

Лекция 2.1 Образ оратора



Образ ратора/оратора/ говорящего/ пишущего

**Образ ратора - совокупность
индивидуальных внешних и внутренних
характеристик говорящего или пишущего.**

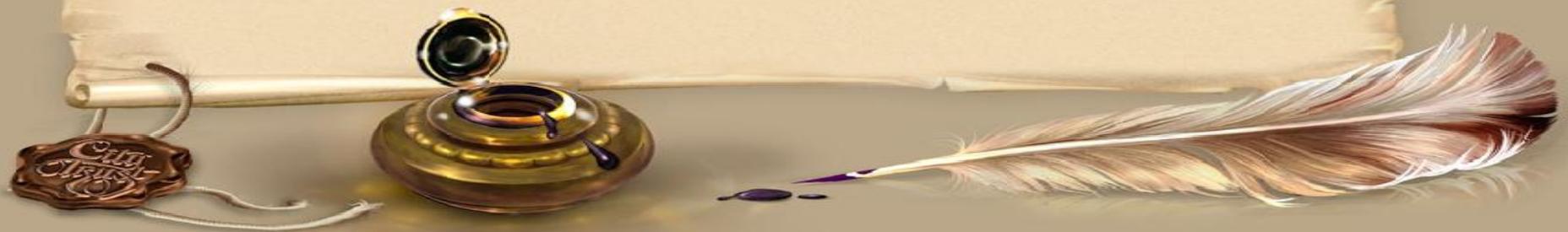
**Всякий человек создает определенный
образ ратора, предлагая себя как
участника общения.**

Образ оратора – это сложный психологический феномен, представляющий собой совокупность внешних и внутренних (душевных, интеллектуальных, нравственных) качеств человека.

Об ораторе судят прежде всего по его речи. Соотношение речи и личности обозначил еще древнегреческий философ:

*«Заговори,
чтоб я тебя увидел»*

Сократ



- «Оратор» происходит от латинского слова *orare* и переводится как «говорить».
- Речь оратора должна воздействовать на аудиторию, быть внушительной и убедительной.

Образ оратора

У каждого оратора должны быть не только индивидуальные внешние данные, но и неповторимый ораторский стиль - форма и способ изложения материала.

Оратор отличается от актера прежде всего тем, что актер может играть каждый день разные роли, а оратор должен всегда оставаться самим собой, по его образу судят о содержании речи. Образ оратора индивидуален.



КВИНТИЛИАН – АВТОР РИТОРИЧЕСКИХ НАСТАВЛЕНИЙ

МАРК ФАБИЙ КВИНТИЛИАН (ОК. 36—96 ГГ. ДО Н. Э.),
ЗНАМЕНИТЫЙ РИТОР, АДВОКАТ, АВТОР
ПРОСТРАННОГО СОЧИНЕНИЯ «ОБРАЗОВАНИЕ ОРАТОРА».



«ПУСТЬ КРАСНОРЕЧИЕ БУДЕТ
ВЕЛИКОЛЕПНО БЕЗ ИЗЛИШЕСТВ,
ВОЗВЫШЕННО БЕЗ РИСКА...,
БОГАТО БЕЗ РОСКОШЕСТВА,
МИЛО БЕЗ РАЗВЯЗНОСТИ,
ВЕЛИЧАВО БЕЗ
НАПЫЩЕННОСТИ; ЗДЕСЬ, КАК И
ВО ВСЕМ, ВЕРНЕЙШИЙ ПУТЬ —
СРЕДНИЙ, А ВСЕ КРАЙНОСТИ —
ОШИБКИ»



Качества оратора.

1. Чувство уверенности в правильности предъявляемой позиции.



- 2. Дружелюбие.



3. Искренность.



Внешний облик и манера поведения оратора.

Даниэль Уэбстер, о котором говорили, что «никто не обладает таким величественным видом, как Уэбстер», был. поборником безукоризненной внешности. Ему и в голову не пришло бы появиться перед аудиторией не застегнутым на все пуговицы. В наше время требования не так строги.

1. КАК ТОЛЬКО ПРЕДОСТАВЯТ СЛОВО...

Не суетитесь. Спокойно направляйтесь к избранному месту. Не перебирайте на ходу ваши заметки, не застегивайте пиджак или жакет, не приводите в порядок прическу, не поправляйте галстук. Обо всем этом надо думать заранее. С другой стороны, не начинайте речь, пока не займете удобное и устойчивое положение. Примите нужную позу сразу, сделав последний шаг. Не смотрите вниз на ноги или руки и тем более не смотрите сразу в записи. Как только займете свое место, обратитесь к президиуму и затем к слушателям.

