

Основные этапы подготовки к конкретному выступлению (продолжение)

6. Написание текста выступления

6.1 Вступление как важнейшая составная часть ораторской речи

Во вступлении подчеркивается актуальность темы, значение ее для данной аудитории, формулируется цель выступления, кратко излагается история вопроса. Перед вступлением ораторской речи стоит важная психологическая задача — подготовить слушателей к восприятию данной темы. Поэтому во введении особое внимание уделяется началу речи, первым фразам, так называемому **зачину**.

ВИДЫ ВСТУПЛЕНИЙ

Наименование	Содержание разных видов вступления.
<i>Естественное начало</i>	Непосредственно связано с содержанием речи, содержит обоснование темы или постановку проблемы, о которой пойдет речь.
<i>Начало с предосторожностью</i>	Это оригинальное начало, опосредованно связанное с темой, связь эта метафорическая (но она должна обязательно быть!). Этот вид начала, помимо введения в тему, дает эмоциональный ключ к пониманию всей речи, помогает привлечь внимание аудитории, и делается это следующими

Способы привлечения внимания аудитории:

- 1) вопрос к аудитории;
- 2) постановка проблемного вопроса и ответ на него;
- 3) притча, легенда, афоризм;
- 4) шутка;
- 5) рассказ о своем личном опыте, случае из жизни;
- 6) обращение к опыту слушателей, к их жизненному интересу;
- 7) цитирование, ссылка на авторитетное мнение;
- 8) краткий исторический обзор темы;
- 9) аналогия, метафорическое представление темы;
- 10) парадокс, обращение к противоречиям, различиям во мнениях.

Внезапное начало	Неожиданное начало, вызванное эмоциональной реакцией на какое-то событие, оратор взволнован и делится со слушателями охватившим его чувством.
-------------------------	---

Рекомендации для работы над началом речи:

- *следует отнестись к вступлению со вниманием, т.к. от него зависит последующий успех речи;*
- вступление произносится в первую очередь, а пишется в последнюю;
- вступление не должно отвлекать от главного содержания речи;
- стиль вступления должен быть простым, во вступлении используется язык аудитории.

Первые слова - **обращение к слушателям**. Опытные ораторы рекомендуют начинать выступление с интересного *примера, пословицы и поговорки, крылатого выражения, юмористического замечания*.

Во вступлении может быть использована *цитата*, которая заставляет слушателей задуматься над словами оратора, глубже осмыслить высказанное положение.

Пробуждает интерес к выступлению, помогает внимательно слушать и *рассказ* о каких-либо значительных событиях, имеющих отношение к данной аудитории, к теме выступления.

Эффективное средство завоевания внимания слушателей — *вопросы*. Они позволяют оратору втянуть аудиторию в мыслительную деятельность, активизируют слушателей.

Задание 1 Проанализируйте вступления к сообщениям различного характера. Какие приемы привлечения внимания слушателей и установления контакта с ними в них использованы?

1. Приходилось ли вам обижать других людей? Думаю, вы ответите утвердительно, ведь у вас есть совесть. А раз так, то каждый из вас помнит ситуацию, когда совесть заставляет вас сказать: «Извините, я поступил скверно...» Сегодня мы более подробно поговорим о том, как просить прощения, о том, как сделать наши отношения с людьми доброжелательными и гармоничными.

Тема моего доклада «Что такое общение?». Попробуем ответить, на этот вопрос. Но сначала обратимся к рассказу А. П. Чехова «Тоска».

Помните, у старого извозчика Ионы Потаповича умер сын. Слез у Ионы нет. Не до слез, когда надо хоть на овес лошади заработать. Но в одном его тоска стремится найти выход. Иона чувствует потребность с кем-нибудь поговорить. Он обращается к одному, второму, третьему седоку, но все напрасно. Один — рассеян, другой отмахнулся от чужого горя. Так и не найдя никого, Иона идет ночью к лошади и рассказывает ей о своей горе. То, чего ждет, жаждет Иона, и называют общением. Как оно происходит? Какие умения нужны общающимся? Как сделать общение эффективным? На эти и другие вопросы постараюсь ответить в своем сообщении.

