «Образы, поражающие воображение толпы, всегда бывают простыми и ясными, не сопровождающимися никакими толкованиями, и только иногда к ним присоединяются какие-нибудь чудесные или таинственные факты: великая победа, великое чудо, крупное преступление, великая надежда …» (3, с. 194).

Доказательства этому видны везде. Например, люди приходят в негодование, когда видят в новостях человека, убившего 10 невинных жертв, но спокойно работают на производстве сигарет (на табачных заводах), содействуя таким образом тысячам смертей от рака легких. Это показывает, что не факты сами по себе поражают воображение людей, а то, каким образом они распределяются и представляются толпе. Она, способная мыслить только образами, восприимчива только к образам. Только образы могут увлечь ее или породить в ней ужас и сделаться двигателями ее поступков. «Оратор, находящийся в тесном общении с людьми, умеет вызывать образы, увлекающие их. Если он успеет в этом, то цель его будет достигнута, и двадцать томов речей, всегда придуманных потом, зачастую не стоят нескольких удачных фраз, произнесенных в должную минуту и подействовавших на умы тех, кого нужно было убедить … Кто владеет искусством производить впечатление на воображение людей, тот и обладает искусством ими управлять» (3, с.193-195).

При описании подготовки к публичному выступлению, необходимо сказать о том, как выглядит оратор, о его внешнем виде. Чистый новый, отглаженный костюм, выражающий (но не слишком категорично!) индивидуальность оратора, играет огромную роль в создании позитивного настроя аудитории относительно предстоящей речи. «Я много раз замечал, - писал Дейл Карнеги, один из величайших специалистов в области публичных выступлений, - что если оратор – мужчина в мешковатых брюках, бесформенном пиджаке, нечищеной обуви, из нагрудного кармана пиджака торчат авторучка и карандаш, а их других карманов видна газета, они оттопыриваются от трубки и коробки с табаком, или если оратор – женщина с безвкусной, переполненной чем-то сумкой … , то , как я видел, слушатели испытывают столь же малое уважение к такому оратору, как он к самому себе. Возможно, они предполагают, что ум оратора столь же неряшлив, как и его прическа, так же не блещет, как и его нечищеная обувь (2, с. 377). Кроме того, необходимо помнить о внушении, которое производят некоторые виды одежды. Человек, который представляется как, например врач, должен и выглядеть как врач. «Уже одного факта, что какой-нибудь индивид занимает известное социальное положение, обладает известным богатством и титулами, бывает зачастую достаточно, чтобы придать ему обаяние, как бы ни было ничтожно его личное значение. Военный в своем мундире, судья в своей мантии всегда пользуются обаянием. Паскаль совершенно справедливо указывал на необходимость облачить судей в мантии и парики. Без этого они бы лишились на три четверти своего авторитета» (3, с. 245).

Коснемся и еще одного аспекта подготовки к публичному выступлению. Этот аспект – диета. Очень важно помнить об ограниченности питания в течение дня перед выступлением. Плотный обед или ужин не позволяют мозгу работать в полную силу и отнимают энергию, делая речь вялой и скучной, выступление же на пустой желудок будет отличаться свежестью и энергичностью. Знаменитый гипнотизер, Вольф Мессинг, говорил, что если поест вечером перед выступлением, его способности сильно ослабляются. Основатель христианства И. Христос голодал 40 дней перед произнесением одной из самых важных своих речей - Нагорной проповеди. Поэтому, очень легкий завтрак может стать ключом к успеху ораторского выступления.

Перед тем, как выступить, следует ознакомиться с условиями помещения. Необходимо выбрать место, с которого Вы будете говорить. Во-первых, оно должно быть хорошо освещено и свет должен быть направлен на лицо оратора. Во-вторых, желательно выступать, находясь на небольшом возвышении, сцене, чтобы вас мог видеть каждый из слушателей.

Если у оратора есть возможность перемещать слушателей, он должен собрать их вместе. Очень трудно оказывать воздействие на людей, если они разбросаны по разным углам. В качестве участника компактной аудитории человек будет, например, смеяться, аплодировать и одобрять то, что вызвало бы у него сомнение или возражение, если бы он находился в одиночестве или являлся одним из группы слушателей, рассеянных в большом зале.

