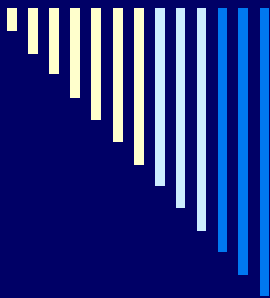


**Выступление как  
разновидность  
ораторской речи.**

---

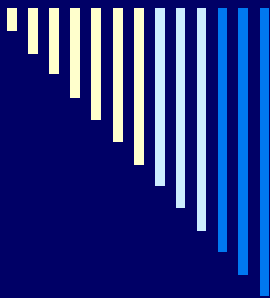


Ораторской речью называют воздействующую, убеждающую речь, которая обращена к широкой аудитории, произносится профессионалом речи (оратором) и имеет своей целью изменить поведение аудитории, ее взгляды, убеждения, настроения и т.п.

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.

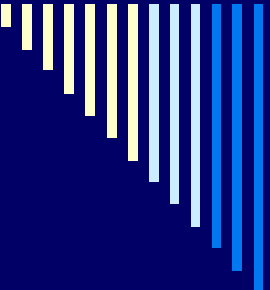
---



# 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.

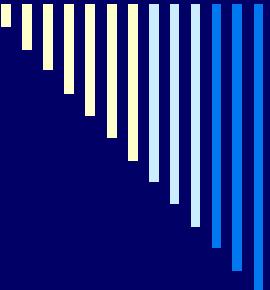
---



# Коммуникативное состояние говорящего

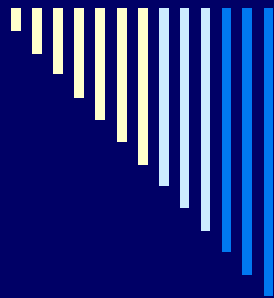
Сформировать нужное коммуникативное состояние (совокупность характеристик говорящего, позволяющие оказывать влияние на его способность устанавливать контакт с аудиторией), которое позволит успешно взаимодействовать с аудиторией, означает следующее:

- 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.

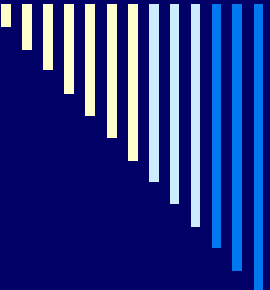


# Диалогизация выступления

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.





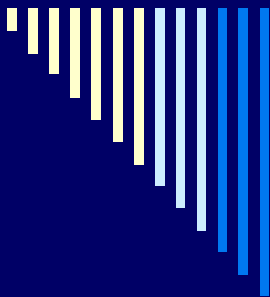
# Синтаксические особенности

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.