Варианты вступления

• **апелляция ко времени, месту, где проходит лекция** (*Сегодня мы собрались в аудитории, стены которой слышали многое...*) (*Я думаю, многие в курсе, что сейчас, в эти самые минуты на Пушкинской площади проходит митинг, посвященный...*), **недавно произошедшему событию** (*Я думаю, все, вчера слышали по радио о...*);

апелляция непосредственно к интересам аудитории: вопросы жизни и смерти, благосостояния, престижа, несправедливости, сострадания и т. д. *(Все мы неоднократно слышали заверения правительства в том, что в ближайшее время будут повышены не только зарплата бюджетников и пенсии, но и стипендии студентам вузов. Слышали и о других предполагаемых льготах для молодежи. Что же происходит на деле? Есть ли у правительства экономические основания для таких заявлений?);*

юмористическое замечание («Публика относится к юмористам несерьезно», — говорил Марк Твен, и это правда, поэтому начинать выступление с шутки могут отважиться очень немногие. В «Курсе основ ораторского искусства» Е.В. Ножина, изданного еще в 1974 г., описывается, как один из ораторов (речь идет о Жане Жоресе), например, начал свою речь так *«Шум, который вы производите, товарищи, напоминает мне шум моря, который старался пересилить Демосфен, а я хочу доказать, что я тоже упрямый человек!»* К сожалению, история не сохранила дальнейших слов оратора, перехода непосредственно к теме выступления);

обращение к конфликту, при этом под конфликтом традиционно понимается столкновение противоположно направленных целей, позиций, интересов, взглядов и т. д. (Например, сообщение об особенностях национального коммуникативного поведения можно начать со следующего вступления: *«Известный писатель, публицист В. Овчинников в «Ветке сакуры» описал такой случай: «Иностранец, работающий переводчиком в редакции японской газеты, закончил срочную статью и понес ее в типографию.»*

У входа на лестницу он столкнулся с японским коллегой, который тоже направлялся вниз.

Раз вы идете в типографию, не передадите ли заодно этот текст линотипистам? — попросил переводчик.

Японец остолбенел, словно ему предложили броситься в лестничный пролет. Молча взяв текст, он с трудом превозмог себя и зашагал вниз». Почему же так неадекватно, с нашей точки зрения, среагировал на простейшую просьбу японец? Ответ на этот вопрос мы получим, если подробнее рассмотрим национальные особенности коммуникативного поведения»;

– **передача приветствий** (в этом году на празднике последнего звонка в одной из московских школ на сцену вышел человек и начал свое выступление примерно так: *«Уважаемые господа! Я присутствую здесь от имени партии «...». По поручению руководства и всех членов партии я приветствую вас и в вашем лице всю молодежь страны с торжественным днем в вашей жизни!»*»)

– апелляция к речи предыдущего оратора (*«Предыдущие выступающие сделали все возможное, чтобы нарисовать правдивую и четкую картину происходящего, поэтому моя задача — ...»*);

— **апелляция к личности оратора**, т. е. к себе самому, своим чувствам и переживаниям, а также рассказ о каких-то случаях, произошедших с вами или вашими знакомыми. (Уже упоминавшийся выше Жан Жорес так начал одну из своих речей, обращенную к своему противнику: *«Господа, я выхожу на эту трибуну весь покрытый стрелами, пущенными в меня искусной и все еще молодой рукой. Я не буду пытаться вырывать их и бросать обратно своему грозному противнику... У меня есть задача более высокая...»*);

—обращение к историческому эпизоду, цитирование известной личности («Мы все довольно плохо знаем прошлое, поэтому уроки истории нас, как правило, ничему не учат. Вместе с тем много полезного можно почерпнуть именно из прошлого. Так, например, у древних греков было принято...»);

-- краткое изложение целей и задач выступления. Этот вид вступления практикуется в тех случаях, когда аудитория — единомышленники и нет необходимости привлекать их внимание другими способами, кроме как рассмотрением самой проблемы;

- **использование парадоксального цитирования.** Этот вид вступлений позволяет создать определенный эмоциональный настрой у аудитории, пробуждает мыслительную активность интерес. Трудность его использования в том, что не всегда легко подобрать парадокс, соответствующий теме выступления. Так, говоря о проблемах образования, можно вспомнить фразу, произнесенную Эйнштейном: *«Образование — это то, что остается, когда все выученное уже забыто»*. Прав ли великий ученый и как учить так, чтобы этот остаток был как можно больше?;

•наконец, одним из видов вступлений является **риторический вопрос**, который одновременно активизирует внимание аудитории, эмоционально воздействует на нее и позволяем сформулировать основную проблему речи.

