

80

О-26

СА-408080

ИНТЕРЕСНО ЗНАТЬ

12+

Основы мастерства публичного общения

ОБУХОВА ГАЛИНА СЕРГЕЕВНА
КЛИМОВА ГАЛИНА ЛЕОНИДОВНА

ИНТЕРЕСНО ЗНАТЬ

Г.С. ОБУХОВА
Г.А. КЛИМОВА

ОСНОВЫ МАСТЕРСТВА ПУБЛИЧНОГО ОБЩЕНИЯ

СА-408080

Государственное бюджетное
учреждение культуры
«Оренбургская областная универсальная
научная библиотека им. Н.К. Крупской»

znani^{um}
электронно-библиотечная система

Москва
ИНФРА-М
2024

Оглавление

Предисловие.....	3
Глава 1. Речевое общение как способ передачи информации	6
1.1. Тенденции изменений в публичных общениях в условиях цифровизации.....	6
1.2. Задачи современных публичных выступлений и их классификация	10
1.3. Законы логики как основа убедительности публичных выступлений.....	16
1.4. Подготовка публичного выступления	20
<i>Вопросы для обсуждения и самоконтроля</i>	<i>25</i>
Глава 2. Основы методики публичных выступлений	26
2.1. Основные методы и правила успешного публичного выступления	26
2.2. Рекомендации по технике проведения публичных выступлений	32
2.3. Возможности психологического воздействия на слушателей и некоторые приемы владения аудиторией	40
<i>Вопросы для обсуждения и самоконтроля</i>	<i>54</i>
Глава 3. Культура и техника речи	56
3.1. Значение культуры и техники речи для публичного выступления.....	56
3.2. Дыхание и голос в практической работе выступающего публично	59
3.3. Овладение практическими навыками по технике речи	75
3.4. Рекомендации по устранению дефектов речи.....	83
<i>Вопросы для обсуждения и самоконтроля</i>	<i>91</i>
Темы рефератов и докладов.....	92
Глоссарий.....	94
Библиографический список	96

Что может быть лучше языка? Язык объединяет нас... Язык — ключ науки, орудие правды и разума... Языком преподают, убеждают, наставляют, молятся... Языком произносят «мать», и «любимая», и «Бог»...

Язык — это самое наихудшее, что есть в мире... Языком мы говорим «умри», говорим «каналья» и «раб». Языком мы говорим «нет»...

*Гильерме Фигейредо.
«Лиса и виноград (Эзон)»*

Предисловие

Способность к сложному публичному общению и прежде всего владение речью для формирования, передачи и оценки многофункциональной информации является одним из самых значительных преимуществ и отличий человека от животного мира. Эта способность непосредственно связана с развитием абстрактного мышления, памяти и наиболее полным познанием мира.

То, как и что вы говорите, — это ваш портрет: профессиональный, социальный, личный, эстетический, эмоциональный, психологический, интеллектуального уровня. От этого зависит степень воздействия личности на участников публичного общения и в значительной степени на эффективность результатов такого общения.

С древнейших эпох, со времен римских философов человечество ценило умение личности владеть аудиторией с помощью ораторского искусства. Известно, что словом можно вдохновить, обучить, вылечить, сделать счастливым и не-

счастливым, словом можно убить. Словом можно заставить задуматься, побудить к действию и остановить действия как отдельных личностей, так и массы людей. Никакие самые современные средства письменной передачи информации не могут сравниться по воздействию с живым общением, публичным выступлением, которое оказывает мощнейшее психологическое влияние на слушателей, устанавливает обратную связь с говорящим, использующим ту или иную форму публичного воздействия.

История знает имена выдающихся ораторов, которые своим искусством умели владеть массовым сознанием и поведением. В их числе Цицерон, Иван IV, Ленин, Троцкий, Гитлер, Кони, Плевако и др. Конечно, большинство выдающихся трибунов обладали от природы харизмой, поставленным голосом, талантом актера. Но известно, что все они также и тщательно работали над своей речью, манерой держаться, учитывали нюансы влияния на публику.

В современном мире публичное общение стало частым явлением на всех уровнях и во всех сферах жизни и деятельности человека. Умение владеть речью является признаком профессионализма педагогов, менеджеров, бизнесменов, политиков. Возникла острая необходимость учиться мастерству такого общения для получения эффективного результата в практической деятельности всем слоям общества. В последние десятилетия появилось множество публикаций, методик и рекомендаций по овладению техникой публичных выступлений и других видов общения.

