

Методические рекомендации по подготовке и проведению публичного выступления.

Публичное выступление представляет собой процесс передачи информации, основная цель которого – убедить слушателей в правильности тех или иных положений.

Слово оратор (от латинского orare – «говорить») применяется в двух значениях:

1. человек, произносящий речь, выступающий публично;
2. человек, умеющий хорошо говорить публично, обладающий даром красноречия, владеющий мастерством слова.

Оратор – мастер публичного выступления, блестяще владеющий языком. Оратор воздействует на слушателей, прежде всего своим красноречием, высокой речевой культурой, словесным мастерством. Такой оратор умеет вести пропаганду убедительно, доходчиво и ярко. Он может не только строго и точно, но и эмоционально изложить любой сложный теоретический вопрос.

1. Мастерство публичного выступления

1.1 Виды ораторской речи. Красноречие.

Ораторская речь бывает развлекательной, информационной, воодушевляющей, убеждающей, призывающей к действию.

Развлекательная речь не содержит иной цели, кроме заключающейся в ней самой. Она сама по себе должна развлечь и потешить слушателя. Её часто услышишь на банкете, или в ином месте, где люди встречаются, чтобы приятно провести время.

Информационная речь ставит своей задачей не только пробудить любознательность, но и дать новое представление о предмете. Она может быть повествованием, описанием, объяснением. Она должна соответствовать следующим требованиям:

- a) В ней не должно быть ничего спорного;
- b) Она должна вызывать пылливость;
- c) Она должна удовлетворять запросы слушателя;
- d) Сообщение должно быть актуально.

Воодушевляющая речь – Агитационные речи в общем можно разбить на 3 группы: речи с целью воодушевить; речи с целью убедить; речи с целью вызвать активную реакцию. На деле эти три подвиды нередко перекрывают друг друга. Большинство речей с целью убедить вызывают действенные порывы.

Убеждающая речь – убедить – значит логическими доводами доказать или опровергнуть какое либо положение. Это чисто логическая задача. Такая речь стремится определить образ мышления и поведения, но не представляет собой призыва к непосредственному действию.

Призывающая к действию речь – слушателя призвали к новому, к продолжению или прекращению прежнего. Призыв к действию бывает прямым и косвенным. Действие может наступить, когда нибудь или немедленно. Но имеется в виду действия самих слушателей, а не отсутствующих. Красноречие тоже имеет своё деление на роды и бывает:

1. Социально политическое красноречие (политическая речь, митинговая речь, агитационная речь)
2. Академическое красноречие (лекции, научный доклад, научное сообщение)
3. Судебное красноречие (обвинительная речь, защитительная речь, речь обвиняемого в свою защиту)
4. Социально бытовое красноречие (похвальная речь, застольная речь, поминальная речь)
5. Богословско-церковное красноречие (проповедь, речь на соборе).

2. Подготовка к публичному выступлению.

2.1. Как побороть страх перед публичным выступлением.

«Подлинно движущая и направляющая сила внешних данных и приемов оратора заключается в его глубоком переживании взаимного общения с аудиторией. Настоятельная внутренняя потребность выполнить свой долг перед слушателями даст для правильного внешнего поведения гораздо больше, чем нарочитые технические приёмы. Влияние ухищрения в осанке, манерах, жестах, никогда не создадут настоящего облика оратора,

воодушевленного мощной идеей и желанием поделиться ею с аудиторией».

П. Сопер.

Для публичного выступления требуются те же данные, что и в обычном разговоре. И все же многие обнаруживают робость, когда их просят выступить.

Выступая перед аудиторией надо «не бояться ничего, кроме самого страха». Застенчивость – довольно обычное явление у начинающих ораторов. Только немногие студенты действительно испытывают страх перед публичным выступлением. В общем, они в меньшей степени, чем пожилые люди, боятся аудитории. Вероятно, только один студент из тысячи не в состоянии преодолеть страх.

