

Ю.А. Антонова

ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ: ПАН ИЛИ ПРОПАЛ

Есть люди, которых слушать *невозможно*, есть люди, которых слушать *можно*, а еще есть люди, которых *невозможно не слушать*. Умение публично выступать сегодня является обязательным условием на пути к успеху. Защита реферата, выступление на конференции, представление проекта коллегам – все это требует умения доказывать собственную точку зрения, достойно держаться перед большой аудиторией. Практика показывает, что далеко не каждый из нас способен побороть страх публичного выступления (причем речь идет не только об учениках и студентах, но и о педагогах). В данной публикации мы хотели бы поделиться некоторыми советами, которые, на наш взгляд, помогают снять страх и сделать выступление интересным, ярким, запоминающимся.

Для начала обратимся к схеме публичного выступления (ПВ). Мы предлагаем метафорически осмыслить структуру ПВ и хотим доказать, что построение ПВ похоже на строительство дома (на наш взгляд, более целесообразно поэтапно на доске рисовать дом, а не представлять целый рисунок сразу, тогда у учеников закрепится в сознании логика развертывания ПВ; к сожалению, жанр статьи не дает нам такой возможности).

Схема публичного выступления



Прежде чем строить дом, нужно произвести «разведку местности» – изучить ту территорию, где будет стоять дом, выбрать стройматериалы. Еще до выступления вам необходимо **подготовиться к**

Юлия Анатольевна Антонова – кандидат филологических наук, доцент кафедры риторики и межкультурной коммуникации Уральского государственного педагогического университета (г. Екатеринбург).

встрече с аудиторией: по возможности побывать в том помещении, где будет проходить ваше ПВ, изучить его акустические характеристики, посмотреть достаточно ли света, есть ли необходимое вам оборудование. Постарайтесь узнать у организаторов мероприятия, что представляет собой зрительская аудитория, перед которой вы будете выступать (ее пол, возраст, социальное положение, интересы, осведомленность в данном вопросе) – именно эти характеристики будут определять характер, стиль, контент вашего выступления. Морально настройтесь на успех, воспринимайте будущее выступление как шанс показать себя, возможность проверить собственные мысли. Подберите соответствующую одежду (вы должны даже на уровне невербалики быть «своим», совпадать с аудиторией). Непосредственно перед выступлением вне аудитории сделайте небольшую артикуляционную гимнастику, выжгите адреналин в крови, заставляющий ваши руки трястись, щеки гореть, ладони потеть, выполнив несложные физические упражнения. Не советуем пить валериану, она тормозит мозговую деятельность, а вам сегодня необходимо быть остроумным, быстро реагировать на вопросы слушателей, лучше съешьте дольку шоколадки (гормон удовольствия поможет вам расслабиться). Составьте план выступления – но не записывайте весь текст, иначе соблазн уйти в чтение будет слишком велик, а речь, письменная, согласится, очень отличается от устной. Если текст читать, аудитория очень быстро утратит к вам интерес, потому что теряет зрительный контакт с вами, и к тому же интонационный рисунок читаемого текста не так разнообразен. План можно записать на небольших карточках, вспомните, например, Андрея Малахова, ведущего «Пусть говорят» – карточки удобно держать в руках, перелистывать, они представительливо смотрятся.

Строительство дома начинается с фундамента (и это могут подтвердить даже дети), если у дома нет фундамента, то очень скоро он разрушится, тоже самое можно сказать и о ПВ. Необходимо помнить, что ПВ начинается со **вступления**, его цель – настроить, подготовить слушателей к рассуждению о предмете речи, установить контакт. Психологи, изучающие общение, утверждают, что идеальное ПВ должно длиться около 7 минут (далее внимание слушателей рассеивается), вступление должно занимать около 20% общего времени. Нельзя ворваться в аудиторию и сразу же навязывать слушателям свою точку зрения на проблему. Это будет воспри-