Представленная работа не претендует на полный анализ существующих разработок и публикаций. В ней использован многолетний практический опыт авторов, что дает возможность усилить именно практическую составляющую обучения

владения аудиторией, получить конкретные рекомендации по обучению ораторскому искусству и технике преподнесения слушателям необходимой информации.

Глава 1

РЕЧЕВОЕ ОБЩЕНИЕ КАК СПОСОБ ПЕРЕДАЧИ ИНФОРМАЦИИ

1.1. ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ПУБЛИЧНЫХ ОБЩЕНИЯХ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Самыми ценными ресурсами человечества всегда были информация и ее движение (формирование, сохранение, передача и применение знаний), происходящие путем публичного общения. Известно, что формы общения и одна из их составляющих — речь — развиваются вместе с обществом и должны быть ориентированы на будущее. А будущее человечества в определенной степени зависит от технического прогресса, каждый период которого сопровождается более или менее существенными изменениями в языке, терминологии речи и формах общения.

Перспективное будущее, как ныне известно, связано с широким применением во всех сферах жизни общества электронных систем и роботов, переходом на цифровизацию во всех видах деятельности. В реальном мире с появлением интернета начал формироваться *виртуальный мир*, составляющими которого являются форумы, *online*, компьютерные игры, социальные сети и т.д. Реальный и виртуальный миры образуют новый *гибридный мир*. Мы в скором времени не сможем разделить эти миры. Множество данных реального мира хранят наши мобильные телефоны и гаджеты: номера телефонов, пароли, другую разнообразную информацию. Электронным устройствам мы передаем теперь часть текущей нашей памяти, без них мы оказываемся почти недееспособными. Очевидно, что в этом новом гибридном мире будут работать другие законы и правила общения, отличные от привычных. Так, одним из новых понятий, возникших в процессе исполь-

зования цифровых технологий, является понятие «цифровая риторика». Цифровая риторика — это развивающаяся форма общения, созданная и распространяемая через мультимедиа, как искусство информирования, убеждения и побуждения к действию аудитории через СМИ. В ней известные основы риторики перестроены с позиции новых текстовых форм, таких как базы данных, гипертекст, кибертекст, и других цифровых текстов. Цифровая риторика объединяет такие методы, как убеждение, эффективное письмо и эффективный разговор, чтобы предоставить информацию более кратко, образами, наглядными символами и т.д. При общении люди вступают в контакт с цифровой риторикой ежедневно (обновленный статус в *Facebook*, использование виртуальной риторики на таких веб-сайтах, как *Instagram*). С ее помощью строятся более четкие, жесткие риторические фразы при выступлении, требующие конкретной реакции.

При подготовке таких форм общения нужны профессионализм, знание психологии, реакции партнера, правильность и точность словоупотребления, использования научного или официально-делового стиля, *нужна тщательная предварительная подготовка выступления*. А использование изобразительных образов (виртуальная риторика) для передачи идеи может быть настолько объемным, что традиционным словом его трудно заменить, оно не будет достаточным. Использование изображения позволяет смешивать абстрактные образы и реальные мысли. Самые простейшие из них — смайлики, которые мы посылаем по СМС и электронной почте.

Цифровая риторика использует мультимедийность — сочетание письменного текста (или устной речи), изображения аудио или видео, которые дают более конкретное объемное представление, чем просто написанный или сказанный текст. В настоящее время сочетание речи с использованием различных форм изображений широко применяется в докладах, лекциях, сообщениях, презентациях, на переговорах. Специалисты разных областей деятельности в этом случае могут

Таблица 1.1

Классификация публичных выступлений

Классификационный признак	Характер публичного выступления
1. По функциям (целям)	1.1. Ритуально-протокольное. 1.2. Развлекательное. 1.3. Информационное. 1.4. Утверждающее. 1.5. Побуждающее
2. По задачам речи в выступлении	2.1. Формирующее эмоциональный фон аудитории. 2.2. Дающее объем знаний. 2.3. Воодушевляющее. 2.4. Убеждающее. 2.5. Призывающее к действию
3. Выступления в профессиональной сфере и деловом общении	3.1. Повышающее уровень знаний, пробуждающее любопытство. 3.2. Обращение к чувствам слушателей по специальному поводу. 3.3. Протокольное (рамочное)
4. Выступления в сфере бизнеса	4.1. Коммерческое. 4.2. Управленческое. 4.3. Рекламное. 4.4. Научное. 4.5. Политическое. 4.6. Переговоры. 4.7. Деловой контакт (совещание)

Так, по функциям (или целям) публичные выступления могут носить следующий характер.