Если оратор выступает перед небольшой группой слушателей, то ему нужно собрать их в небольшом же помещении и не становиться на возвышение, а спуститься на один уровень с ними.

До начала выступления необходимо, по возможности, убрать все предметы, которые могут отвлечь внимание слушателей от оратора. Ненужные стулья, хлам и тому подобные вещи должны быть удалены подальше от оратора.

Также нужно воздерживаться от выступления на сцене, если на ней будет присутствовать кто-либо еще, кроме оратора. Приглашенные гости так же относятся к лишним предметам на сцене, ведь аудитория не сможет воспротивиться соблазну взглянуть на любой движущийся предмет, животное или человека.

# ВЫСТУПЛЕНИЕ

В различной литературе описано много способов правильно и эффективно начать публичное выступление. Суть их сводится к тому, чтобы с первых слов привлечь активное внимание аудитории и сразу же перейти к делу.

Не нужно в начале выступления рассказывать так называемую смешную историю. Довольно трудно сразу понять каково чувство юмора у аудитории. Нет ничего более сложного и более редкого во всем нелегком ораторском искусстве, чем умение заставить смеяться слушателей. «Юмор – дело спонтанное, связанное с индивидуальностью, личностью … Смешные истории должны быть к месту и иллюстрировать какое-либо высказанное положение» (2, с. 396, 397).

Большой ошибкой является упоминание о том, что оратор плохо готовился к выступлению. Если вы вышли на сцену – начинайте говорить. Некоторые из слушателей заметят вашу неподготовленность без вашей помощи. Другие же не заметят, и незачем говорить им об этом. «Зачем оскорблять свою аудиторию, внушая ей мысль о том, что вы не сочли нужным подготовиться и любое старое блюдо, которое случайно оказалось у вас на плите, подойдет для того, чтобы потчевать их?» (2, с. 399).

Оратору нужно помнить о двух вышеназванных ошибках («несмешная история» и упоминание о неподготовленности) начала выступления и о том, что слушатели пришли для того, чтобы их проинформировали и заинтересовали. Часто это удается сделать, начав со следствия и заставив слушателей услышать причину. Необходимо сразу начать рассказывать историю, полную действий. Начните выступление с иллюстрации, возбудите интерес, а затем продолжайте, делая свои замечания общего характера.

Слова какого-либо известного человека всегда привлекают внимание, поэтому хорошая цитата лучше всего подходит для начала выступления. Цитаты придают речи научность и большую образность. Монтень сказал: «Если я цитирую других, то лишь для того, чтобы лучше выразить свою собственную мысль». Кроме того, цитирование известных людей сильно воздействует на аудиторию авторитетом их имен и способствует быстрейшему убеждению слушателей в истинности слов самого оратора.

Один из самых лучших способов начать выступление – это начать с какого-нибудь замечания, которое непосредственно касается интересов аудитории. Оно обязательно привлечет внимание. Все люди чрезвычайно заинтересованы в таких вещах, которые непосредственно и сильно затрагивают их самих. С первых слов нужно сказать, чем речь оратора может помочь слушателям в налаживании их отношений в семье и на работе, в повышение их материального благосостояния и получении ими душевного спокойствия. «Люди эгоистичны, они интересуются главным образом собой. Их не очень беспокоит, должно ли правительство владеть железными дорогами, но они очень хотят знать, как добиться успеха, как получить более высокое жалование, как быть здоровым … Люди всегда заинтересованы в биографических рассказах, их интересует, как какой-либо банкир заработал миллион на недвижимости или как президент какой-либо корпорации прошел свой путь от рядового служащего до вершин власти и богатства» (2, с. 449-450). Все люди крайне интересуются боями и сражениями. Рассказ о том, как человек, занимающийся бизнесом, боролся против почти непреодолимых препятствий и победил, всегда является вдохновляющим и интересным.

Потрясающий факт обладает наибольшей притягательной силой. Поэтому, в начале выступления можно привести статистические данные, представленные в виде ярких образов, способных оживить цифры статистики и удивить слушателей, захватив, таким образом, их внимание.

