**ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ**

**Лекция 4. Произнесение речи перед аудиторией**

Тщательно подготовленный текст и иллюстрации речи еще не гарантируют ее успеха. Почему? Дело в том, что вы подготовились к тому, ЧТО вы будете говорить, но пока не думали, КАК вы будете говорить. Есть люди, которые от природы одарены ораторскими способностями, но это не исключает возможность и остальным научиться произносить речи. Кстати, не только речи, но и вести обычный разговор.

В этой лекции **я хочу, чтоб вы научились делать эффективные выступления.**

Для достижения положительного эффекта речь следует отрепетировать. Рассмотрим следующие вопросы.

*1. Из каких компонентов состоит репетиция речи?*

*2. Как овладеть разговорным стилем?*

*3. Как провести репетицию речи?*

*4. Как преодолеть свою нервозность?*

*5. Как критически оценить речь?*

**1. Компоненты репетиции речи**

В ходе репетиции вам рекомендуется проанализировать ее вербальные и невербальные компоненты (рисунок 1).

Рисунок 1 — Вербальные компоненты речи.

Вербальные  
компоненты речи

Сравнение

Метафора

Эмфаза

Речь лучше запоминается, если употреблять конкретные и точные слова, а также яркие и выразительные формулировки. Прочувствуйте смысл того, что пытаетесь передать и вы выразитесь ярко.

**Сравнение** — это прямое сопоставление разнородных объектов, которое выражается с помощью слов *подобно* или *как*. Например, такое сравнение: «счастлив, как щенок в шкафу с обувью».

**Метафора** — сопоставление, которое выражает фигуральную идентичность сопоставляемых объектов. Вместо того, чтобы сказать, что одна вещь *подобна* другой, метафора говорит, что одна вещь *является* другой. Метафоры делают речь более яркой, но следует пореже прибегать к банальным штампам. Например, такая «небанальная» метафора: «телевизор — это тостер с картинками, который поджаривает нам мозги».

**Эмфаза** придает словам и идеям силу или интенсивность. Выделять отдельные части своей речи можно за счет пропорции, повторения или переходов.

*Эмфаза посредством пропорции* — если уделять одной идее больше времени, чем другой, слушатели воспримут первую как более важную.

*Эмфаза посредством повторения* — это когда вы произносите важные слова или фразы более одного раза.

*Эмфаза посредством перехода* — это использование слов, которые показывают связи между идеями. При помощи переходов можно осуществить ряд дополнительных функций:

* для добавления к сказанному используют слова: *также, и, аналогично, снова, вдобавок, кроме того, подобным образом, далее*;
* для присоединения следствий, подведения итога, показа результатов: *следовательно, так что, значит, наконец, в целом, в общем, говоря коротко, тем самым, в результате;*
* для указания изменений в направлении мысли, противопоставлении: *но, однако, с другой стороны, тем не менее, хотя, тогда как, без сомнения*;
* для указания причин: *поскольку, так как*;
* для демонстрации причинных или временных отношений: *тогда, после того как, в т о время как*;
* для объяснения, приведения примеров или ограничения: *другими словами, фактически, например, то есть, точнее*.

Не все, что хорошо выглядит на бумаге, хорошо воспринимается на слух. Так, использование витиеватых выражений или непонятных слушателям слов (например, «достигнуть консенсуса» и тому подобных) часто выглядит помпезно, нарочито и неестественно.

Включение в речь невербальных компонентов обогащает ее информативно и эмоционально (рисунок 2).

**Голосовые характеристики** — высота, громкость, темп речи, интонация, тембр. Убедитесь, что слушатели воспринимают ваш голос не слишком высоким и не слишком низким, а речь — не слишком быстрой или медленной.

**Артикуляция** — придание звукам речи такой формы, которая превращает из в распознаваемые вербальные символы, сочетание которых образует слово. Артикуляцию не следует путать с произношением, формой и акцентированием различных слогов слова. Например, в слове *флористика* артикуляция — это формирование десяти звуков (ф-л-о-р-и-с-т-и-к-а), а произношение — группирование и акцентирование звуков (фло-рис-ти-ка).

Невербальные компоненты речи

Голосовые характеристики

Артикуляция

Телесные действия

Движение

Поза

Жесты

Выражение лица

Уравновешенность

Рисунок 2 — Невербальные компоненты речи.

