  
  
  
Министерство Науки и образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
<<МФ МГТУ ИМ. БАУМАНА (МГУЛ)>>

РЕФЕРАТ

Тема: «Структура ораторской речи»

Студент: Галустов Григорий Юрьевич, К3-13Б

Преподаватель: **Щербаков Сергей Анатольевич**

Содержание

[Введение 2](#_Toc529303112)

[1. Структура ораторской речи 3](#_Toc529303113)

[1.1 Шаблоны организации речи 4](#_Toc529303114)

[1.2 Вступление 6](#_Toc529303115)

[1.2.1 Приемы захвата внимания 6](#_Toc529303116)

[1.3 Основная часть 8](#_Toc529303117)

[1.3.1 Способы удержания внимания 8](#_Toc529303118)

[1.4 Заключение 10](#_Toc529303119)

[1.4.1 Ответы на вопросы 10](#_Toc529303120)

[Заключение 12](#_Toc529303121)

[Список литературы 13](#_Toc529303122)

Введение

Ораторское искусство – это искусство публичного выступления с целью убеждения.

Умение убеждать других людей ценилось еще в далекие времена. Мастер ораторского искусства мог получить власть, богатства и известность. Однако не каждому дано стать великим оратором из-за ряда причин. Главная из них – это сложность освоения этого направления. От хорошего оратора требуется знание психологии, риторики, логики, актерского мастерства, литературы, истории и много другого.

Одной из самых важных составляющих публичного выступления является речь оратора. От правильности составления своей речи во многом зависит успех всего выступления, поэтому важно иметь некоторое представление о структуре ораторской речи.

Цель работы – подробно рассмотреть структуру ораторской речи. Для этого следует познакомиться с некоторыми шаблонами организации выступления, а также изучить основные правила и приемы для улучшения речи и структуры в целом.

Основным объектом изучения выступают способы составления и улучшения структуры ораторской речи.

Методом исследования является изучение различной научной литературы. Используются книжная литература, интернет ресурсы, иностранные источники.

Для удобности сначала исследуются более глобальные элементы структуры ораторской речи, а затем каждый такой элемент рассматривается более детально.

1. Структура ораторской речи

Обычно в любой ораторской речи существует хотя бы три основные части: вступление, основная часть, заключение. Вступление должно составлять около 20% от всей речи, основная часть – 60%, заключение 20%. Во вступлении должна быть постановлена проблема и озвучена главная мысль. В основной части должны быть изложены аргументы и доказательства. В заключении нужно подвести итоги, повторить главную мысль и сделать призыв к аудитории.

Хотя публика ожидает от оратора традиционную композицию, важно использовать любые методы для привлечения внимания и улучшения восприятия речи у слушателя. Можно использовать особые вербальные сигналы, специальные выражения, означающие переход от одной темы к другой, либо использовать различные аудиальные техники: делать паузы, менять тембр и т. п. Аудитория хорошо воспринимает числительные, использующиеся для выделения логической структуры. Можно использовать такие слова как: во-первых, во-вторых, в-третьих. Однако нужно осторожно обращаться с количеством таких пунктов**. Следует ограничиться тремя пунктами, так как четыре и более воспринимается человеком как «много», что приводит к снижению эффективности речи. Те же самые ограничения действуют на количество вопросов, аргументов, микротем и т.д.**

**Также предпочтительно использование «закона края», открытого психологом Г. Эббингаузом в конце 19 века, суть которого состоит в том, что информация лучше всего запоминается в начале выступления и его конце. С учетом этого можно озвучивать самые важные мысли на «краях» и использовать специальные конструкции: «**Цель нашего выступления – показать, что…», «Итак, мы установили, что…» и т.п.

1.1 Шаблоны организации речи

Существует бесконечное количество способов организовать ораторскую речь. Все они имеют право на существование, но в основном выделяют три наиболее распространенных способов организации: «Проблема, причина, решение», «Причина, последствия, решение» и «Двузубчатая». Эти шаблоны организации используются, потому что их легче вербально распознать и следовать за ними в течение короткого десятиминутного периода.

Существуют вещи, о которых нужно помнить при выборе шаблона. Важно никогда не пытаться использовать только один шаблон. Способ организации должен подходить именно под вашу речь. Чтобы определиться с шаблоном постарайтесь выделить проблемы, причины, последствия и решения. Если у вас возникают затруднения при выборе проблемы, но вы нашли много причин и последствий, то нужно смело выбирать шаблон «Причина, последствия, решения». Если вы можете определить две очень четкие причины и у вас затруднения с выбором определённых последствий или подпунктов проблем, то «Двузубчатый» шаблон подойдет больше всего. Нужно помнить, что в любой речи должны присутствовать социальные проблемы и их решения. Вы можете сделать старую тему новой, с помощью другой организации.