Если оратор принадлежит к представителям определенной профессии (юрист, врач, инженер), он должен быть вдвойне осторожен, выступая перед людьми, не связанными с его профессией и сообщая им какие-либо необходимые подробности. Очень удобным приемом будет, если оратор выберет в своей аудитории наименее подготовленного с виду слушателя и постарается заинтересовать его своим выступлением. Этого можно добиться только путем ясного изложения фактов и четкой аргументации. Еще лучшим методом является концентрация оратора на мальчике или девочке, присутствующих вместе с родителями. «Скажите себе и скажите это громко Вашим слушателям, если этого хотите, что Вы постараетесь быть настолько ясным в своей речи, что даже ребенок сможет понять и запомнить Ваши объяснения по затронутому вопросу. И после выступления сможет повторить то, что Вы сказали» (2, с. 434).

При объяснении людям каких-либо идей, оратор должен помнить, что идея не всегда станет мгновенно понятной для всех только потому, что она стала понятной для него. Необходимо время для осознания новых мыслей и воображение человека должно быть сосредоточено на них. Нужно повторять идеи, но не одними и теми же словами, а при помощи новых фраз, имеющих то же содержание, но другую форму.

«Вам не удастся заставить людей какой-то вопрос, если Вы сами его не понимаете. Чем яснее Вы представляете его себе, тем понятнее Вы сможете изложить этот вопрос другим». Здесь последнее предложение является не более, чем повторением мысли, содержащейся в первом предложении. Однако, когда эти предложения произносятся, то у Вас не хватает времени заметить, что это повторение. Вы только чувствуете, что предмет беседы сделался более понятным» (2, с. 440).

Для придания еще большей четкости выражения своих мыслей оратор должен использовать общие категории и конкретные примеры. После сообщения идеи необходимо нарисовать яркий образ, иллюстрирующий идею и состоящий из конкретных человеческих (или иных, если речь не идет о людях) историй. Когда говорящий создает целую галерею образов, проходящих перед глазами слушателей. Только тогда его понимают в полной мере. Тот оратор, который использует туманные, банальные и бесцветные символы, заставляет аудиторию дремать. Кроме того, необходимо помнить о том, что людей интересует некая новая информация о давно известных явлениях. Поэтому, истории, которые Вы рассказываете, не должны быть совершенно новыми, так как это не всегда интересно, и абсолютно старыми, так как это всегда неинтересно и скучно.

Существуют приемы, позволяющие придать выступлению естественность, оживленность.

Во-первых, это акцентирование важных слов и подчинение им остальных. Такая расстановка акцентов углубляет понимание слушателями ораторской речи. Ведь в ней имеется нечто, помимо слов, и это нечто имеет огромное значение. Дело не столько в том, что Вы говорите, сколько в том, как Вы это говорите.

Во-вторых, необходимо менять тон голоса, то есть говорить с аудиторией, как с обычным человеком, беседовать с ней. Отсутствие динамики изменения тона голоса приводит к сухости, формализованности речи, и даже слова, создающие яркие образы, будучи произнесенными монотонно, теряют половину своей силы воздействия на людей.

В-третьих, нужно менять темп речи, выделяя слова, несущие смысловую нагрузку. «Попробуйте произнести слова «тридцать миллионов долларов» быстро и небрежно, чтобы сумма показалась очень небольшой. А теперь скажите: «тридцать тысяч долларов» медленно, с чувством и скажите так, будто Вы потрясены огромностью этой суммы. Разве у Вас не получилось, что тридцать тысяч кажутся больше тридцати миллионов?» (2, с. 369).

В-четвертых, делайте паузу до и после важных мыслей. Внезапное молчание привлекает внимание также, как и внезапный звук. «Своим молчанием, - говорил Киплинг, - ты будешь говорить». Никогда молчание не становится в такое мере золотом, как в тех случаях, когда оно разумно используется в речи. Это мощное орудие, слишком важное, чтобы им пренебрегать … « (2, с. 370).