Не обязательно для улучшения произношения прибегать к услугам логопеда. Невнятная речь может быть просто от небрежного произношения, которое можно легко исправить, если следить за своей речью.

Заметного прогресса можно достичь, если трижды в неделю по 10…15 минут читать отрывки из книг, пытаясь тщательно артикулировать каждый звук. Если у вас есть дети, читайте им книги (следя за своей речью), совмещая приятное с полезным. Кроме того, ваши дети будут запоминать правильное произношение слов.

В различных регионах страны люди приобретают *акцент* — изменение формы слов («смятан с пяском» — сметана с песком), интонации («↑а ↓чо…»), речевые привычки («стало быть»). Если акцент очень «неуклюж», а вы не обращаете на это внимание, то вам будет сложно работать педагогом, диктором или там, где надо часто и подолгу общаться с людьми.

**Телесные действия** — выражение лица, жесты, поза и движения. Следует убедиться, что ваше *выражение лица* (особенно движения рта и глаз) соответствует тому, что вы говорите в данный момент. Негативную реакцию вызывает каменное выражение лица. Соответствующее выражение лица оформится, если вы активно размышляете о том, что говорите.

*Жесты* — это движение рук, кистей, пальцев, которые что-то описывают и подчеркивают. Ярким примером являются итальянские фильмы, где актеры энергично жестикулируют. Если жестикуляция дается вам нелегко, лучше не заставлять себя делать это во время выступления. Сначала потренируйтесь, иначе жесты будут неестественны и смешны. Для стимуляции жестов оставляйте руки свободными, не сцепляйте их за спиной, не засовывайте в карманы и не обхватывайте ораторскую трибуну.

*Поза* — это положение и осанка тела. Сутулящиеся ораторы кажутся неуверенными в себе или беспечными. Прямая осанка и расправленные плечи (мочка уха располагается над ключицей) говорят о вашей уверенности. Если вы заметили, что приняли необычное положение, возвратитесь к выпрямленной позе, когда ваш вес распределяется равномерно на обе ноги.

*Движение* — это перемещение всего тела. Движение помогает сосредоточиться на речевых переходах, выделить идеи, привлечь внимание к определенному аспекту речи. Избегайте подскакивания, раскачивания, переступания с ноги на ногу, немотивированного хождения по аудитории. В начале речи стойте прямо на обеих ногах.

*Уравновешенность —* уверенность в своих манерах, способность контролировать свою нервозность. Избегайте навязчивых действий, которые отвлекают слушателей. Например, без причины надевать и снимать очки, причмокивать языком, облизывать губы, почесывать нос, руки или голову. Все это вызывает негативную реакцию слушателей.

**2. Разговорный стиль**

Используя в речи вербальные и невербальные компоненты, вы постепенно выработаете разговорный стиль, то есть манеру, которую ваши слушатели воспримут как разговор, а не поучение или, того хуже, назидание.

Энтузиазм

Экспрессивность речи

Разговорный стиль

Беглость речи

Зрительный контакт

Спонтанность

Рисунок 3 — Компоненты разговорного стиля.

**Энтузиазм** — это воодушевленное или страстное отношение к теме. Убедите себя, что можете сообщить слушателям нечто заслуживающее внимания: вероятно вы почувствуете и продемонстрируете большой энтузиазм. Конечно, если тема скучная, проявить энтузиазм очень трудно. Воодушевленного оратора, говорящего с энтузиазмом, будут лучше слушать и лучше запомнят информацию.

**Экспрессивность речи** — голосовые контрасты в высоте звука, громкости, темпе и стиле, влияющие на то, какой смысл извлекают слушатели из произносимых вами фраз. Отсутствие экспрессивности ведет к *монотонности* — звучанию голоса, при котором фразы не отличаются заметным образом друг от друга поскольку высота, громкость и тембр остаются постоянными. Это убаюкивает аудиторию и уменьшает восприятие и запоминание.

Например, если фразу «Мы должны производить экологически чистую продукцию» произнести монотонно, слушатели не будут уверены, что хочет подчеркнуть оратор, в чем смысл фразы. Следовательно, чтобы подчеркнуть смысл, следует выделить голосом ключевое слово или часть фразы. Попробуйте произнести, используя экспрессию:

*Мы* должны производить экологически чистую продукцию (кто сделает это?).