Наиболее базовой структурой является формат «Проблема, причина, решение». Он является самым популярным из-за его прямого предназначения. Нужно назвать проблему, провести ее анализ (назвать причину) и предложить решение. Обычно выступления больше похоже на эссе с вступлением, основной частью и подпунктами, заключением и это абсолютно нормально. Проблемой является пункт, в котором нужно детально изучить проблему вашей темы. Причиной является пункт, в котором вы разбираетесь из-за чего проблема случилась. Решением является пункт, в котором представлено специальное и реалистичное решение. Данный шаблон наиболее часто используется, когда проблему нелегко определить. Это означает, что, к примеру, вы должны потратить больше времени на изучение того, что значит страдать от «СУУ», как это сделала Лида Нельсон в ее речи национального турнира «Моя собственная лига».

Шаблон организации «Причина, последствия, решение» похож на предыдущий, но проблему можно легко определить. Например, скорее всего ваша аудитория уже знает, что «люди работают слишком много». В этом случае необходимо изучение причин и последствий, которые создает проблема. Этот метод достаточно эффективный, так как может использовать драматическую структуру и выделить кульминации вашей речи около семи минут.

Организация выступления с помощью «Двузубчатой» структуры отличается от всех предыдущих, потому что вы можете использовать два представления проблемы или две причины проблемы. Многие люди предпочитают этот структурный шаблон, потому что он имеет четкую логическую структуру.

Несмотря на то, что некоторые шаблоны более популярны, каждый сам волен выбирать способ организации своей речи. Возможности для этого бесконечны. Но нужно помнить, что шаблоны помогают сохранять логичность и организованность речи. Хотя предыдущие способы организации подходят для большинства тем, иногда оратору придется проявить креативность.

1.2 Вступление

От того как оратор начнет свою речь зависит все оставшееся выступление. Слушатели бывают разными и к каждому необходимо найти подход. Для этого важно расположить аудиторию к себе, высказать уважение к присутствующим, поприветствовать их, улыбнуться, чтобы захватить внимание и вызвать интерес. Иначе все выступление может быть «пропущенным мимо ушей». Такая речь не только не имеет никакой пользы, но еще и вредит окружающим, отнимая у них ценное время.

Забота о внешнем виде играет немаловажную роль. Мало кто будет слушать не причесанного, плохо одетого человека. Не стоит забывать об осанке. Прямые плечи показывают вашу открытость к другим людям, подчеркивают вашу уверенность.

Важно также помнить о том, чего делать не стоит. Нельзя показывать свою надменность по отношению к аудитории, так как это очень негативно воспринимается. Не надо затягивать вступление. Оно должно быть кратким, желательно менее минуты, чтобы не утомлять слушателей.

Существует несколько основных целей вступления: захват внимания, обозначение темы, выдвижение тезиса, подчеркивание значимости темы, обозначение краткого плана выступления для слушателей.

Сначала оратору необходимо захватить внимание и перевести его на тему своего выступления. Затем стоит выдвинуть тезис. Не менее важно доказать аудитории значимость темы, иначе зачем им слушать вас и тратить свое драгоценное время на ненужные вещи? На данном этапе можно привести какую-нибудь статистику или научные факты, чтобы подтвердить реальность проблемы, о которой вы хотите рассказать. И наконец, следует кратко рассказать о плане выступления и микротемах. Это поможет слушателю выделить какие-то важные моменты для себя и лучше ориентироваться в вашей речи.

Существуют и другие рекомендации к вступлению, но обычно они не обязательны. В конце вступления можно использовать завершающее утверждение. Это может быть умная шутка или решающий довод. Хорошей практикой будет предугадывание вопросов, которые могут возникнуть у аудитории. В таком случае вы можете заранее подготовиться к ним и при необходимости ответить.

1.2.1 Приемы захвата внимания

Самым важным во вступлении является захват внимания аудитории. Внимание – это характеристика психической деятельности, выражающаяся в сосредоточенности и в направленности сознания на определенный объект. Различают три вида внимания: непроизвольное, произвольное и послепроизвольное. Непроизвольное – внимание, возникшее не специально (сирена полицейской машины, удар молнии и т.д.). Оно не вызывает утомления, так возникает самопроизвольно, но оно довольно неустойчиво. Произвольное – осознанное внимание, которое регулирует сам человек, сосредотачиваясь на каком-либо объекте. Оно вызывает утомление, т.к. человек вынужден поддерживать его сам и прилагать усилие, однако такой вид внимания более устойчив, чем непроизвольный. Послепроизвольное – внимание, возникшее в результате заинтересованности чем-то (например, книга с увлекательным содержанием). Оратор должен стремиться именно к этому типу внимания, так как он не утомляет и имеет высокую устойчивость.