2. ВЫРАЖЕНИЕ ЛИЦА

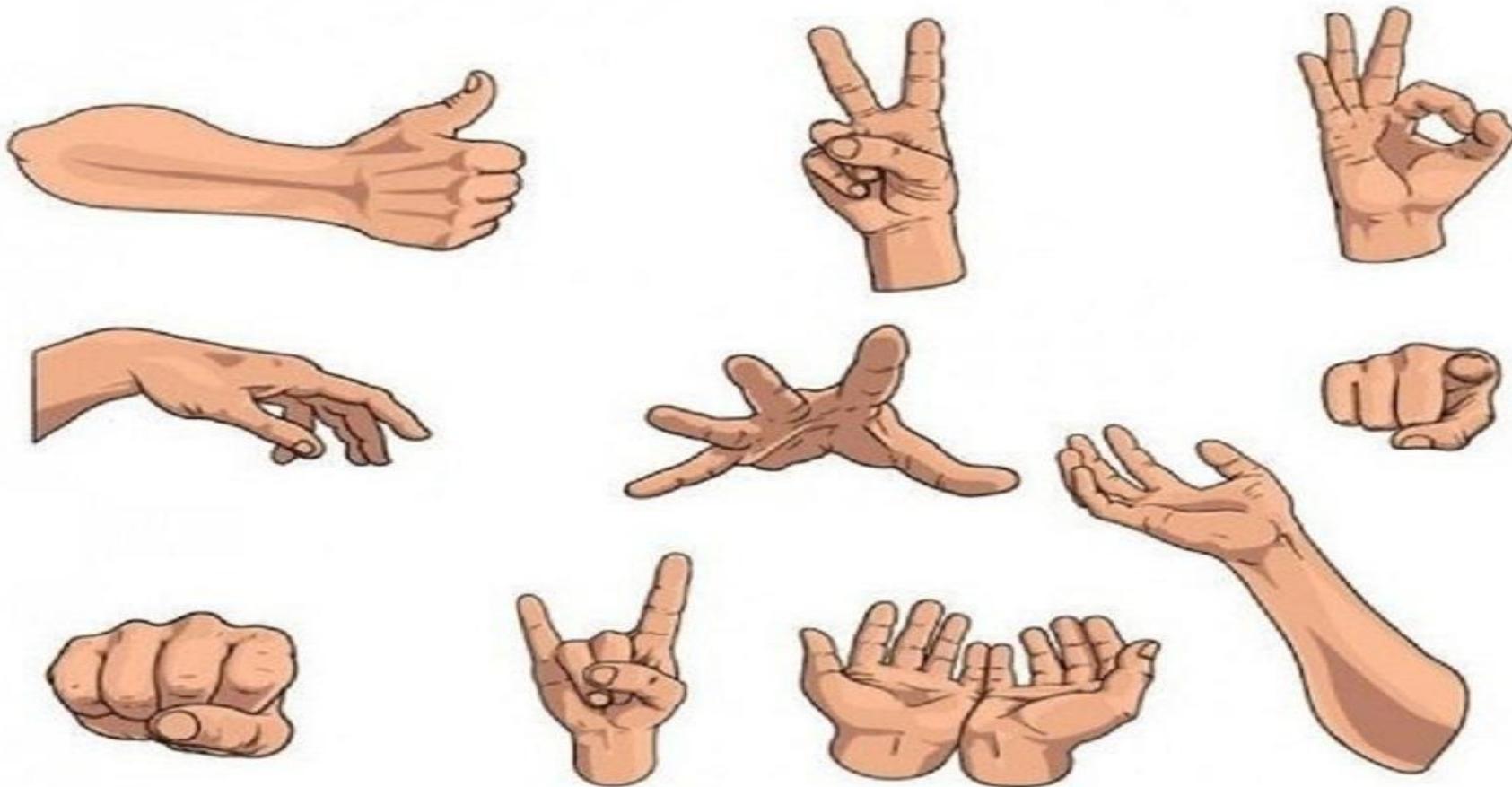
- Но дело не в технических приемах, имеющих целью наладить связь с аудиторией. Факт почти необъяснимый, но если вы действительно обращаетесь к людям, они это чувствуют. Если вы смотрите на них и все ваше существо воодушевлено поставленной целью, слушатели будут сознавать, что речь обращена именно к ним, и чувствовать вашу целеустремленность как свою собственную. Речь—действительное общение только тогда, когда в сознании оратора сам он, слушатели и слово сольются в нераздельном единстве.

3. ПОЗА.

- Ноги расставлены на пять-шесть дюймов в зависимости от роста; носки слегка раздвинуты; одна нога выставлена чуть вперед; упор неодинаков на обе ноги и по крайней мере в наиболее выразительных местах речи делается более на носок, чем на пятку: колени гибки и податливы: в плечах и руках нет напряжения; руки не притиснуты плотно к грудной клетке; голова и шея несколько выдвинуты вперед по отношению к грудной клетке; грудь выставлена, живот подтянут, но не настолько, чтобы это мешало свободе дыхания.

4. ЖЕСТЫ.

- При жестикуляции пользуйтесь следующими правилами:



а) Жесты должны быть произвольны. Прибегайте к жесту по мере ощущения потребности в нем. Не подавляйте импульса наполовину. Если начали поднимать руки, но не дали им свободного движения вверх, то получится что-то вроде жеста, которым распугивают кур: кш-кш. Такая жестикация довольно обычна у новичков.