Мы *должны* производить экологически чистую продукцию (насколько это важно?).

Мы должны *производить* экологически чистую продукцию (что мы намерены делать?).

Мы должны производить *экологически чистую продукцию* (какого качества продукцию?).

Обратите внимание, как изменяется смысл фразы.

**Спонтанность** — настолько чуткое отношение к собственным идеям, что речь кажется естественной, как обычный разговор, несмотря на то, что она была тщательно подготовлена. Иными словами, спонтанность тоже требует тщательной подготовки.

Чтобы речь выглядела спонтанной усвойте *идеи* речи, но *не запоминайте слова*. Например, если вас спрашивают о маршруте, которым вы пользуетесь постоянно, вы ответите спонтанно, причем каждый раз другими словами поскольку вы «знаете маршрут».

**Беглость** — отсутствие колебаний и речевых помех типа: «э», «так», «понимаете», «стало быть» и, широко сейчас распространенное, «как бы». Последнее звучит особенно смешно в контексте: «Я, как бы, родился в городе». Так все же родился или сделал вид, что родился? Научитесь слышать свои речевые помехи и попытайтесь их устранить.

**Зрительный контакт** — направление взгляда оратора на разные группы людей *во всех частях аудитории* на протяжении всего выступления. Мысленно разбейте аудиторию на несколько групп и поговорите с каждой по 4…6 секунд. Таким образом вы будете общаться со всей аудиторией, помогая вашей речи в следующих отношениях:

1. ***Аудитория сосредоточивает свое внимание на речи*.** Если оратор не смотрит на аудиторию, то и слушатели не следят за ним взглядом. Нарушается зрительный контакт, что мешает сосредоточиться на сообщении оратора.

2. ***Растет доверие аудитории к вам как к оратору***. Если оратор не способен сохранять зрительный контакт, его, скорее всего, воспримут как неуверенного в себе, а, может быть, как неискреннего или нечестного.

3. ***Вы видите, как аудитория реагирует на вашу речь***. Зрительный контакт помогает определить, что нужно изменить в докладе. Слушающие внимательно смотрят на оратора, не проявляющие внимания обычно зевают, глядят в окно или сидят, опустив голову.

**3. Репетиция речи**

**Репетиция** — это тренировка произнесения речи вслух. Составными компонентами репетиции являются:

* график подготовки и тренировки;
* использование записей;
* использование наглядных пособий;
* отработка принципов эффективной репетиции.

**График подготовки и тренировки.** Более продолжительная тренировка приводит к лучшему выступлению поскольку вербализация проясняет мысль. Для начинающих (и не только) ораторов полезен следующий график:

7 дней (и более) до выступления — выберите тему, начинайте исследование.

6 дней — продолжите исследование.

5 дней — напишите конспект основной части доклада.

4 дня — поработайте над выступлением и заключением.

3 дня — завершите конспект, подберите дополнительный материал, если это необходимо. Подготовьте все наглядные пособия;

2 дня — первая репетиция;

1 день — вторая репетиция;

Назначенная дата — произнесение речи.

**Использование записей во время выступления.** Записи к речи — это конспект в виде слов или фраз, трудно запоминающаяся информация (цитаты, статистический материал). Записи служат для активации вашей памяти. Они должны включать минимальное количество слов, буквы крупные, чтобы их сразу увидеть, размер карточки примерно 8Х12 см. Во время репетиции пользуйтесь карточками, как бы вы стали это делать во время выступления. Карточки можно положить на трибуну или держать в руке — как вам удобнее.

**Использование наглядных пособий.**

1. Тщательно планируйте, когда использовать наглядные пособия. В конспекте или записях к речи укажите, когда вы воспользуетесь наглядными пособиями и когда уберете. Попробуйте разные способы демонстрации пока не будете уверены, что их увидит каждый человек в аудитории.

2. Учитывайте потребности слушателей. Наглядное пособие должно способствовать повышению внимания слушателей. Если нет, то, возможно, следует отказаться от него.

3. Демонстрируйте наглядные пособия только тогда, когда говорите о них, иначе внимание будет отвлечено.

4. Рассказывайте о наглядном пособии, когда вы его демонстрируете. Это позволяет слушателям направить взгляд в то место, о котором вы говорите.