6.2 Завершение речи. Важной композиционной частью любого выступления является заключение. Народная мудрость утверждает: «Конец венчает дело». Убедительное и яркое заключение запоминается слушателям, оставляет хорошее впечатление о речи. Напротив, неудачное заключение губит порой неплохую речь.

В заключении оратор может ставить перед собой следующие цели:

- суммировать сказанное, обобщить информацию;
- способствовать запоминанию основных положений, выдвинутых в выступлении, и др.;
- сделать выступление менее официальным и тем самым повысить благожелательное отношение аудитории к себе как оратору и к тексту своего выступления;
- повысить убедительность речи, используя дополнительные сильные аргументы;

- вновь привлечь внимание к проблеме, о которой идет речь;
- повысить значимость своего выступления (перевести выступление в более высокий стиль);
- призвать слушателей к выполнению тех или иных задач.

Как и начало речи, концовку нужно тщательно продумать, обязательно записать и отрепетировать, Концовка должна быть короткой.

Продумывая заключение, особенно тщательно надо поработать над последними словами выступления, так называемой концовкой. Если первые слова оратора должны привлечь внимание слушателей, то последние призваны усилить эффект выступления. Последние слова оратора должны мобилизовывать слушателей, воодушевлять их, призывать к активной деятельности. Если речь заканчивается лозунгом, призывом, то она произносится высоким тоном, эмоционально.

В заключении подводятся итоги сказанного, делаются выводы, ставятся перед слушателями конкретные задачи.

Структура заключения.

1. обобщение;
2. побуждение (обязательно для агитационных и торжественных речей);
3. концовка: этикетные формулы выражения благодарности за внимание.

Требование к созданию заключения:

- 1) должно быть логически связано с темой речи, подводить итог обоснованию тезиса;
- 2) должно обладать смысловой емкостью, энергией;
- 3) должно быть эмоциональным, рождать желание действовать: изменить что-то в себе и в мире (это главный признак риторического Слова).

Эмоциональность и смысловая емкость
создается использованием в заключении:

- цитат, поговорок, крылатых изречений;
- сравнения;
- парадокса;
- шутки и т.д.

Виды заключения

1. Подытоживающее повторение.

«Таким образом, как мы сумели убедиться, решение проблемы повышения качества высшего образования зависит, во-первых, от изменения стандартов в образовании, во-вторых, от повышения квалификации преподавательского состава и, в-третьих, от уровня состава обучающихся, т. е. от качественного отбора будущих студентов».

- **Призыв**, который может иллюстрироваться афоризмом, цитатой, поговоркой и т. д.:
«Так давайте не будем уподобляться известному герою из комедии А.С. Грибоедова, который был убежден в том, что «...уж коли зло пресечь, забрать все книги бы, да сжечь».

Интригующая концовка, в которой не все договорено до конца, а слушателям самим предлагается сделать вывод. Известный из истории пример — речь адвоката революционера Веры Засулич, который сказал: *«Да, она может выйти отсюда осужденной, но она не выйдет опозоренною, и остается только пожелать, чтобы не повторялись причины, производящие подобные преступления, порождающие подобных преступников»*.