- б) Жестикация не должна быть непрерывной. Не жестикулируйте руками на протяжении всей речи. Не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестом.

- в) Управляйте жестами. Не старайтесь походить на ветряную мельницу, придержите силы в запасе; помните, что жестикуляция — элемент равновесия всей позы. Никогда жест не должен отставать от подкрепляемого им слова.
- г) Вносите разнообразие в жестикуляцию. Не пользуйтесь без разбора одним и тем же жестом во всех случаях, когда нужно придать словам выразительность.
- д) Жесты должны отвечать своему назначению. Их количество и интенсивность должны соответствовать характеру речи и аудитории. Например, взрослые в противоположность детям предпочитают умеренную жестикуляцию.

5. СОДЕРЖАНИЕ РЕЧИ

- Важным показателем ораторского искусства является словарный запас, хранящийся в памяти человека, — тезаурус личности. Тезаурус с древнегреческого переводится как «сокровищница», и этот надежный сейф памяти организован удивительно целесообразно: информационные файлы памяти мобилизуются посредством ассоциаций, что облегчает и ускоряет поиск нужного слова.

- Важнейшую роль играют ясность и точность речи. Совсем непросто найти слова адекватно, точно отражающие мысль. У писателя, поэта есть время на эти «муки слова», у говорящего — нет. Аморфность, вялость мысли, убогий лексикон, низкая общая культура засоряют речь лишними, двусмысленными словами и выражениями. Послушайте внимательно, как отвечают на какой-либо вопрос телевизионного корреспондента наши политические лидеры и деятели культуры: «Э-э-э, видите ли...» Без этого обязательного «видите ли» или «знаете ли» не могут начинать говорить большинство деятелей культуры или артисты, претендующие на интеллигентность. Хороший совет современным «мастерам слова» давал античный римский учитель красноречия Квинтилиан: «Говори так, чтобы тебя нельзя было не понять».

- <http://imcluga.ru/sekrety-oratorskogo-masterstva/>

Ораторские типы

Типы ораторов

- Ораторы, для которых основное средство ораторского искусства — *логика рассуждений*.
- Ораторы, воздействующие на слушателей своей *эмоциональностью*.



Типы оратора

1. Рационально - логический.
2. Эмоционально - интуитивный.
3. Философский.
4. Лирический (художественно-образный).

Риторическая классификация

1. Конструктивный оратор.



2. ДЕМАГОГ.



3. ПОПУЛИСТ.



4 закона современной риторики

- 1. Закон гармонического диалога оратора и слушателей.
- 2. Закон ориентации адресата в структуре речи. Важно не только дать слушателям тему речи и ее план (последний соблюдается далеко не во всех речевых жанрах), но и периодически давать им понять, в каком месте речевого маршрута находятся в данный момент оратор и слушатели. Важно также выделить структурные части выступления особыми фразами, интонацией и жестами, дабы адресат мог точно рассчитать расход своих сил на оставшуюся часть речи.

3. Закон эмоциональности речи. Эмоциональная окраска во многих (хотя и не во всех) видах устных выступлений весьма желательна, а в некоторых – просто необходима. Эмоции часто являются кратчайшим путем к сердцу слушателей .



4. Закон удовольствия.



Законы современной общей риторики:

1. Закон гармонизирующего диалога

Эффективное общение возможно только при диалогическом взаимодействии участников речевой ситуации.

2. Закон продвижения и ориентации адресата

Слушатель должен быть ориентирован в речевом пространстве и осведомлен о цели речевого взаимодействия.

3. Закон эмоциональности

Говорящий не только мыслит, но и чувствует, эмоционально переживает то, о чем говорит.

4. Закон удовольствия

Речь эффективна только тогда, когда доставляет слушателю удовольствие.

КОНТАКТОРАТОРА С АУДИТОРИЕЙ

ФАКТОРЫ ДОВЕРИЯ

обаяние

артистизм

уверенность

дружелюбие

искренность

объективность

заинтересованность
предметом речи

ОПЕРАТИВНЫЕ СРЕДСТВА ПОДДЕРЖАНИЯ КОНТАКТА

периодическая смена
содержания и формы
изложения материала

изменение темпа речи,
силы голоса и интонации

демонстративная пауза или
откашливание

деление речи на 5-7-
минутные отрезки –
смысловые кванты

закон края – расположе-
ние наиболее важного
материала в начале и в
конце смыслового блока

развитие аргументации не
вширь, а вглубь при
обострении полемики и
возрастании
принципиальности темы
спора

ПАРАМЕТРЫ АНАЛИЗА АУДИТОРИИ

социальный состав с
выделением ключевых
групп

число слушателей и их
расположение в
помещении

распределение слушателей
по полу и возрасту

интересы адресата и
запретные темы

причина сбора людей и их
дальнейшие намерения

интересы друзей и
противников адресата

речевые ожидания адресата

ближайшая и отдаленная
реакция слушателей

взаимодействие с другими
ораторами

готовность оратора к
поддержанию дальнейших
контактов со слушателями