5. Показывайте наглядные пособия так, чтобы каждый в аудитории мог их видеть. Если держите в руках, то держите на расстоянии от себя, поворачивая его к разным частям аудитории. Если каким-то образом вывешиваете его, стойте с одной стороны и указывайте рукой (с указкой, естественно), которая находится ближе к пособию.

6. Обращайтесь к слушателям, а не к наглядному пособию. При необходимости вы можете обращаться лицом к пособию, но старайтесь более продолжительное время смотреть на аудиторию, иначе полностью утратите с ней контакт.

7. Будьте внимательны при передаче объектов по аудитории. Удерживайте внимание путем указания на то, что они должны рассматривать, а когда слушать вас.

**Принципы эффективной репетиции:** тренировка речи, ее анализ и повторная тренировка (рисунок 4).

Первая тренировка

Анализ

Вторая тренировка

Достижение спонтанности

Рисунок 4 — Последовательность действий для достижения спонтанности речи.

При **первой тренировке** выполните следующие действия:

1. Прочтите конспект речи, чтобы освежить в памяти идеи. Далее пользуйтесь только карточками с записями, которые вы подготовили для выступления.

2. Сделайте так, чтобы условия тренировки как можно более соответствовали обстановке во время выступления. Встаньте и обратитесь лицом к воображаемой аудитории, людей которой будут представлять различные предметы в комнате.

3. Зафиксируйте время начала своей речи.

4. Включите видеозапись и произнесите всю речь.

5. Зафиксируйте время окончания речи.

**Анализ.** Воспроизведите запись, сравните речь с конспектом. Все ли ключевые идеи вы произнесли? Не слишком ли долго или недостаточно долго обсуждали какой-либо предмет? Подстроились ли вы под свою аудиторию? Эффективны ли карточки с записями?

**Вторая тренировка** сразу же после анализа первой поможет внести поправки, улучшающие вашу речь. Одна репетиция включает два занятия и анализ. Сделайте перерыв до вечера или до следующего дня. Полезно повторить текст перед сном. Когда вы спите, подсознание работает над выступлением, поэтому на следующий день репетиция будет более успешной.

**Достижение спонтанности.** Старайтесь *усвоить* речь, а не запомнить. *Запоминание* — это многократное повторение пока не сможете воспроизвести слово в слово без записей. *Усвоение* — это понимание идей речи с возможностью иной словесной формулировки во время каждой репетиции и последующего выступления.

**4. Преодоление нервозности**

Нервозность, связанная с выступлением, естественная и нормальна, особенно для начинающих ораторов. Суть в том, чтобы нервозность не перешла в панический страх перед аудиторией. Небольшая же нервозность способствует тому, что вы покажете все свои возможности. Если же вы равнодушны, то и речь произнесете не лучшим образом.

Как снять излишнее напряжение при нервозности? Обратите внимание на следующее.

1. **Несмотря на нервозность, вы можете довести свою речь до конца.** Практически нет людей, которые волнуются настолько сильно, что не способны действовать.

2. **Велика вероятность, что слушатели распознают ваш страх в меньшей степени, чем вы предполагаете.**  Не следует зацикливаться на мысли, что слушатели заметят ваш страх и станут смеяться над запинающимся оратором или что им не терпится увидеть какой-нибудь иной промах. Обычно аудитория ждет информацию, а не ваши ошибки. В крайнем случае, извинитесь и объясните, что вы волнуетесь — это произведет благоприятное впечатление и вам простят невольные промахи.

3. **Чем лучше вы подготовились, тем легче вам справиться с нервозностью.** Научитесь осознавать, что вы по-настоящему подготовлены; обнаружите, что уделяете меньше внимания своей нервозности.

4. **Чем больше ваш опыт выступлений, тем лучше вы можете справиться с нервозностью.** Старайтесь чаще делать выступления, особенно по теме своей научной работы. Замечая прогресс в своих выступлениях, вы приобретете уверенность и станете меньше волноваться. Особенно помогает в этом прохождение курса ораторского искусства.

5. **Опытные ораторы умеют канализировать свою нервозность.** Нервозность в ограниченном количестве полезна для вас. Обычно она проявляется перед началом выступления и заканчивается после первых произнесенных фраз, когда вы почувствуете положительную реакцию слушателей.

Чтобы следовать этим пяти рекомендациям нужны следующие конкретные действия.