• **Обращение к аудитории.** Можно поблагодарить слушателей, при этом лучше использовать не только традиционное «Благодарю за внимание!», но и сказать несколько слов в качестве комплимента, например: *«Было очень приятно выступить перед вами. Не часто встретишь столь подготовленную и заинтересованную аудиторию»*

- **Иллюстративная концовка**, включающая развернутую метафору, притчу, аллегорию. Такая концовка, как правило, надолго остается в памяти слушателей, имеет сильное эмоциональное воздействие: *«Разрешите в подтверждение сказанного выше вспомнить притчу, которая существует у многих народов. Один путешественник проходил мимо стройки, на которой трудилось множество рабочих. Он остановил одного рабочего, который вез тяжелую тачку с камнями, и спросил: «Что ты делаешь?» «Разве ты не видишь? — ответил тот. — Толкаю тяжелую тачку, будь она неладна!» Второй рабочий на аналогичный вопрос ответил: «Я зарабатываю хлеб для семьи». Третий рабочий с такой же тачкой гордо сказал: «Я строю прекрасный храм!»».*

Разрешите пожелать, чтобы работающие на ваших предприятиях и фирмах достойно могли ответить на этот вопрос. Счастья и процветания!»

Задание 2 Проанализируйте заключительные части (заключения) сообщений и докладов. Какие задачи ставит перед собой автор

1) Таким образом, слова, близкие по значению, отличаются друг от друга смысловыми оттенками или стилистической окраской. Эти слова называют синонимами.

2) Итак, нельзя пренебречь переходами — «связками», крепко «сливающимися» куски вашей речи, этими вехами, превращающими ее ход в единый, спланированный и размеченный вами маршрут, по которому легко и приятно путешествовать слушателю

3) Итак, чтобы утешить того, кто в этом нуждается, вспомните добрые слова, поделитесь ими с собеседником, и они согреют не только его, но и вас самих.

4) Подведем итог. Общение — это взаимодействие людей в сферах их деятельности. Чем правильнее люди общаются, тем большего взаимопонимания они добиваются. А для того, чтобы общение было правильным, нужно развивать необходимые для этого умения и правильно пользоваться языком как основным средством общения

6.3 Главная часть речи. Методы изложения материала.
Хорошо продуманное вступление еще не обеспечивает успеха выступления. Бывает, оратор оригинально начал свое выступление, заинтересовал слушателей, но постепенно их внимание ослабевает, а затем и пропадает. Перед выступающим стоит очень важная задача - не только привлечь внимание слушателей, но и сохранить его до конца речи. Поэтому наиболее ответственной является главная часть ораторского выступления.

В главной части излагается основной материал, доказываются выдвинутые положения, слушатели подводятся к необходимым выводам.

Методы изложения материала:

Индуктивный метод — изложение материала от частного к общему. Выступающий начинает речь с конкретного случая, а затем подводит слушателей к обобщениям и выводам. Этот метод нередко используется в агитационных выступлениях.

Дедуктивный метод — изложение материала от общего к частному. Оратор в начале речи выдвигает какие-то положения, а потом разъясняет их смысл на конкретных примерах, фактах. Широкое распространение этот метод получил в выступлениях пропагандистского характера. К дедуктивному методу прибегают, когда хотят рассмотреть конкретное явление с точки зрения известного положения или закона.

Метод аналогии - сопоставление различных явлений, событий, фактов. Обычно параллель проводится с тем, что хорошо известно слушателям. Это способствует лучшему пониманию излагаемого материала, помогает восприятию основных идей, усиливает эмоциональное воздействие на аудиторию. Аналогия может быть успешно применена в речах разоблачительного характера, так как применение этого метода помогает слушателям как бы своими глазами увидеть сущность сопоставляемых явлений.

Вместе с тем, используя аналогию в речи, необходимо соблюдать следующие правила:

а) аналогии должны основываться не на поверхностных явлениях, а на их существенных свойствах;

б) общие свойства явлений должны характеризовать их (явления) с разных сторон;

в) следует устанавливать не только черты сходства, но и черты различия явлений;

Нарушение этих правил ведет к ложной аналогии.

Концентрический метод —

расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой оратором. Оратор все время возвращается к этой проблеме, углубляет и развивает выдвинутое положение.

Ступенчатый метод —

последовательное изложение одного вопроса за другим. Рассмотрев какую-либо проблему, оратор уже больше не возвращается к ней.

Использование различных методов изложения материала в одном и том же выступлении позволяет сделать структуру главной части речи более оригинальной, нестандартной.

