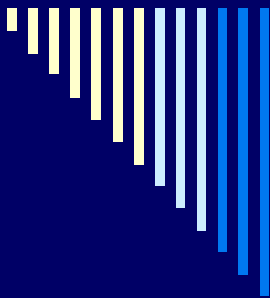


**Выступление как
разновидность
ораторской речи.**

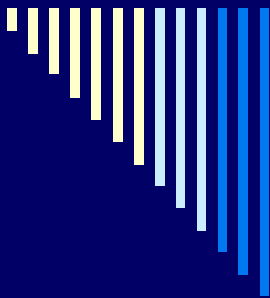


Ораторской речью называют воздействующую, убеждающую речь, которая обращена к широкой аудитории, произносится профессионалом речи (оратором) и имеет своей целью изменить поведение аудитории, ее взгляды, убеждения, настроения и т.п.

Выступление на собрании, совещании, митинге, в средствах массовой информации - разновидность ораторской речи. Задача выступающего - изложить некоторый объем информации, отстаивая свою точку зрения, склоняя других к ее принятию, убеждая в своей правоте и т.п. Выступления различаются по тематике, объему, целям ораторов, аудиториями, перед которыми они выступают.

Существуют устойчивые, типовые приемы речевой разработки текста выступлений. Совокупность этих приемов можно изложить в виде набора следующих рекомендаций:

- к выступлению обязательно нужно подготовиться.
- следует четко сформулировать тему выступления, спросив себя: что я хочу сказать?
- определить цель выступления. Чего вы хотите добиться? Поставить новую задачу? Опровергнуть чужую точку зрения? Переубедить аудиторию? Изменить ход обсуждения? Внести существенные дополнения в обсуждаемую проблему?
- в начале выступления сразу же сформулируйте основную мысль выступления, основной тезис. До тех пор пока слушатели не поймут, о чем вы собираетесь говорить, их внимание будет рассеянным; несосредоточенным. Помните - если вы затягиваете изложение сути дела, то раздражение аудитории растет в геометрической прогрессии.
- определив главную мысль, расчлени ее на отдельные составляющие. Это членение необходимо провести на основе одного принципа. Составляющие главную мысль компоненты должны быть равны по важности, связаны между собой в одно целое. Каждая составляющая главной мысли будет представлять отдельную часть вашего выступления, которая может быть названа по ключевому слову этой части выступления.

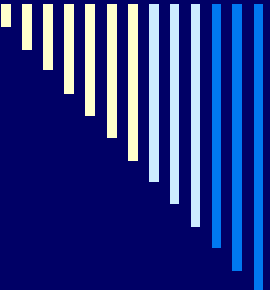


- начинайте изложение содержания главных, основополагающих тезисов. На конец оставьте второстепенные, дополнительные компоненты. Если внимание аудитории ослабнет, то это произойдет на наименее важных частях вашего выступления.
- в случае необходимости подберите к каждому тезису соответствующую информацию: статистические данные, сведения по истории вопроса, результаты социологических опросов и т.п.
- свое мнение можно подкрепить ссылкой на лицо, которое признано авторитетным. С этой целью целесообразно привести цитату, пересказать другой текст, воспроизвести элементы личной беседы и т.п.
- высказываемая мысль будет более убедительной, если вы подкрепите ее примерами.
- приводя аргументы в обоснование своего мнения, расположите их таким образом, чтобы их доказательная сила возрастала. Поставьте самые сильные аргументы в конце. Конечный аргумент фиксируется в памяти лучше, чем первый.
- оцените непротиворечивость всего текста в целом. Проверьте, насколько соответствует последовательность изложения материала поставленной цели, характеру аудитории, конкретной речевой ситуации, сложившейся к моменту начала вашего выступления. Наиболее типичные погрешности выступления: значительные отступления от основного содержания, непоследовательность, несоразмерность отдельных частей, неубедительные примеры, повторы. Каждому выступлению свойственна своя специфика подготовки, что это не означает, что общие принципы работы над текстом выступления отсутствуют.



Контакт с аудиторией

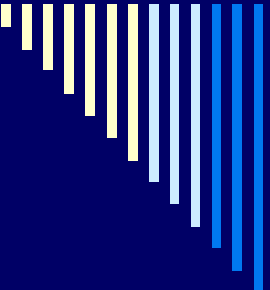
Постоянный контакт с аудиторией - ключевая проблема ораторского выступления. Если контакта с аудиторией нет, то теряет смысл само выступление в целом или снижается его эффективность.



Коммуникативное состояние говорящего

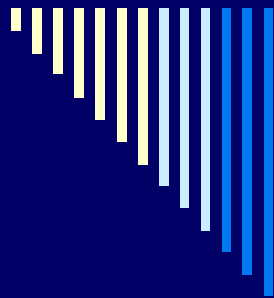
Сформировать нужное коммуникативное состояние (совокупность характеристик говорящего, позволяющие оказывать влияние на его способность устанавливать контакт с аудиторией), которое позволит успешно взаимодействовать с аудиторией, означает следующее:

- запретить себе думать о посторонних вещах;
- сосредоточить свое внимание на слушателях; внимательно следить за их реакцией;
- убедить себя в том, что в данный момент нет ничего более важного и значимого, чем ваше выступление и внимание аудитории; вкладывать в речевое действие все физические и моральные силы;
- иметь наступательный волевой 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, в мимике, характере взгляда, в позе, осанке, движениях тела. Подобная информация считывается аудиторией на подсознательном уровне.