Кроме этого, паузы структурируют речь оратора, делят ее на предложения, помогают слушателям понять и глубже осознать то, что говорит выступающий. «Исходным пунктом исследования языкового процесса должно быть признано не слово, а предложение. Без предложения не может быть ни мысли, ни сообщения мысли другому. Предложение – это не только форма языка, но и форма деятельности. Посредством предложения мы не только мыслим, но и действуем. Значение в языке – скорее процесс мысли, выраженный предложением, а не готовое ратифицированное воплощение мысли» (4, с. 62).

Таким образом, шаг за шагом, выступающий выражает свои мысли, рисуя в сознании слушателей заранее выбранную им картину, придавая ходу их мыслей желаемое направление. И, рано или поздно, наступит время произнести слова, завершающие выступление.

В театре существует поговорка: «О мастерстве актеров можно судить по тому, как они выходят на сцену и как уходят с нее». Завершение выступления представляет собой стратегически наиболее важный раздел речи. То, что оратор говорит в заключение, его последние слова продолжают звучать в умах слушателей., когда он уже закончит свою речь, и , видимо, их будут помнить дольше всего.

Поэтому, необходимо избегать ошибок, наиболее часто допускаемых ораторами в заключении своих речей.

Во-первых, не нужно акцентировать внимание слушателей на том, что выступление закончено. У них должно возникнуть естественное понимание, что вы подходите к концу, они не должны этого заметить. Достигается это тем, что концовка планируется заранее с особой тщательностью и в нескольких вариантах, ведь, когда оратор произносит речь, ее иногда приходится весьма значительно изменять, сокращать, чтобы она соответствовала реакции слушателей. Поэтому, было бы действительно разумным заранее подготовить два или три варианта концовок.

Второй ошибкой является «обрыв» выступления. Оратору не хватает плавности и умения завершать свою речь. Фактически у речи нет концовки: выступающий просто внезапно прекращает говорить и это наверняка произведет неприятное впечатление на аудиторию.

Одним из наиболее удачных советов для построения правильной концовки является создание резюме, состоящего из основных положений речи. «Сначала расскажите публике, что Вы собираетесь рассказать ей, затем рассказывайте, а потом расскажите ей о том, что Вы уже рассказали. Это следует делать, конечно, кратко, быстро, в виде резюме» (2, с. 417).

Также для концовки можно придумать комплимент слушателям, но такой способ заканчивать выступление должен быть искренним, чтобы быть эффективным. Здесь не может быть места грубой лести. Только объективное признание заслуг, окрашенное положительным отношением, позитивным настроем. Правильный комплимент должен вызвать гордость (в хорошем смысле этого слова) в сердцах слушателей.

«Когда Вы прощаетесь со слушателями, оставляйте их смеющимися» (2, с. 419). Это тоже вариант концовки выступления, и, если у оратора есть способности для того, чтобы сделать это, а также необходимый материал и повод, этим нужно воспользоваться, так как «из всех способов оканчивать выступление ни один не является более подходящим, чем юмор» (2, с. 420).

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

О человеке судят на основании того, что он делает, как он выглядит, что он говорит и как он это говорит. Можно иметь умные и добрые мысли, но это лишь полдела. Вторая половина заключается в том, чтобы суметь донести их до окружающих, иначе от мудрости не будет никакой пользы. Все великие люди, когда-либо влиявшие на ход истории, смогли сделать это благодаря публичным выступлениям, и, если человек хочет изменить что-то в этом мире, обучение ораторскому искусству должно стать неотъемлемой частью его жизни (на какое-то время), ибо это искусство является важным шагом на пути воплощения мысли в реальность.

# БИБЛИОГРАФИЯ

1. Ли Якокка. Карьера менеджера. – Москва: Прогресс, 1993 354 с.
2. Д. Карнеги. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей, перевод с английского. Общ. Ред. и предисл. Зинченко В.П. и Жукова Ю.М.: Прогресс, 1994 – 704 с.
3. Лебон Гюстав. Психология народов и масс. – Спб.: «Макет», 1995. – 316 с.
4. Хромов Л.Н., Андреев О.А. Техника быстрого чтения: Первая ступень: Программа "«Доминанта 2000-го года» – М.: Прометей, 1991 – 160 с.