1. Ритуально-протокольные. К ним относятся выступления на торжественных мероприятиях, юбилеях, презентациях; приветственные, благодарственные речи; открытие выставок, мемориалов; речи в дружеском кругу и др. Это речи, обращенные к чувствам слушателей по специальному поводу. Здесь для слушателей важнее их цели, а не цели оратора.

2. **Развлекательные речи.** Это выступления на банкетах, корпоративных мероприятиях, произнесение тостов. Цель таких речей — поднять настроение слушателей, привлечь внимание и подчеркнуть достоинства объекта речи, выразить к нему уважение или восхищение.

3. **Информационные речи.** К ним относятся доклады, лекции, объяснения педагогов на занятиях, защита диссертаций, рассказы, описания событий или объектов внимания (живопись, книги и т.д.) и даже различные устные объявления и сообщения. Основная цель — обогатить слушателей новыми знаниями, объяснить ситуацию, побудить к принятию решения, вызвать любознательность и ту или иную реакцию на события.

4. **Утверждающие речи.** К ним относятся выступления в дискуссиях, диспуты в научных, политических, творческих кругах. Основная цель — объяснить свою (или своей команды) точку зрения, доказать ее научность или правдивость, повлиять на результативное принятие решения или голосование.

5. **Побуждающие речи.** К ним относятся речи на массовых мероприятиях, демонстрациях, митингах, забастовках, предвыборные речи. Основная цель — побудить к определенному действию как можно большее число участников. Здесь оратор должен обладать харизмой и качествами массового трибуна, хотя манера произнесения может быть разной.

Особое место в представленной классификации занимают в настоящее время выступления в сфере бизнеса (см. табл. 1.1, п. 4). Цель таких выступлений — это стимуляция действия, влияние на принятие решения (например, сотрудничество, инвестирование проектов), помощь в преодолении сопротивления, в конечном счете — достижение целевых показателей в бизнесе. Спецификой здесь являются выступления на переговорах и в деловом общении.

Переговоры сегодня — это чаще всего интимный процесс тет-а-тет. Это презентация с участием специалистов нескольких, если не всех, подразделений фирмы, выступление

Глава 2

ОСНОВЫ МЕТОДИКИ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ

2.1. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И ПРАВИЛА УСПЕШНОГО ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Рекомендации для всех видов публичных выступлений

1. Выступление должно быть легко воспринимаемым.

Этим основным правилом руководствуются при предварительной подготовке речи (см. гл. 1).

- Чтобы речь легче воспринималась, ее следует разделить на четкие смысловые части, выводы из которых необходимо тезисно повторить в заключительной части выступления.
- Важно следить за тем, чтобы говорить доступным для данной аудитории, но не упрощенным языком.
- Если вы употребляете новые термины или иностранные слова, то ненавязчиво, не назидательно напомните аудитории их содержание и смысл. Прибегайте к такому приему: «Вы, конечно, это знаете. Я попытаюсь восстановить в вашей памяти и смысл термина, и привести ваши знания в систему».
- Следите за реакцией слушателей: всем ли понятно то, о чем вы говорите. Это «читается» по их невербальной реакции (выражение глаз, движение головы, мимика и т.д.).
- Помните, что очень сложные вещи всегда можно изложить доступным языком. Сложно и долго говорит тот, кто либо сам «не очень в теме», либо за сложностью фраз старается скрыть свою недостаточную компетентность, либо хочет создать впечатление, что он очень много знает.
- Если нужно привести сложное определение, то повторите его затем в доступном, развернутом виде.

