

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Канапьянова Акерке Мейрамгазыкызы

студент, Международный Университет Астана, Казахстан, г. Астана

Жуматова Нуршат Жуматкызы

научный руководитель, старший преподаватель Международного университета Астана,
Казахстан, г. Астана

PSYCHOLOGICAL MECHANISMS OF EFFECTIVE PUBLIC SPEAKING

Akerke Kanapyanova

Student, Astana International University, Kazakhstan, Astana

Nurshat Zhumatova

Scientific supervisor, Senior Lecturer at Astana International University, Kazakhstan, Astana

Аннотация. В статье рассматривается важность публичного выступления, а также компоненты, которые оказывают воздействие на эффективность ораторского искусства, и их влияние на аудиторию. Описаны психологические механизмы публичного выступления и проведено эмпирическое исследование для выявления реакции публики.

Abstract. The article discusses the importance of public speaking, as well as the components that influence the effectiveness of oratory and their impact on the audience. The psychological mechanisms of public speaking are described and an empirical study is conducted to identify the reaction of the audience.

Ключевые слова: публичное выступление; ораторское искусство; риторика; логос, этос, пафос; психологические механизмы; взаимодействие с аудиторией; структура речи; харизма спикера; манера подачи; эмоциональная вовлеченность; жесты и мимика; доверие аудитории;

Keywords: public speaking; oratory; rhetoric; logos, ethos, pathos; psychological mechanisms; audience interaction; speech structure; speaker's charisma; delivery style; emotional engagement; gestures and facial expressions; audience trust.

Важность публичных выступлений на данный момент понятна каждому человеку, ведь они медленно, но уверенно входят в жизнь каждого, хотя и с отличиями от своего первоначального вида. Термин «публичное выступление» у многих ошибочно может ассоциироваться со сферой медиа и шоу-бизнеса, однако он намного ближе, чем кажется.

Изначально публичные выступления использовались больше в сфере политики и религии, где ораторы зазывали единомышленников своими красивыми и понятными народу речами. В современном мире ораторское искусство продолжает так же активно использоваться в политике, юридических заседаниях, академической работе и ежедневном быту. Влияние красноречия настолько обширно, что его начали изучать как науку уже в античные времена, назвав её *риторикой*.

Аристотель писал: «Риторика – искусство, соответствующее диалектике, так как обе они касаются таких предметов, знакомство с которыми может некоторым образом считаться общим достоянием всех и каждого и которые не относятся к области какой-либо отдельной науки. Вследствие этого все люди некоторым образом причастны к обоим искусствам, так как всем в известной мере приходится как разбирать, так и поддерживать какое-нибудь мнение, как оправдываться, так и обвинять. В этих случаях одни поступают случайно, другие действуют в соответствии со своими способностями, развитыми привычкой» [1, с. 156]. История появления публичных выступлений как отдельного вида деятельности остается недостаточно документированной, однако можно с уверенностью сказать, что на протяжении всей человеческой истории публичные выступления занимали важное место в жизни разных народов и сообществ. Во всех культурах были свои лидеры и руководители, которые использовали ораторские навыки для влияния на своих последователей, убеждения их и призывали на действия. Эти выступления стали важным инструментом для политических, религиозных и социальных изменений.