Ораторы, как спортсмены и скаковые лошади, нуждаются в собранности перед выступлением. Непрерывная практика публичных выступлений – наилучшее средство против смущения и страха. Но помочь могут и следующие советы:

1. Отдать себе отчет в причине страха. Никто вас не обидит. Ваши слушатели дружески настроены и желают вам только успеха. Они понимают стоящие перед вами трудности, особенно в речи перед классом, где вы «из одной команды».
2. Выступать в полной готовности. У вас будут основания испытывать «беспокойство», если вы наспех, перед самым выступлением, просмотрите свои заметки или внезапно «блеснет идея», в связи, с которой вы нацарапаете несколько случайных замечаний на клочок бумаги.
3. Сохранять уверенный вид. Уверенный вид действует на слушателя. Если вы внушите ему веру в ваши возможности, у вас самих возникнет чувство уверенности в себе. При необходимости сделать несколько ослабляющих вздохов перед началом речи. Надо быть особенно осмотрительным во вступительных замечаниях. Если поддаться первому побуждению – спешить, ваша нервозность только возрастет. Паузы надо делать так часто, как посчитаете нужным. Не надо стесняться, когда случайно оговорился. Слушатели не придадут этому никакого значения, если самим не смутиться.
4. Преодолеть страх действием. Футболист борется с нервным возбуждением перед началом игры энергичной разминкой. Надо действовать подобным же образом: не бояться приступить сразу к делу. Вы только увеличите напряжение, если не разрядите его. Придется иметь в виду, что предстоит учиться на опыте и на ошибках. Может быть, чувства уверенности и не будет, но энергично произнесенные фразы произведут впечатление на слушателей. Препятствия на пути к мощному слову и делу не устранимы без мужественного упорства воли.

2.2 . Приёмы подготовки выступлений.

Выступление на собрании, совещании, митинге, в средствах массовой информации – разновидность ораторской прозы. Выступление должно отличаться ясностью, целеустремлённостью, глубиной содержания, оперативностью, информационной насыщенностью, яркостью и доступностью. Задача выступающего иногда не сводится к изложению некоторого объёма информации. Выступающий вынужден, как правило, отстаивать свою точку зрения, склонять других к её принятию, убеждать в своей правоте. Выступления различаются по тематике, объёму, различным целям выступающих, различным аудиториям, перед которыми они выступают, различна обстановка. Однако существуют устойчивые приёмы речевой разработки текста выступления.

1. К выступлению обязательно нужно подготовиться. Не следует рассчитывать на удачную импровизацию, если существует хотя бы малейшая возможность подготовки.
2. Прежде всего, следует четко сформулировать тему выступления.
3. Определить цель выступления. Чего добиться? Поставить новую проблему? Опровергнуть чужую точку зрения? Переубедить аудиторию? Изменить ход обсуждения? Внести существенные дополнения в обсуждаемую проблему?
4. В начале выступления сразу же сформулировать основную мысль выступления, основной тезис. Не следует затягивать введение тезиса. Если затягивается изложение сути дела, то раздражение аудитории растёт в геометрической прогрессии.
5. Определить главную мысль, расчленить её на отдельные составляющие. Это членение должно быть проведено на основе одного принципа. Составляющие главную мысль компоненты должны быть соразмерны по важности, связаны между собой в одно целое. Каждая составляющая главной мысли должна представлять отдельную часть выступления, которая может быть названа по ключевому слову этой части выступления.
6. Начинать изложение содержания с самых главных, основополагающих тезисов. На конец оставить второстепенные компоненты. 7. При необходимости подобрать к каждому тезису соответствующую информацию: статистические данные, сведения по истории вопроса, результаты социологических опросов.

8. Своё мнение можно подкрепить ссылкой на лицо, которое признано авторитетным. С этой целью целесообразно привести цитату, пересказать другой текст, воспроизвести элементы личной беседы.

9. Высказываемая мысль будет более убедительной, если подкрепить её примерами.

10. Приводя аргументы в обоснование своего мнения, расположить их таким образом, чтобы их доказательственная сила возрастала. Самые сильные аргументы поставить в конце. Конечный аргумент фиксируется в памяти лучше, чем первый.