Каким бы методом ни пользовался оратор в выступлении, его речь должна быть доказательной, суждения и положения убедительными.

Прочитайте тексты и определите метод изложения материала в каждом из текстов

1. В Средние века в Христианском мире единственным абсолютно авторитетным источником научной информации были две книги: Библия и сочинения Аристотеля. Наука сводилась к комментированию цитат, которые нужно было приводить точно, потому что безграмотные ересиархи часто выдумывали якобы цитируемые изречения пророков, Христа и Аристотеля. Отсюда возникла система ссылок на текст, удержавшаяся до нашего времени. Эта ступень науки называлась схоластикой, и к XV в. она перестала удовлетворять ученых. Тогда был расширен круг источников – привлекались сочинения других древних авторов, тексты которых нуждались в проверке. Так возникла гуманитарная (т. е. человеческая, а не божественная) наука – филология, отличающаяся от схоластики критическим подходом к текстам.

2. Почему южный конец магнитной стрелки красный, а северный – черный? Не исключено, что здесь мы следуем древнекитайской традиции. Китайцы всегда окрашивали южный конец стрелки в красный цвет. А может быть, красный цвет южного конца стрелки – дань древней ассирийской традиции? В древнем ассирийском календаре времен Александра Македонского север называется черной страной, юг – красной, восток – зеленой и запад – белой. Городские ворота в Китае окрашивались также в соответствии с этим правилом: в красный, черный, зеленый и белый цвет. Вероятно, что такое обозначение стран света (красным, черным, зеленым и белым) было в то время общепринятым и отголоском этого являются названия Черного и Красного морей, лежащих на юг и север от центрального — Средиземного.

3. По внешнему виду, а также по физическим и химическим свойствам калий похож на натрий, но обладает еще большей активностью. Подобно натрию, он имеет серебристо-белый цвет, быстро окисляется на воздухе и бурно реагирует с водой с выделением водорода. Соли калия очень сходны с солями натрия, но обычно выделяются из растворов без кристаллизации воды.

4. Ростовщичество как основа для рождения банков появилось в VIII—VII вв. до н. э. Первые ссуды давались натурой (зерном, скотом) и возвращались в большем количестве. Ссуды давались обычно под залог (имущество, земля) или под доверие личности. Интересно, что авторитеты древности (Платон, Сенека, Цицерон, Аристотель) осуждали ростовщичество.

Первый банк как кредитное учреждение появился в Венеции в XII веке. Его функциями были прием вкладов на хранение и производство трансфертов и переводов. Потом появились банки в Барселоне, Генуе, Амстердаме, Гамбурге. Первые банки с учетом их функций называли депозитными. Стокгольмский банк (1657) первым стал заниматься выдачей ссуд под залог ценностей или имущества. Английский банк в Лондоне (1694) первым стал выпускать банковские билеты.

5. Известный ученый Лев Николаевич Гумилев в книге «Этногенез и биосфера Земли», давая определение этнического стереотипа поведения, писал, что когда члены одного этноса вступают в контакт с членами другого этноса, то первое, что их удивляет, а иногда и шокирует, — это нормы отношений, принятые в другом этносе. Примеров этому множество. Так, древний афинянин, побывав в Ольвии, с негодованием рассказывал, что скифы не имеют домов, а во время своих праздников напиваются до бесчувствия. Скифы же, наблюдая вакханалии греков, чувствовали такое омерзение, что, однажды увидев своего царя, гостившего в Ольвии, в венке и с тирсом в руках в составе процессии ликующих эллинов, убили его. Рыцари, захватившие Палестину, возмущались арабским обычаем многоженства, а арабы считали бесстыдством незакрытые лица французских дам и т. д.