1. **Выберите тему, которая вам нравится.** Не интересующая тема только увеличит нервозность.

2. **Найдите время для полноценной подготовки.** За час или два до выступления вряд ли получится хорошая речь.

3. **Постарайтесь планировать речь на время, которое является для вас психически оптимальным.** Здесь имеется в виду ситуация, когда выступают несколько докладчиков. Например, на конференции вы можете выбрать для себя оптимальный вариант: в начале, середине или в конце выступлений.

4. **Проследите за тем, что вы едите и пьете.**  Не ешьте много перед выступлением — может заболеть живот или испытаете вялость. Кофеин и сахар могут стимулировать излишнее возбуждение. Молоко и молочные продукты вызывают повышенное слюноотделение. При сухости во рту помогает рассасывание мятной конфеты незадолго до произнесения речи. Перед выступлением лучше всего пить воду.

5. **Визуализируйте свое успешное выступление** — это выработка ментальной стратегии и мысленное представление успешного осуществления этой стратегии. Чтобы осознать процесс визуализации вспомните, как в обыденной жизни вы говорили себе: «Если бы я оказался (оказалась) в этой ситуации, я бы…»? Перед вашим мысленным взором представала ситуация, как в кино. Это и есть визуализация.

6. **Дайте себе позитивную установку перед выходом на трибуну.** Мысленно можете сказать себе: «я рад, что могу поделиться информацией с другими» или «я приложил всей усилия, хорошо подготовился и готов к выступлению». Можно даже пошутить: «трам-та-ра-рам! Встречайте невесту!» или «вот я вас сейчас удивлю!».

7. **Сделайте паузу в несколько секунд прежде, чем начать.** Сделайте глубокий вдох в момент установления зрительно контакта с аудиторией. Иногда несколько жестов или шагов во время произнесения начальных фраз помогают снять напряжение. В эти несколько секунд вы и можете сказать себе фразу из п.6.

**5. Критическая оценка речи**

Во все века люди творческих профессий (художники, музыканты, актеры и др.) учились у своих успешных предшественников, анализируя и критически оценивая результаты их труда для выработки своего стиля.

Ораторское искусство не является исключением. Важно не только научиться анализировать свою речь, но и уметь делать анализ чужих выступлений. По каким же критериям оценить речь? Основных критериев три:

* содержание;
* организация;
* презентация.

Каждый критерий подразделяется на несколько пунктов, ответ на которые и является анализом выступления. Послушайте речи нескольких ораторов разного уровня компетентности, например, священника, политика, блогера и т.п. и сделайте краткий анализ по контрольному перечню вопросов, изложенных в предлагаемом вам задании.

**Резюме**

Речь может быть произнесена экспромтом, по бумажке или по памяти. Тщательное изучение материала и подготовка выступления поможет вам произносить речи в импровизированной манере, то есть запомнив ключевые идеи, вы выберете словесную форму, соответствующую контакту с аудиторией.

Вербальными компонентами речи являются ясность, яркость и эмфаза. Невербальными — голосовые характеристики, артикуляция и телесные движения.

В эффективном выступлении используются вербальные и невербальные компоненты, обеспечивающие разговорный стиль, включающий энтузиазм, экспрессивность речи, спонтанность, беглость и зрительный контакт.

Для репетиции речи подготовьте конспект минимум за два дня до выступления. Отрепетируйте и критически оцените речь.

Все ораторы испытывают нервозность перед выступлением. Задача — не избавиться от нервозности, а научиться совладать с ней. Следует осознать, что нервозность — это нормальное явление.

Выступления оценивают по успешности эффективного содержания, организации, языку и произношению речи.

**Вопросы для самостоятельной проверки знаний**

1. Что понимают под артикуляцией, беглостью, визуализацией, голосовыми характеристиками речи?

2. Какое значение при произношении речи имеет выражение лица, движения, жесты, зрительный контакт?

3. Полезно ли при подготовке и произнесении речи пользоваться записями?

4. Как достигнуть того, чтобы ваша речь звучала импровизированно?

5. Следует ли в речи использовать метафоры, разговорный стиль, экспрессивность, сравнение?

6. Какой результат следует ожидать, если оратор произносит речь монотонно, с дефектами произношения, неестественными позами?

7. Как влияет на усвоение речи эмфаза?

8.Привелите примеры эмфазы посредством повторения, переходов, пропорции.