11. Оценить непротиворечивость всего текста в целом. Проверить насколько соответствует последовательность изложения материала поставленной цели, характеру аудитории, конкретной речевой ситуации, сложившейся к моменту начала выступления.

При этом надо помнить, что речи выступления могут быть: написаны полностью и заучены наизусть; написаны полностью и прочитаны по рукописи; сказаны экспромтом; сказаны с предварительной подготовкой, но без записи и без заучивания.

2.3. Информационное обеспечение выступления.

Выступающему необходимо уделять особое внимание иллюстративному материалу и материалу, составляющему информационное обеспечение выступления.

Заранее надо подумать о приводимых цифрах. В тексте не должно быть много цифрового материала. Большое количество цифр утомляет аудиторию, заслоняет главное. Цифры должны быть понятными и опираться на реальные фоновые знания аудитории. В некоторых случаях цифры следует округлять, так они лучше воспринимаются и запоминаются. Округление не желательно в сообщении о числе жертв, размере нанесенного ущерба; здесь округление может вызвать у слушателей чувство недоверия.

В аудитории составленной из специалистов, цифрового материала может быть больше, так как фоновые знания специалиста позволяют ему легко усваивать этот материал.

При подготовке текста выступления отдельное, самостоятельное направление работы составляет работа с цитатами. Назначение цитаты может быть различным. Одни цитаты рассчитаны на эмоции; другие апеллируют к сознанию, убеждают приведенным фактическим материалом, третьи опираются на авторитет источника. Этот механизм использования цитаты характерен для сакральных (священных) текстов, а также для идеологических текстов (произведения В. И. Ленина). Если цитата необходима в выступлении обязательно нужно, во-первых, проверить цитату. Следует сверить её с оригиналом, а не полагаться на собственную память. Во – вторых, смысл цитируемого отрывка в тексте должен совпадать со смыслом цитируемого отрывка в тексте – источнике. В – третьих, по своему объёму цитата должна быть достаточной, чтобы её смысл был относительно самостоятелен и устойчив. Если цитируется малый объём материала, то не следует жалеть времени, чтобы разъяснить аудитории смысл цитируемых слов. Усеченное цитирование – один из способов манипулирования общественным мнением.

3. Установление контакта с аудиторией.

Постоянный контакт с аудиторией ключевая проблема ораторского выступления. Если контакта с аудиторией нет, то либо теряет смысл само выступление в целом, либо резко снижается его эффективность. Работа по поддержанию контакта многопланова и одновременно ведется в нескольких направлениях.

Под коммуникативным состоянием говорящего понимается совокупность всех тех характеристик говорящего, которые оказывают влияние на его способность устанавливать контакт с аудиторией и поддерживать его. Сформулировать нужное коммуникативное состояние, которое позволит успешно взаимодействовать с аудиторией, означает следующее:

- Запретить говорящему думать о посторонних вещах.
- Сосредоточить внимание на слушателях.
- Внимательно следить за их реакцией.
- Убедиться в том, что в данный момент нет ничего более важного и значимого, чем выступление и внимание аудитории.
- Вкладывать в речевое действие все физические и моральные силы.
- Иметь волевой наступательный настрой: вести аудиторию за собой, а не идти на поводу у аудитории.
- Понимать, что публичное выступление – это профессиональное действие, связанное с осуществлением вашего намерения, которое должно достичь цели.

Все эти составляющие внутреннего состояния говорящего находят отражение в выражении лица, мимике, характере взгляда, в позе, осанке, движениях тела. Подобная информация считывается аудиторией на подсознательном уровне. Из этого следует, что провалить свое выступление можно даже до того, как будет произнесено первое слово. Нельзя выходить к аудитории и начинать говорить, чувствуя себя расслабленным, безвольным, равнодушным, безынициативным. Все это сразу ощутит аудитория, и её реакция будет неблагоприятной, пассивной.