- Помните, что ваша речь должна быть понятной слушателям до последнего слова. Не забывайте по ходу речи пояснять, зачем эта информация нужна слушателям и где может им пригодиться. Как известно, есть информация, обязательная для запоминания; ориентировочная, помогающая пользоваться справочной литературой; желательная — для осмысления проблемы и общего развития (в том числе и в профессии).
- 2. Искренность — одно их условий успеха.
- Выступление должно быть искренним, чтобы слушатель чувствовал, что в речи отражаются личные убеждения самого оратора. Для этого найдите в тексте интересные для себя моменты и убедите себя в положительном или отрицательном отношении к ним. *Верьте в то, о чем вы говорите!*
- *Помните!* Любое выступление — это живой разговор с конкретным человеком, сидящим перед вами. Слушатели такое настроение улавливают мгновенно.
- 3. Постройте правильно начало выступления.
- Сформируйте у слушателей собственно познавательную позицию, интеллектуальную потребность по отношению к рассматриваемому вопросу.
- Выступление нужно начинать с чего-то интересного, интригующего, т.е. с того, что может обратить внимание слушателя в сторону оратора. Этого можно добиться, рассказав о чем-то близком и хорошо знакомом аудитории либо неожиданным, вызывающем удивление. Это особенно важно, потому что выступающему необходимо вызвать интерес у аудитории. А интерес служит эмоциональным проявлением познавательной потребности.
- 4. Используйте демонстрацию наглядного материала.
- Показ — наиболее эффективный способ донесения материала (демонстрация разработанных схем, таблиц, рисунков, формул), особенно с использованием современных технических средств.

Установление контакта с аудиторией

Психологический контакт — это общность психического состояния выступающего и аудитории, вызванная их взаимопониманием в процессе выступления. Оно сопровождается взаимной заинтересованностью сторон общения, их доверием друг к другу. В условиях контакта наиболее полно проявляются личностные свойства и черты оратора. Можно определить следующие внутренние механизмы контакта.

1. Эмоциональное и интеллектуальное сопереживание.

В основе эмоционального сопереживания лежит психическое явление «заражения». В социальной психологии оно рассматривается как способ интеграции групповой деятельности. Оно выступает одновременно и как фон, и как «пусковой» механизм контакта слушающего и говорящего.

Важно помнить, что эмоциональное сопереживание аудитории вызывается, в первую очередь, самой личностью говорящего. Его заинтересованность, убежденность, эмоциональный подъем обязательно порождают ответную эмоциональную реакцию слушателей, их произвольный интерес к тому, что его волнует.

2. Мыслительное содействие.

Оно определяется степенью включенности обеих сторон в единую активную деятельность. Оратор, излагая свою точку зрения, как бы публично мыслит. И аудитория, следя за развитием мысли, совершает ту же мыслительную работу. В результате такого процесса возникает контакт. Особенно сильное сопереживание возникает, когда выступающий на глазах у слушателей как бы ищет нужную формулировку и, в конце концов, четко выражает еще недостаточно осознанные мысли аудитории. Аудитория в этом случае ярче всего проявляет согласие или несогласие, одобрение или сомнение.

Важно помнить, что необходимо постоянно удерживать зрительный контакт с аудиторией. Опытный оратор всегда следит за вниманием слушателей, переводя взгляд из передних рядов на задние. Если вы пользуетесь карточками или

записями, то делайте это очень аккуратно: быстрым коротким взглядом посмотрите в текст (вниз) и снова поднимите глаза, переводя все внимание на аудиторию.

Кроме того, для контакта с аудиторией необходимо учитывать культурные, национальные, религиозные и прочие ее особенности. С большой осторожностью нужно использовать шутки на национальную или религиозную темы.

3. Воздействие учтивостью и единомыслием.

Чтобы убедить аудиторию в чем-либо, нужно предстать человеком определенного «склада» (в зависимости от обстановки, тематики, цели выступления и уровня аудитории). Полезно предстать перед нею с внутренней мыслью: «Я такой же, как и вы», или «Я испытал и прошел то же, что и вы», или «Я хорошо знаю и понимаю вашу ситуацию». Тогда аудитория вам поверит.

Необходимо всегда быть вежливым и учтивым, даже в споре или в отказе просьбы. Сопровождая свои высказывания словами: «Будьте любезны» или «Простите, но...», вы создаете совершенно другой словесный образ. Этот образ подкрепляется еще и интонацией, паузой, улыбкой. Здесь не должна звучать ирония, за исключением тех ситуаций, когда вы иронизируете перед слушателями намеренно. Любезность воспринимается как проявление чувства сопереживания, как желание понять и поддержать собеседников, как добросердечие.

