

МИСТЕЦТВО ГОВОРИТИ

Підготовка вступу Вибір теми і врахування рівня слухачів

...Справжнім лектором і промовцем може бути лише той, хто оволодів цим умінням, хто, готуючи лекцію, думає про слухачів і здатен відповідно до ситуації змінювати виклад матеріалу.

Готуючи промову, подумайте над такими питаннями:

Чого чекає слухач від мого виступу?

Які з проблем, що турбують слухачів, я можу допомогти розв'язати?

Що знають слухачі про тему виступу?

Який загальний рівень їхніх знань?

Що я повинен висвітлити детально?

Про що досить сказати лише в загальних рисах?

Яких спеціальних висловів і термінів слухачі можуть не зрозуміти?

Які дані треба підкріпити вдалим прикладом, порівнянням тощо?...

...Дуже важливо правильно сформулювати тему лекції. Запам'ятайте, що слухачі насамперед з назви судитимуть, чи цікава лекція і чи варто її слухати: назва в цьому разі відіграє роль принади. Тому постарайтеся придумати вдалу назву, не шкодуйте часу для цього.

Уявіть собі, наприклад, що ви маєте розповісти у вищому навчальному закладі про методи Навчання. Назва лекції «Методика навчання» буде для студентів менш привабливою, ніж, скажімо, «Як раціонально вчитися»...

Чи добре ви усвідомлюєте мету свого виступу?

Починаючи підготовку до виступу, треба насамперед з'ясувати мету, якої ми хочемо досягти, наприклад:

- поінформувати слухачів;
- переконати слухачів;
- спонукати слухачів;
- розважити слухачів.

Мету виступу треба мати завжди на увазі під час підготовки й виголошення промови — це впливає на її обсяг, упорядкування, спосіб виголошення та аргументацію.

Найважче спонукати слухачів до дії. У цьому разі на них слід вплинути психологічно, переконати їх, що вони повинні зробити саме так, як ви їм рекомендуєте.

Якщо ви хочете спонукати слухачів до дії, то подумайте, чи зможуть вони зробити те, до чого ви їх закликаєте, відразу ж після промови — інакше їх намір поступово згасне...

Основа виступу

...Ніколи не стане добрим промовцем той, хто виходить на трибуну, не підготувавши перед тим основи свого виступу. В дрібницях можна покластися на досвід, ситуаційні впливи і стимули з боку слухачів, але основну частину виступу імпровізувати не можна. Промовець має чітко уявляти собі, що треба сказати у вступі, що в головній частині, а що наприкінці свого виступу. Людина, яка починає промову, не продумавши її структури, нагадує корабель, який виходить у море без стерна...

Варто згадати і про розподіл часу на окремі частини виступу. Психологи рекомендують приблизно 10—12 відсотків загального часу присвячувати вступові, 4—5 відсотків — закінченню, а решту часу — головній частині...

Початок, головна частина й закінчення виступу

Початок виступу

Початок виступу має для промовця найважливіше значення, бо від нього багато що залежить, наприклад:

- чи подолає промовець хвилювання, заспокоїться й набуде впевненості;
- чи зуміє встановити контакт зі слухачами;
- чи зацікавить слухачів і чи приверне їхню увагу;
- чи зуміє стисло викласти тему виступу й пояснити розподіл його на окремі питання.

Для недосвідченого промовця початок виступу — це ніби стрибок у крижану воду. Перед ним відразу ж постає багато завдань. Він опиняється перед широким загалом, під поглядами присутніх. Треба витримати ці погляди. Не можна показати свого хвилювання, страху. Промовця представляють, і йому необхідно якимось реагувати на те, що про нього говорять. Треба прибрати зручну позу, подолати внутрішнє напруження, кілька разів удихнути повітря і лише після цього почати повільно й спокійно говорити.

Отже, початок виступу ставить перед промовцем найвищі вимоги. Крім усього сказаного, останній уже під час вступу повинен перебороти неспокій, напруження і хвилювання. Якщо

промовець дотримується викладених тут рекомендацій (коротка пауза перед тим, як говорити, глибоке дихання, повільне мовлення, спокійні й упевнені погляди на присутніх), то протягом перших хвилин своєї промови він урівноважиться, заспокоїться і справить на слухачів приємне враження.

Пам'ятайте, що вступ стосується слухачів, тоді як закінчення — суті проблеми, викладеної у виступі. Ваш виступ не матиме успіху, якщо ви не завоюєте симпатії слухачів. А це має статися якнайраніше: якщо можна, то вже під час вступу...

Починайте з того, що близьке слухачам, пов'язане з їхнім місцем проживання, роботою тощо. Ще оратори давнього Риму рекомендували вже у вступі привертати увагу слухачів приємними для них речами.

Вступ не повинен бути надто серйозним, надто сухим, надто довгим. Чим більше думає промовець про слухачів, готуючись до виступу, тим кращий початок він зробить.

І, нарешті, мета вступу полягає ще й у тому, щоб стисло пояснити зміст завдання промови і частково зазначити питання, на яких автор збирається спинитися...