О контакте с аудиторией следует помнить ещё при подготовке текста выступления. Существуют специальные речевые действия, назначение которых – установление и поддержание контакта. К ним относятся: обращение, приветствие, комплимент, прощание. Варианты этих речевых действий хорошо разработаны. Следует выбрать для себя несколько вариантов каждого из этих действий и хорошо освоить их в интонационном отношении, в отношении стиля. Начинать выступление без приветствия и обращения можно лишь на сугубо деловом совещании в узком кругу специалистов, встречи с которыми происходят довольно часто. Обращения могут и должны употребляться и в центральной части выступления, они активизируют внимание слушателей.

Очень важную роль при поддержании контакта играют метатекстовые конструкции. Метатекст – это те слова и предложения речи выступающего, в которых говорится о том, как она построена, о чем и в какой последовательности выступающий собирается говорить, то есть метатекст – это текст о тексте. Хороший оратор всегда обозначает метатекстовыми конструкциями части своего выступления: в начале своего выступления я бы хотел обратить ваше внимание на...; повторим еще раз...; теперь перейдем к вопросу о...; во-первых...; в заключении хотелось бы сказать о том, что... Для успешного общения с аудиторией, постоянного контакта, очень важно внести в выступление элементы диалога. Диалог – основная коммуникативная форма речи. Именно диалог представляет собой изначальную, первичную форму существования языка, отвечающую самой природе человеческого мышления, которое по своей природе диалогично. Любое сказанное или предполагаемое слово представляет собой реакцию на чужое слово. Монолог – это искусственное речевое построение. Усвоение и построение монологической речи требуют специальных усилий, дополнительного обучения. Поскольку ораторское выступление – это монологическая речь, то для успешного и постоянного контакта с аудиторией очень важно вносить в выступление элементы диалога.

Поскольку устная речь необратима, говорящий должен постоянно заботиться о том, чтобы его речь легко, с первого раза воспринималась слушателями. Обязанность выступающего – свести к минимуму затруднения при восприятии речи. При этом прежде всего следует иметь в виду некоторые синтаксические параметры текста.

1. Простые предложения и части сложных предложений не должны быть чрезмерно длинными. Предел оперативной памяти ограничен длиной словесной цепочки, состоящей из 5 – 7 слов.
2. Более легко воспринимаются такие типы конструкций, которые тяготеют к сфере разговорной речи. По структуре эти конструкции представляют собой предложения нераспространённые и малораспространённые, односоставные, неполные, неосложнённые. Эти конструкции могут быть как самостоятельными предложениями, так и частями сложных предложений.
3. Нежелательно употреблять конструкции страдательного залога. Их естественная сфера функционирования – официально-деловой стиль, тексты, рассчитанные прежде всего на передачу и сохранение информации, а не воздействие.

Восприятие речи значительно осложняется использованием отглагольных существительных, заканчивающихся на - ние, - тие, а также подобных им. Любое отглагольное существительное – это свернутое предложение, оно является как бы сгустком смысла и требует развертывания и осознания. Поэтому текст с большим количеством отглагольных существительных, как правило, мало пригоден для ораторского выступления. «Необходимо разрешение конфликтов». «Необходимо разрешить конфликты...»

Контакт с аудиторией будет более успешным, если выступающий будет использовать личностный тип общения. Этот тип общения предполагает при работе с аудиторией строить речь таким же образом, как беседу с конкретным лицом при непосредственном контакте («Живая беседа»). Личностный тип общения предполагает, что говорящий в ходе выступления четко обозначает своё авторское Я: своё отношение к предмету речи, к собеседнику. В качестве средства выражения авторского Я опытные ораторы используют практически все средства языка. Однако для таких языковых средств, как местоимения, частицы, вводные слова, сложноподчинённые предложения с придаточным изъяснительным выражение авторского Я является основным функциональным назначением. Частицы (лишь, даже, вот, же), несмотря на малую величину звукового материала, совершенно однозначно указывают на присутствие в тексте голоса автора, выражая довольно часто и авторское отношение. Некоторые частицы очень экспрессивны, выразительны (знай себе, взял да и). Наиболее ярко выражают авторское отношение сложноподчинённые предложения с придаточным изъяснительным (считаю, что; ясно, что; тут, кстати, замечу, что).