Важно помнить, что словесное общение сопряжено с той энергией, которая исходит от нас. Любой собеседник чувствует это на подсознательном, интуитивном уровне и либо отвергает такое общение, либо входит в контакт. *Необходимо себя воспитать в любви к человеческому общению. Нельзя быть учтивым без снисходительности. Важно не замечать мелкие слабости собеседников.*

Импровизация во время выступления

Хорошо подготовленное выступление воспринимается так, будто оно создается тут же, при слушателях. В этом случае

Глава 3

КУЛЬТУРА И ТЕХНИКА РЕЧИ

3.1. ЗНАЧЕНИЕ КУЛЬТУРЫ И ТЕХНИКИ РЕЧИ ДЛЯ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Содержание своего выступления оратор передает слушателям в виде устной речи. От того, насколько она совершенна, во многом зависит эффективность выступления. Выступающий публично должен не только быть профессионалом в своей области и в своем предмете, но и владеть культурой и техникой речи, поскольку это является способом и инструментом передачи звуковой информации.

В публичном выступлении важнейшую роль играют ясность и точность речи. У писателя и поэта есть время на эти «муки слова», у говорящего — нет. Аморфность, вялость мысли, убогий лексикон, низкая общая культура проявляются в засорении речи, например, такими словами: «Э-э-э, видите ли...», «Знаете ли...», «Типа того» и т.п. Один из древнеримских учителей красноречия дал такой совет ораторам: «Говори так, чтобы тебя нельзя было не понять».

Культура речи как наука рассматривается в трех аспектах. *Во-первых*, как владение нормами устного и письменного литературного языка (правила произношения, ударения, словоупотребления, грамматики, стилистики), а также умение использовать выразительные средства языка в различных условиях общения в соответствии с целями и содержанием речи. *Во-вторых*, как раздел языкознания, исследующий проблемы нормализации с целью совершенствования языка как орудия культуры. *В-третьих*, как сложившаяся в процессе длительного развития человеческого общества дисциплина, т.е. как предмет для изучения людьми разных профессий правил употребления языковых средств в конкретной обстановке в соот-

ветствии с поставленной задачей, повышающий профессионализм, общую культуру и дающий возможность обмена информацией на разных социальных уровнях.

При равной возможности этих аспектов в данной работе обращается внимание на первое толкование культуры речи, значимой для публичного выступления. В этом случае она включает в себя две степени освоения литературного языка:

- *правильность речи*, т.е. соблюдение литературных норм, воспринимаемых говорящими и пишущими в качестве «идеала» или общепринятого и традиционно охраняемого обычая, образца;
- *речевое мастерство*, т.е. не только следование нормам литературного языка, но и умение выбирать из существующих вариантов наиболее точный в смысловом отношении, стилистически и ситуационно уместный, выразительный.

Основным назначением речевой культуры является обеспечение цели эффективного общения при соблюдении языковых правил, этических норм, эстетических установок в каждой конкретной ситуации. Для оратора это дает возможность отбирать и сознательно использовать в публичном выступлении те элементы единой системы языковых средств, которые позволяют ему наилучшим образом достигать цели выступления.

Вопросы культуры речи в настоящее время довольно подробно излагаются при изучении специальных учебных дисциплин и в литературе. В данной книге в главах 1 и 2 уделялось внимание некоторым основным элементам речевой культуры в разделах подготовки и методики публичных выступлений. К таким элементам относятся: логическая культура речи, соблюдение требований грамматики, интонационно-выразительные средства речи, нормы литературного произношения.

Азбукой речевой грамотности, важнейшим элементом культуры речи является техника речи. *Техника речи* представляет собой комплекс навыков в речевом дыхании, голосоуправлении и дикции, позволяющих говорящему довести до каждого слушателя содержание выступления.

Конец ознакомительного фрагмента

Уважаемый читатель!

**Размещение полного текста данного
произведения невозможно в связи с ограничениями
по IV части ГР РФ.**

**Эту книгу вы можете почитать в Оренбургской
областной универсальной научной библиотеке
им. Н. К. Крупской по адресу: г. Оренбург,
ул. Советская, 20; тел. для справок: (3532) 32-32-49**