6. Известный ученый Лев Николаевич Гумилев в книге «Этногенез и биосфера Земли» привел серию любопытных примеров. Так, древний афинянин, побывав в Ольвии, с негодованием рассказывал, что скифы не имеют домов, а во время своих праздников напиваются до бесчувствия. Скифы же, наблюдая вакханалии греков, чувствовали такое омерзение, что, однажды увидев своего царя, гостившего в Ольвии, в венке и стирсом в руках в составе процессии ликующих эллинов, убили его. Рыцари, захватившие Палестину, возмущались арабским обычаем многоженства, а арабы считали бесстыдством незакрытые лица французских дам и т.д. Традиции одного народа (этнуса) воспринимались другим как чудачества. Другой же народ считал их единственно возможным способом общежития и вовсе им не тяготился. Причину этого Л.Н.Гумилев видел в существовании этнического стереотипа поведения.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЫСТУПЛЕНИЯ

Важнейшим условием эффективности публичного выступления является контакт между оратором и аудиторией, который можно определить как общность психического состояния выступающего и слушателей.

Контакт возникает на основе совместной мыслительной деятельности и эмоционального сопереживания.

На установление контакта влияют различные факторы, среди которых можно отметить:

- интересное содержание выступления,
- актуальность обсуждаемых вопросов,
- новизну в освещении темы,

- форму преподнесения материала (предпочтительнее рассказывать),
- умелое, мастерское произнесение речи,
- продуманную структуру выступления,
- использование разнообразных методов изложения материала, различных способов аргументации, многочисленных приёмов поддержания внимания у слушателей

На установление контакта также влияет:

- количественный состав аудитории,
- тип аудитории (по возрасту, по отношению к оратору, по уровню подготовленности, по типу психики, по гендерному признаку и по ряду других оснований),
- особенности аудитории (слушатели являются зрителями).

Шесть советов о хорошей подготовке к публичному выступлению

1. Вы должны не просто произнести заученный текст, написанный кем-либо. В вашу речь вы должны вкладывать свои идеи, мысли. Если тема не волнует вас до глубины души, вам будет сложно произвести впечатление, потому что в вас не будет естественного эмоционального запала. Подготовка речи – это длительный процесс. Не думайте, что вы сейчас сядете и напишите ее за полчаса. Собирайте все свои мысли, где бы они к вам ни приходили. Вы можете взять для сбора мыслей конверт. Всякий раз, когда вам в голову приходит какая-либо мысль, или вы слышите где-то о своей теме, записывайте на бумажку все это и кладите в конверт.


Авраам Линкольн обдумывал свои речи, занимаясь далеко не смежными делами. Работая, обедая, прогуливаясь по улице, Линкольн размышлял над речью. И записывал все идеи и мысли, которые к нему приходили, на всем, что попадалось под руку. Все записи он хранил в своей шляпе. И хранил их в ней, пока не находил времени сесть и систематизировать свои заметки во что-то подобное публичной речи. Следуйте его примеру. Обдумывайте речь постоянно, когда вы встаете по утрам с кровати, готовите завтрак, едете на работу и т. д. Обсуждайте выбранную тему со всеми, с кем вы встречаетесь. Это могут быть ваши близкие, коллеги, просто знакомые.

2. Тему необходимо определить заранее. В идеале для обдумывания темы вам необходимо семь дней и ночей. Этого времени должно хватить на запоминание и репетицию выступления.

3. Собирайте как можно больше информации по выбранной вами теме. Чем больше информации, тем лучше. Есть такое правило 1 к 3. Вы должны знать втрое больше того, что вы собираетесь сказать. Это придаст вам дополнительную уверенность и знание предмета речи.

4. Теперь, когда у вас достаточно материала для выступления, встает вопрос о том, как его обработать и подготовить. Прежде всего сфокусируйтесь на одной проблеме. Не стоит затрагивать все сразу. Одна проблема для небольшого выступления. Выберите одну фразу и развивайте, расширяйте ее.

5. Готовя выступление, не забывайте о двух вещах. Первое, не стоит закливать внимание на том, что интересно именно вам. Не забывайте, что вы выступаете перед живой аудиторией. Говорите то, что близко вашим слушателям. И второе, изучите вашу аудиторию. Ее желания, предпочтения.



6. Также перед выступлением полезно почитать материал на вашу тему. Но используйте эту возможность только после того, как исчерпаете все свои мысли на данную тему. В библиотеке вы можете обнаружить очень много материала по вашей теме