Что касается истории изучения ораторского искусства, то ее начало принято отсчитывать с Древних Афин, где была заложена основа теории публичных выступлений. Одними из первых, кто систематизировал знания о риторике и публичных выступлениях, были великие философы и теоретики — Аристотель и Квинтилиан. Аристотель выделил три основных компонента в публичном выступлении: логос (аргументация), этос (характер оратора) и пафос (влияние на эмоции аудитории). Аристотель также подчеркивал, что оратор должен быть не только умелым в использовании логики, но и обладать высокими моральными качествами [2, с. 256]. Квинтилиан, римский ритор (согласно оксфордскому словарю: в Древней Греции и Риме: оратор, а также учитель ораторской речи) [4] и педагог, сделал значительный вклад в развитие теории риторики. Его двенадцатитомный труд «Институции ораторства» стал основой для изучения риторики в Средневековье и Ренессансе. Он считал, что оратор должен быть прежде всего моральным человеком, утверждая, что «идеальный оратор — это хороший человек, говорящий хорошо» [3, с. 174]. Квинтилиан рассматривал риторику как инструмент для формирования благородных и моральных граждан, а не как средство манипуляции. Его подход к ораторскому мастерству был основан на идее, что успешное публичное выступление требует не только умения говорить, но и высокого морального и этического уровня оратора. Таким образом, ораторское искусство с его теоретическими основами, выработанными Аристотелем и Квинтилианом, стало не только важной частью публичной жизни, но и развивалось как самостоятельная область знаний, которая изучает психологические и риторические аспекты коммуникации. Эти теории, разработанные в Древней Греции и Риме, до сих пор оказывают влияние на современные исследования в области риторики, политики и масс-медиа. Уже тогда активно изучался вопрос способности создавать уместный и активный язык в любой ситуации или иначе говоря «*facilitas*» [7]. Также Аристотель писал: «Публичное выступление — складывается из трех элементов: из самого оратора, из предмета о котором он говорит и из лица, к которому он обращается; аудитория — конечная цель речи. Оратор должен адаптировать свое послание в зависимости от того, кто является его слушателем» [7].

Получается, что Аристотель уже на тот момент осознавал не только важность красноречивости, умения правильно доносить своё мнение, но также учитывал прямое влияние публики на успех выступления. Выступление перед публикой это и вправду большой и трудоёмкий процесс и даже если оратор будет полностью уверен в своих мыслях, к сожалению, неумение работать с аудиторией или страх перед публикой могут понести за собой негативные последствия. Многие на основе жизненного опыта понимают как вести себя перед слушателем и интуитивно могут показать даже выступления хорошего уровня, однако, не стоит ни в коем случае отрицать тот факт, что знания, обучение и тренировки в этой сфере никому не помешают.

Психологические механизмы эффективного публичного выступления.

Для работы с публикой из теории Аристотеля оратора понимает, что для начала нужно понять что из себя представляет публика. Согласно оксфордскому словарю: «Публика – это лица, находящиеся где-нибудь в качестве зрителей, слушателей, пассажиров и т. п., а также вообще — люди, общество» [4]. Конечно, перед любым выходом перед аудиторией надо быть готовым к тому, что публика бывает разная и нужно быть готовым к разным обстоятельствам, однако если у оратора есть возможность до своего выхода ознакомиться со своей аудиторией, то ею необходимо воспользоваться.

Таблица 1.

Виды публики

Вид публики	
1. По уровню осведомлённости	Информированная – аудитория уже знакома с темой и может осмысленную дискуссию
	Неосведомлённая – не имеет знаний о предмете обсуждения, нуждается в вводных объяснениях
2. По интересу	Заинтересованная – проявляет активный интерес к теме и ищет новые идеи.
	Равнодушная – относится к теме нейтрально и может не проявлять вовлечённости.
	Скептическая – настроена критически, может ставить под сомнение информацию.
3. По количеству	Массовая – большая и разнообразная аудитория, чаще всего не персонализированная.
	Групповая – небольшие группы людей с общими интересами и целями
4. По способу взаимодействия	Активная – участвует в обсуждении, задаёт вопросы, взаимодействует
	Пассивная – слушает или наблюдает, не вступая в контакт
5. По социальным и демографическим характеристикам	Дети – аудитория с особыми потребностями в информации, требует адаптации.
	Молодёжь – активные и динамичные люди, часто нацеленные на получение информации
	Взрослые – зрелая публика с сформированными взглядами и опытом
	Пожилые – люди старшего возраста, которым важно удобство получения информации.
6. По целям взаимодействия	Учебная – аудитория, ориентированная на получение знаний

	Коммерческая – заинтересована в товарах или услугах
	Культурная – стремится к новым впечатлениям или развлечениям
	Социальная – объединена общими проблемами или задачами

Эффективное публичное выступление – то, чего хочет добиться каждый оратор. Не смотря на тот факт, что выступление – это работа с аудиторией и она не всегда может быть предсказуемым и многое зависит от настроения аудитории, у оратора всё же есть возможность завоевать внимание аудиторий и направить её в нужное для него русло. Для этого оратору необходимо использовать структуру речи (см. рисунок 1).