Яких помилок припускаються промовці під час підготовки вступу? Складаючи вступ, роблять його або довгим, або нудним, або те й друге разом. Не вміють докладно пояснити, про що йтиметься, вна

слідок чого слухачі орієнтуються на зовсім не те, що вони почують від промовця. Нічого дивного, що після виступу всі розходяться розчаровані. Ще одна помилка полягає в тому, що інколи промовець починає з досить цікавого випадку, який, проте, не має жодного стосунку до суті справи. Найгірша ситуація виникає тоді, коли впродовж усього виступу промовець так і не зуміє привернути уваги слухачів.

Підготовка головної частини

...Найцікавішою формою викладу в популярній лекції є розповідь про певні події, учасниками яких були певні люди. Чому дієвість впливу розповіді набагато вища порівняно з іншими формами? Тому, що кожній людині цікавіше те, що перебуває в русі, те, що відбувається з живими істотами, насамперед із людьми.

Нерухоме й неживе слухачів менше цікавить. Тому описи неживих предметів, і навіть живих істот, зокрема деталей їхнього зовнішнього вигляду, не привертають уваги слухачів, якщо ці описи не пов'язані з рухом, тобто з дією. Зверніть увагу, як реагують слухачі на такі слова промовця: «А зараз я розповім вам про подію, що сталася...» Аудиторія відразу замирає й спрямовує свої погляди на промовця.

Пересвідчитися в цьому ви можете на собі, читаючи гостросюжетну книжку, скажімо детектив. Які частини ви іноді пропускаєте? Описи країни, місцевості й середовища чи зображення дій та виклади розмов у формі діалогу? Звичайно ж, перше — описи. Натомість дії й розмови не минають вашої уваги.

Уявіть собі, що ви слухаєте лекцію, на якій лектор-науковець наводить результати, одержані ним під час дослідження сновидінь. Лектор говорить: «Численні експерименти показали, що тваринам сняться сни так само, як і людям». І хоча це повідомлення має дещо сенсаційний характер і змусить вас замислитися, воно все ж не подіє на вас так сильно, як повний опис експерименту:

«Для того щоб встановити, чи бачать тварини сни, кілька піддослідних мавп помістили в темну кімнату і посадили перед екраном, на якому через певні проміжки часу з'являлися різні зображення. Відразу ж після виникнення зображення на мавпу діяли електричним струмом. Коли тварина хапалася за жердину, що була закріплена перед нею, і трусилася її, дію струмом припиняли. Мавпи швидко виявили цю закономірність і щоразу, коли на екрані з'являлося зображення, кидалися грясти жердину, таким чином уникаючи удару.

Коли навички трясати жердину при виникненні зображення закріпилися, демонстрацію зображень припинили. І ось мавпи послули. Через деякий час і відбулось оте сенсаційне відкриття, яке вчені передбачали: тварини бачать сни так само, як і люди. Мавпи й уві сні трясали жердину,

коли перед ними, мов на екрані, з'являлося зображення. У такий спосіб було доведено, що під час сну мавпи бачать сновидіння».

Уявіть собі, наскільки ефективніше подіяла на слухачів розповідь про згаданий психологічний експеримент, у якій йшлося про дії живих істот, ніж просте повідомлення про те, що тварини бачать сни так само, як і люди. Не забувайте про це, готуючись до виступу, і намагайтеся пожвавити сухі твердження й описи колоритною розповіддю про якісь цікаві події. Ви переконаєтеся, що розповідь зацікавить слухачів набагато більше.

Про певні пригоди у виступі слід розповідати стисло. Всі зайві подробиці краще вилучити. Спробуйте подати цікаву ситуацію зі швидким розвитком подій. Опустіть усе, що може уповільнити темп розвитку пригоди, і швидко наближайтеся до її кінця. Про методику викладу пригоди детальніше ми говорили в першій половині книжки...

Закінчення виступу

Закінчення виступу, як правило, складається з двох частин:

- узагальнення головних думок;
- обов'язкове підбиття підсумків, наголошення на поставлених цілях, заклик до виконання певних дій (залежно від характеру виступу).

Навіть досвідчені промовці часом припускаються помилок, закінчуючи загалом кваліфікований виступ невдало, і тим знижують його ефективність. Вони або говорять так довго, що слухачам, як то кажуть, аж терпець уривається, або будують виступ так, що кульмінація настає далеко до його закінчення, або забувають виділити головні думки й підбити підсумки...

Про наближення закінчення виступу слухачів треба повідомити. Це дещо загострить їхню увагу — вони захочуть послухати узагальнення й підсумки промови. Після цього, зрозуміло, промову треба справді закінчити протягом 2 — 3 хвилин.

Ніколи не закінчуйте свого виступу словами: «Оце і все, що я вам хотів сказати». Це неправильно. Не забувайте: закінчення вирішує, що саме слухачі запам'ятають, що вони візьмуть для себе з вашого виступу.

А оскільки закінчення має таке важливе значення, то прикінцеві речення треба підготувати й записати заздалегідь так само, як і початкові. Подумайте над ними в спокійній обстановці, постарайтеся сформулювати їх виразніше й переконливіше. Зробити це без попередньої підготовки, коли ви стоїте перед аудиторією, набагато важче, а то й узагалі неможливо. Звичайно, ви не повинні читати записані речення. Вивчіть їх перед виступом напам'ять.

(Томан Іржі. Мистецтво говорити. — К.: Політвидав України, 1986. - С. 211-226.)