4. Логические аспекты ораторской речи.

4.1 Логические правила построения ораторской речи.

Логические аспекты выступления изучены и разработаны достаточно глубоко. Вот несколько практических советов, которыми следует руководствоваться во время выступления:

- Быть последовательным в своей речи. Не переходить к следующему пункту выступления, пока не закончен предыдущий. Многократное возвращение к недоказанному производит крайне неблагоприятное впечатление.
- Начинать выступление с наиболее существенных положений, оставляя на конец частное и второстепенное.
- Не тратить время на то, что не является необходимым, без чего можно обойтись в выступлении.
- Не повторяться. Только если это очень необходимо, но оговорить это специально. Дать понять, что это намеренное повторение.
- Не уходить в сторону от обсуждаемого вопроса; не отвлекаться на посторонние, незначимые для сути дела проблемы, факты, сведения, примеры.
- В конце выступления обобщить сказанное и сделать выводы.

4.2 Логические законы.

Готовя выступление, следует учитывать основные логические законы.

1. Закон тождества. Всякая мысль в процессе рассуждения должна быть тождественна самой себе. Этот закон требует, чтобы в выступлении данная мысль, о каком либо предмете, событии должна иметь определённое устойчивое содержание, сколько бы раз и в какой бы форме к ней ни возвращались.
2. Закон непротиворечия. Два несовместимых друг с другом суждения не могут быть одновременно истинными: по крайней мере одно из них необходимо ложно.
3. Закон исключённого третьего. Утверждение и его отрицание не могут быть одновременно ни истинными, ни ложными, одно из них необходимо истинно, другое – необходимо ложно. Если в выступлении сформулировано какое-то положение в виде высказывания, а затем – его отрицание, то одно из этих высказываний будет истинным, а другое – ложным.
4. Закон достаточного основания. Всякая мысль признаётся истинной, если она имеет достаточное основание. Поскольку наши суждения, высказывания могут быть истинными или ложными, то, утверждая истинность высказывания, следует дать обоснование этой истинности.

4.3 Этические качества речи.

Отношение оратора к аудитории должно быть абсолютно доброжелательным и профессиональным. Доброжелательность предполагает невозможность таких форм речевого поведения, как агрессивность в её различных проявлениях (упреки, угрозы, оскорбления) и демагогия (ложь). Профессиональное отношение к аудитории предполагает умение работать с любой аудиторией: и с той, которая настроена доброжелательно, и с той которая высказывает безразличие к оратору. Не следует обижаться на аудиторию и вступать с ней в конфликтные отношения. Но это совсем не означает, что оратор должен идти на поводу у аудитории, заигрывать с ней. Оратор должен относиться к аудитории, как врач к больному. Хорошее выступление – выступление цельное в ритмико-интонационном отношении. Но в то же время внутри этого единого ритмико-интонационного целого должно быть разнообразие. Монотонность притупляет внимание, однообразие ритма и интонации отрицательно сказывается на восприятии. Поэтому хорошо воздействующая речь должна быть выдержана в определенной стилевой манере от начала до конца, что делает этот текст цельным и цельным. В то же время единая стилевая манера предполагает элементы разнообразия: увеличение или замедление темпа, разнообразные интонационные контуры. Поэтому написанные при подготовке отрезки текста следует обязательно прочитывать вслух, по крайней мере – проговаривать «про себя». Именно интонация, ритм речи подскажут, где переставить слова.

Ораторское выступление должно быть логично построено, оратор не имеет права нарушать этические нормы речевого поведения, принятые в данном коллективе. Использование выразительных средств украшает речь, усиливает её воздействие на слушателей, помогает более точно и ярко выразить авторское отношение к поставленной проблеме.

Подготовила методист Иванова Н. Н.