Контактоустанавливающие речевые действия

О контакте с аудиторией следует помнить при подготовке выступления. Существуют специальные речевые действия, назначение которых - установление и поддержание контакта. К ним относятся: обращение, приветствие, комплимент, прощание. Варианты этих речевых действий хорошо разработаны и приводятся в пособиях по речевому этикету. 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 достаточно часто. Обращения могут и должны употребляться и в центральной части выступления, они активизируют внимание слушателей.



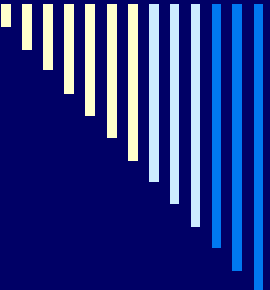
Очень важную роль при поддержании контакта играют метатекстовые конструкции. Метатекст - "то те слова и предложения вашей речи, в которых вы говорите о том, как она построена, о чем и в какой последовательности вы собираетесь говорить или писать, т.е. метатекст - это текст о тексте. Метатекстовое оформление выступления можно уподобить разметке проезжей части дороги и расстановке вдоль дороги знаков, обозначающих повороты, уклоны, трудные места. Хороший оратор всегда обозначает метатекстовыми конструкциями части своего выступления: "в начале своего выступления я бы хотел обратить ваше внимание на" ..; "повторим еще раз...", и др.



Диалогизация выступления

Для успешного общения с аудиторией, постоянного контакта очень важно внести в выступление элементы диалога. Диалог - основная коммуникативная форма речи. Диалог представляет собой изначальную, первичную форму существования языка, отвечающую самой природе человеческого мышления. Любое сказанное или предполагаемое слово представляет собой реакцию на чужое слово.

Монолог - это искусственное речевое построение; он по сравнению с диалогической речью имеет очень небольшой возраст. Усвоение и построение монологической речи требуют специальных усилий, дополнительного обучения. Монологический текст воспринимается всегда с большими трудностями, чем диалог. Поскольку ораторское выступление - это монологическая речь, то для успешного и постоянного контакта с аудиторией очень важно вносить в выступление элементы диалога.



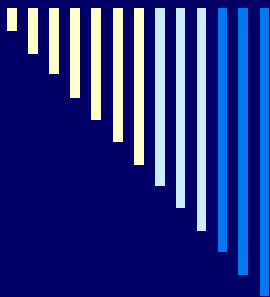
Синтаксические особенности

Поскольку устная речь необратима, говорящий должен 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:

- простые предложения и части сложных предложений не должны быть чрезмерно длинными. Предел оперативной памяти ограничен длиной словесной цепочки, состоящей из 5-7 слов;

- более легко воспринимаются такие типы конструкций, которые тяготеют к сфере разговорной: предложения не распространенные и мало распространенные, односоставные (определенно-личные, неопределенно-личные, обобщенно-личные, безличные, назывные), неполные, неосложненные. Эти конструкции могут быть как самостоятельными предложениями, так и частями сложных предложений. К примеру: *"Причина четвертая: сила семейной традиции. Человек родился и вырос в шахтерском краю, где кормилец на всех один -уголек. На шахте 30 лет откалывал уголь его отец, умерший от силикоза. В забое работает старший брат"*. Для того чтобы получить текст такого типа, при его написании (или произношении) следует ориентироваться на разговорную интонацию.

Интонационный рисунок текста задается его синтаксическим строем. Длинные предложения, т.е. значительно распространенные и осложненные причастными, деепричастными оборотами, вставными конструкциями, сложные предложения с большим количеством придаточных частей затрудняют восприятие и неприемлемы для ораторского воздействующего выступления- нежелательно употреблять конструкции страдательного залога. Их естественная сфера функционирования - официально-деловой стиль, тексты, рассчитанные прежде всего на передачу и сохранение информации, а не на воздействие. Сравним две конструкции:



- а) *"Когда на одной из неблагополучных шахт Воркуты Гостехнадзор пригрозил отобрать лицензию из-за нарушений техники безопасности, горняками это было воспринято как покушение на права человека".*
- б) *"На одной из неблагополучных шахт Воркуты Гостехнадзор пригрозил отобрать лицензию из-за нарушений техники безопасности. Горняки восприняли это как покушение на права человека".*
- При работе с массовой аудиторией следует предпочесть вторую конструкцию.



Лексические особенности

Восприятие речи значительно осложняется использованием отглагольных существительных, заканчивающихся на -ние, -тие. Любое отглагольное существительное - это свернутое предложение, оно является как бы сгустком смысла, требующим развертывания и осознания. Поэтому текст с большим количеством отглагольных существительных мало пригоден для ораторского выступления. Пример:

"Необходимо разрешение региональных конфликтов на основе компромисса, восстановление стабильности всюду в мире, где она нарушена....." К недостаткам данного предложения, затрудняющим его восприятие, следует отнести большое количество отглагольных существительных: разрешение, восстановление. Можно предложить следующий вариант текста, более приспособленный для устного восприятия:

"Необходимо разрешить региональные конфликты на основе компромисса и восстановить стабильность всюду, где она нарушена...."

При подготовке ораторского выступления нельзя злоупотреблять также- использованием терминов: не перегружайте текст терминологией и не используйте узкоспециальные термины.



Личностный тип общения

Контакт с аудиторией будет более успешным, если 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 свое авторское Я: свое отношение к предмету речи, к собеседнику.

В качестве средства выражения авторского Я опытные ораторы используют практически все средства языка: местоимения, частицы, вводные слова, сложноподчиненные предложения с придаточным изъяснительным - лишь, даже, вот, же, знай себе, взял да, так или иначе, я считаю что и др.