нято как гром среди ясного неба. Именно поэтому мы настаиваем на том, чтобы оратор после того, как его объявят, должен спокойно подойти к трибуне (к тому моменту все листы конспекта уже должны быть аккуратно собраны, выступающий не должен суетиться) и примерно в течение 20 секунд «подготовить» место для ПВ (проверить проектор, достать конспект, подготовить доску и т. д.) – на самом деле все давно уже готово, вы просто даете аудитории возможность порассматривать вас, привыкнуть к вам, оценить. Если вы уже не первый раз выступаете перед этой аудиторией, то еще до «здравствуйте» спросите первые ряды о том, «не душно ли», «достаточно ли света» – позаботьтесь об аудитории, и она обязательно это оценит. По истечении 20 секунд займите центральное место перед аудиторией (на наш взгляд, выступать, находясь за трибуной, стоит только в том случае, если вы очень сильно боитесь и вам надо зафиксировать руки; трибуна мешает оратору свободно жестикулировать и скрывает от зрителей часть вашего тела, а ведь оно тоже «разговаривает» с аудиторией). Улыбнитесь (зафиксируйте улыбку – при улыбке голос звучит мягче), расправьте плечи, направьте взгляд на аудиторию (попытайтесь заглянуть в глаза каждому, но не смотрите «над аудиторией») и уверенно, чуть громче обычного (это придаст вам уверенности), произнесите: «Доброе утро!» (мы верим, что «доброе утро» с точки зрения прагматической лингвистики намного эффективнее, чем обычное «здравствуйте») – **поприветствуйте** слушателей. Здесь же на самом начальном этапе ПВ вы можете подарить аудитории «авансовый комплимент»: сказать о том, что очень ждали встречи с ней, готовились и сейчас испытываете приятное волнение. Но этот комплимент должен звучать искренне, не превращаться в лесть. Ни в коем случае не говорите слушателям, что плохо подготовились или не уверены в собственной правоте – это коммуникативное самоубийство. Не извиняйтесь ни в начале, ни в конце своего выступления за то, что «отнимаете время аудитории» – иначе она так и будет воспринимать ваше выступление.

Если вы первый раз встречаетесь с аудиторией, вам необходимо **познакомиться** с ней, представиться. В русской культуре (в отличие от Европы) не принято перечислять в самом начале ПВ собственные достижения, нахваливать себя, это расценивается аудиторией как самолюбование. Вы сможете рассказать об успехах, но позже, вплетая их в примеры, иллюстрирующие то или иное положение, публика еще узнает, почему именно вас пригласили в качестве гостя – вы действительно достойны того, чтобы поделиться мыслями и опытом с аудиторией, но это будет потом. Назовите свое имя, отчество, фамилию, можете озвучить звание или должность, если это на ваш взгляд важно в данный момент.

Напомним, что публичное выступление это, по сути, акт коммуникации и поэтому надо помнить о некоторых составляющих процесса общения. У ПВ должна быть цель, идеально, если цели говорящего и аудитории совпадают (слушатели пришли на лекцию добровольно, они замотивированы). Поэтому оратор, прежде чем начинать рассуждать о предмете

речи, должен **узнать цель аудитории** (установить диалог со слушателями, задать вопросы о том, чего они ждут от вашей встречи) и **озвучить свою цель**. Необходимо еще до выступления решить, что именно вы хотите дать или получить от аудитории (какова ваша цель: информационная, предметная, фактическая). Целеполагание – важный этап ПВ.

На этом же этапе можно **объявить основной тезис**. Помните, что тезис должен быть действительно кратким, доступным аудитории и удобным для доказательства. Именно тезис будет тем мостиком, который позволит вам перейти от вступления к основной части ПВ.

Основная часть занимает около 60 % выступления и представляет собой доказательство тезиса. Необходимо помнить совет лучших ораторов, которые говорят о том, что для достижения оптимального эффекта нужно использовать не менее трех аргументов (так же и дом выкладывается из кирпичей), а аргументы, как известно, бывают эмоциональными и рациональными. На наш взгляд, аудитория скорее принимает вашу точку зрения, если вы иллюстрируете то или иное положение не только классическим примером, но и личным. Апелляция к личному опыту позволяет сделать выступление «интимным» – теперь аудитория знает вашу тайну. Если пример эмоционально окрашен и нашел отклик аудитории, то именно по аргументу потом, уже после ПВ, слушатели способны легко восстановить положение, доказываемое вами.

Чтобы аудитория внимательно слушала вас на протяжении всего выступления, необходимо помнить о **некоторых правилах**. Первое: диалогичность ПВ. Диалог с аудиторией нужно устанавливать при помощи вопросов, обращенных к слушателям (причем вы сами можете отвечать на эти вопросы), диалог рождается и за счет зрительного контакта (подарите минимум двухсекундный взгляд *каждому* слушателю), давайте аудитории возможность проиллюстрировать вашу мысль ее примером. Второе правило: умеренная эмоциональность. Внимательно следите за интонацией (от перевозбуждения некоторые ораторы, сами того не замечая, начинают кричать), за жестикуляцией (часто выступающие очень активно машут руками, вспомните передачу Валдиса Пельша «Семь нот» – сколько пародий на ведущего тогда было). Третье правило: работа с пространством. Не стойте на одном месте, переходите с одного места на другое, но не переусердствуйте. Помните также о личном пространстве слушателей – не вторгайтесь в него, не смущайте аудиторию (не ходите между рядами, не подсаживайтесь к слушателям, не опирайтесь руками на первую парту). Постарайтесь еще до начала выступления убрать движущиеся предметы, которые будут находиться за вашей спиной (часы, аквариум, мобили) – как бы интересно вы ни рассказывали, внимание аудитории периодически будет переключаться на раздражитель – то есть на движущийся предмет. Именно поэтому же нежелательно, чтобы за спиной выступающего или на уровне с ним располагалась дверь – если у вас есть возможность выбрать помещение, то позаботьтесь об этой стороне коммуника-