Существует множество различных способов для захвата внимания. Первый способ – рассказать небольшую вводную историю. Это может быть все, что угодно: то какой забавный случай с вами сегодня приключился, как вы добирались до места выступления и т.д. Такой подход помогает вам наладить контакт с аудиторией, развеять обстановку и расслабиться самому. Второй способ - вызвать у слушателей любопытство. Можно задать аудитории какой-то интересный вопрос. Третий способ - говорить о каком-либо противостоянии, различии во мнениях. У людей невольно возникает интерес к такого рода борьбе. Четвертый способ – продемонстрировать какую-либо вещь. Это может какой-то предмет, связанный с темой вашего повествования. Пятый способ – использовать цитату. Хорошая цитата может сыграть очень важную роль в выступлении, особенно, если это цитата известного человека. Шестой способ – рассказать об эпизоде из истории. Седьмой способ – сослаться на популярный информационный источник. Такой метод может повысить доверию к оратору. Восьмой способ – задать риторический вопрос.

1.3 Основная часть

Общая структура включает в себя переход и аргументы. Переход имеет задачу подготовки аудитории к основной части.

Основная задача аргументов – подтвердить тезис. Однако они устроены сложнее и имеют свою собственную структуру. Сначала оратор должен назвать аргумент, затем объяснить его подробнее, помогая аудитории понять его смысл. После этого идет доказательство аргумента. Это может быть любой авторитетный источник, который подтвердит ваши слова. Микровывод подведет небольшой итог всего сказанного.

1.3.1 Способы удержания внимания

Основная часть является самой большой по объему информации, поэтому оратору необходимо, помимо повествования, поддерживать внимание аудитории. Существует множество различных способов для достижения этой цели.

**Логическая организация речи** - один из вариантов поддержания внимания у слушателей. Порядок выступления не должен вызывать никаких вопросов. Аудитория непрерывно следует за ходом мысли оратора, не прыгая из одной темы в другую. Выступающий должен подводить слушателей к вопросу, а затем давать на него ответ.

**Проблемная ситуация** – противопоставление идей, взглядов.

**Содержательность –** прием подачи оригинальной информации, необычной интерпретации фактов или проблем. Если в выступлении постоянно появляется новое содержание, то аудитории будет намного интереснее следить за речью. Материал, который не будет иметь ничего нового, вызовет лишь раздражение и досаду.

Речь должна быть **доступной** для всей аудитории. Нужно тщательно подбирать термины, чтобы не запутать слушателя. Хорошей практикой является использование наглядных примеров, пауз для осмысления информации, рациональное соотношение теории и фактов.

Оратор должен использовать **выразительность речи** в своих выступлениях. Довольно распространенная ошибка выступающих людей – монотонность речи. Оратор может применять разные красочные речевые обороты, менять интонацию, делать тонкие замечания.

Существуют различные **приемы изложения**, помогающие поддерживать внимание аудитории. Вы можете попробовать диалоговую или вопросно-ответную форму взаимодействия со слушателями. Обращение к аудитории является довольно эффективным способом поддержания внимания.

**Сопереживание** – еще один неплохой способ поддержания внимания, возникающий в результате более глубокого описания события, затрагивающего чувства слушателей.

Для более хорошего контакта с аудиторией можно воспользоваться **непринужденной манерой изложения**. Она проявляется в жестикуляции, позе, звучании голоса. Слова, идущие «от сердца», повышают вашу убедительность и делают речь более выразительной.

**Умеренный темп речи** поможет лучше понимать речь оратора. У аудитории будет возможность следить за ходом мыслей и лучше их «переваривать». Также для этой цели можно использовать небольшие **паузы**.

Хороший **юмор** может заменить все перечисленные приемы удерживания внимания. Сарказм, остроумные замечания, анекдоты и забавные истории заметно оживят аудиторию. Однако юмор следует использовать осторожно. Несмешные или оскорбительные шутки могут вызвать не самые приятные эмоции.

**Зрительный контакт** может быть использован для наблюдения за аудиторией и управления вниманием. Если в глазах слушателей видно недоумение или равнодушие, то можно попытаться объяснить свою мысль поподробнее или попробовать привлечь внимание другими способами. Если оратор старается избегать зрительного контакта, то это может стать стимулом для игнорирования выступления аудиторией.

Иногда можно **обратиться к отдельному слушателю**. Такой прием действует не только на данного человека, но и на всю аудиторию. Это также неплохой способ усилить контакт со слушателями.

Бывают моменты, когда внимание аудитории ослабевает. В таких случаях следует снова воспользоваться приемами захвата внимания. Оратор может изменить звучание голоса: темп, громкость, интонацию речи. Для этой цели можно также сделать небольшую паузу. Хорошим способом является **переключение внимания.** Оно происходит, когда завершается одна тема и начинается другая.

1.4 Заключение

Заключение является важным пунктом ораторской речи, так как по «закону края» эта часть лучше всего запоминается аудиторией. Поэтому ораторы используют ее для повторения главной идеи выступления и, при необходимости, побуждения к действиям.

Выступление лучше закончить немного раньше, чем превысить лимит времени. Если речь подходит к концу и в аудитории чувствуется усталость, то лучше не пробовать опять захватывать внимание, а просто завершить свой рассказ. Окончание речи, должно сопровождаться заключительными фразами: «итак», «в заключение скажу» и т.п.

В зависимости от типа выступления, заключение может иметь разный смысл. Информационные речи заканчиваются **кратким повторением сказанного**. Агитационные речи имеют цель побудить к какому-либо действию, поэтому в конце стоит еще раз повторить основную идею выступления – то, в чем оратор пытался убедить слушателей. Такое окончание должно быть кратким и выразительным, чтобы оно хорошо запоминалось и побуждало к действиям.

Хорошей практикой является подготовка нескольких концовок. Реакцию аудитории довольно сложно предсказать, поэтому нужно быть готовым к разным ситуациям. Однако, все заключения должны иметь связь с выступлением, подчеркивать контакт оратора с аудиторией, быть естественными и оптимистичными. Не стоит оправдываться или извиняться перед слушателями, даже если вы чувствуете, что выступление было не очень хорошим. Лучше пожелать хорошего настроения и «уйти на хорошей ноте».

1.4.1 Ответы на вопросы

После выступления нередко у слушателей возникают вопросы, на которые необходимо ответить. Услышав вопрос, не спешите с ответом. Не следует сразу выдавать всю информацию, которую вы знаете, так как это может сильно затянуться. Ответ должен быть четким и кратким.

Для начала следует определить вид вопроса. Это может быть **уточняющий вопрос**, в котором слушатель хочет сопоставить имеющиеся знания с новыми**. Разъяснительные вопросы** из-за неточности изложения или непонятливости слушателя. **Дополнительные вопросы** появляются, если у слушателя появился интерес к проблеме. **Полемические вопросы** призваны показать несогласие с позицией оратора. Наконец, под видом вопроса может высказываться собственное мнение. Уточняющий вопрос не вызовет затруднений. На разъяснительный вопрос следует отвечать терпеливо и доходчиво. В случае дополнительного вопроса следует подсказать место, где можно найти дополнительную информацию. Полемический вопрос может сильно затянуться, поэтому отвечать на него следует умело. По возможности оратор должен ответить на него после выступления в свободной обстановке. Если слушатель высказал мнение под видом вопроса, то можно просто поблагодарить его за другую позицию.

Иногда вопрос задается некорректно. В таком случае следует переформулировать его и повторить в слух, чтобы убедиться, что вы правильно его поняли. Если вопрос задан слишком тихо, то оратор должен повторить его вслух, чтобы остальной аудитории тоже было слышно.

Заключение

Таким образом, структура ораторской речи является довольно сложным предметом для изучения, так как имеет большую вариативность, но некоторые положения остаются общими для всех выступлений.

Я считаю, что, помимо базовой структуры со вступлением, основной частью и заключением, в речи необходимо учитывать множество других факторов. Каждая речь – это уникальное произведение искусства и в нем неизменно будут появляться отличительные особенности, в том числе и структурные. Опытным ораторам всегда приходится применять креативность, потому что каждая тема требует собственного подхода. Структура всегда будет видоизменяться мелкими вкраплениями различных приемов, таких как, например, удержание внимания.

Итак, ораторское выступление должно быть логично построено, без нарушения этических норм речевого поведения. Использование выразительных средств и психологических приемов украшает речь, усиливает ее воздействие на аудиторию. Вся информация должна быть тщательно подобрана и расставлена с учетом базовой структуры.

Список литературы

* Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение: Учеб. пособие. – 2-е изд., исправл. – Мн.: Новое знание, 2001. – 328 с.
* Голованова И.И. Методика публичного выступления: Учебное пособие. – Казань: Центр инновационных технологий, 2009. – 99 с.
* Эшли Мак. Искусство и наука оригинальной риторики. 2013. – 101 с. (Ashley Mack. The art & science of original oratory. 2013. – 101 sheets)
* Лешутина Ирина. Риторика. Искусство публичного выступления [Электронный ресурс]. – URL: <https://psy.wikireading.ru/95143>
* Зубкова А.С. Русский язык и культура речи [Электронный ресурс]. – Url: <http://www.plam.ru/azikoved/russkii_jazyk_i_kultura_rechi_shpargalka/p27.php>