ции. Четвертое: «будьте проще и люди к вам потянутся». Старайтесь использовать меньше терминов и заимствованных слов, улыбайтесь – улыбка обладает исключительным свойством располагать людей к общению (вы убедитесь в том, как легко вам самим будет говорить с аудиторией, принцип зеркальности еще никто не отменял: улыбаетесь вы – улыбаются вам). Шутите. Только по теме и в тот момент, когда чувствуете, что аудитория немного устала (особенно, если ваше выступление должно быть около 40 минут и более, если вы десятым выступаете на конференции и т.д.). Но все должно быть в меру, по этому поводу вспоминаются слова одного умного человека: «Я люблю пошутить, но не люблю, когда дело превращается в шутку». Пятое: чувствовать аудиторию. Говорят, первичное напряжение аудитории снимается после первой удачной шутки оратора. Мне этот совет помогает, попробуйте и вы. Внимательно наблюдайте за слушателями: массово начали зевать, поглядывать на часы, значит, необходимо поменять вид деятельности, проветрить помещение, привести интересный, захватывающий пример, то есть удивить, а иногда – просто отпустить аудиторию на перерыв.

Самой распространенной ошибкой среди начинающих ораторов является неподготовленное **заключение**. Напомним, что выступающий часто ограничен во времени (например, рамки школьного урока, регламент конференции и т.д.), поэтому он смотрит на часы, а если часов нет, модератор мероприятия сам нескромно дает понять, что пора заканчивать, и вот тогда большинство ораторов и совершает следующую ошибку: чтобы удовлетворить намеки модератора, говорящий резко «перескакивает» к выводу и заканчивает выступление фразой, смысл которой можно свести к следующему: «У меня собственно всё». Чтобы избежать такого финала необходимо предпринять следующие шаги: во-первых, заранее, дома *вслух* проговорить все то, что вы хотите рассказать аудитории, во-вторых, в зале разместить помощника, так называемую «кукушку», который вовремя даст вам знать, что пора переходить к заключению. Грамотное заключение должно логично вытекать из основной части. Возвращаясь к нашей метафоре, заметим, что заключение также

необходимо ПВ, как дому крыша, она защищает дом, благодаря ей дом выглядит гармонично. Заключение должно составлять приблизительно 20% от всего выступления. В нем обязательно должен прозвучать **вывод**, который равен тезису или антитезису, если вы использовали принцип доказательств «от противного». Также мы считаем, что заключение обязательно должно включать **благодарность или комплимент аудитории** (это труба нашего домика): скажите слушателям о том, как интересно вам сегодня было с ними, как они помогли вам своими умными вопросами и ответами. Эмоциональное «поглаживание» аудитории («умница», «молодец», «вы абсолютно правы») помогает вам настроить слушателей на беседу. Всегда хочется возобновить разговор с человеком, который уважает своего собеседника, ценит, дарит комплимент, так и аудитория с удовольствием возвращается к оратору, который любит своих слушателей. Закончить ПВ можно цитатой, притчей, обращением к аудитории с пожеланием. Подчеркните, что сегодняшняя ваша встреча должна стать точкой отсчета нового времени – теперь слушатели стали идейно богаче, попросите их о том, чтобы на практике они сами проверили, закрепили то, к чему пришли вместе с вами сегодня.

Но давайте посмотрим на наш дом, ему чего-то явно не хватает. Да, конечно, ему не хватает окна. Вот таким окном в ПВ и является кульминация. Самая яркая точка в вашем ПВ. Как правило, она находится в основной части выступления, но мы не случайно, выбрали метафору окна. На наш взгляд, с кульминацией можно поэкспериментировать. Десерт всегда подают в конце приема, также и вы можете оставить самое «вкусненькое» на конец. Окно может располагаться на чердаке? Да! Точно также и кульминация может совпадать с последними фразами вашего выступления. И тогда в благодарность от аудитории вы стопроцентно получите аплодисменты. Таковы законы катарсиса. Поэтому выбор за вами – где прорубать окно. Но красивые аплодисменты не только оратору дают ощущение самоудовлетворения, аудитория, аплодируя, тоже заражается позитивом, и прощаясь с вами, как правило, мечтает уже о новой встрече...