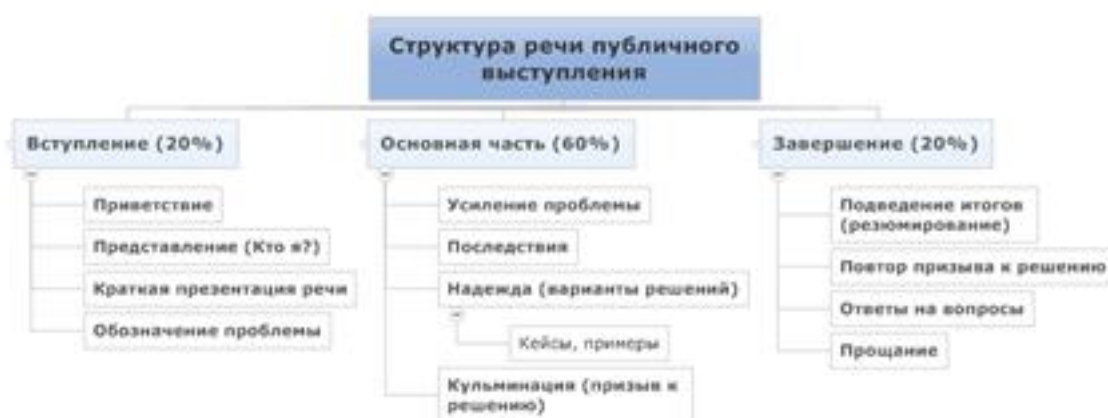


Рисунок 1. Структура речи публичного выступления [6]

Структура речи публичного выступления представляет собой условно поделённые три его фрагмента. Введение – это, как раз, та часть выступления, благодаря которому оратор может завоевать внимание аудитории благодаря правильному использованию элементов введения (см. рисунок 2). Во время введения оратор должен познакомить себя с аудиторией, возможно он это сделает сам, а возможно на мероприятии или событии присутствует ведущий, который сможет представить оратора перед публикой. От самого оратора зависит так же то, насколько правильно он сможет предоставить актуальный вопрос, понятные тезисы и плавно перетечь в основную часть выступления.



Рисунок 2. Основные элементы введения [7]

Эмпирическое исследование. В рамках исследуемой темы было проведено анкетирование, в котором приняло участие 55 человек из различных сфер деятельности с целью понимания, что для аудитории является более важным и как публика оценивает выступление оратора. Средний возраст испытуемых был 19-21 год, большинство из респондентов являются студентами и на постоянной основе посещают университетские, а также различные открытые лекции и семинары. Также многие отметили, что посещают научные форумы и комедийные мероприятия, по типу стендап концертов. В рамках исследования было задано 9 вопросов и были получены следующие ответы:

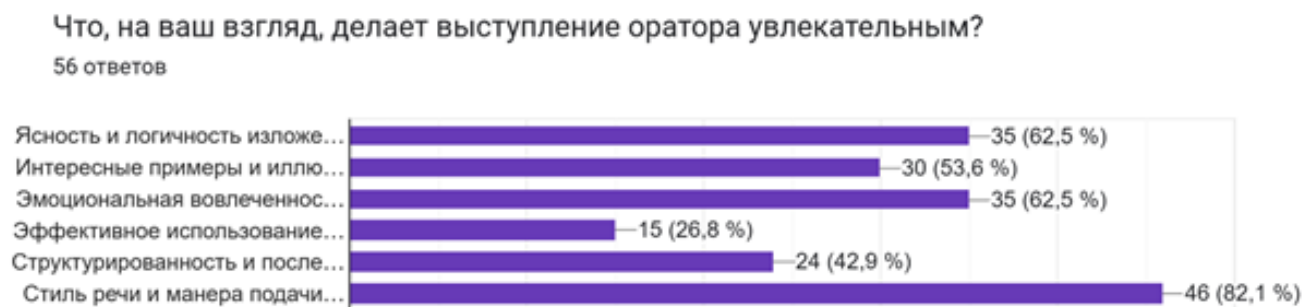


Рисунок 3. Что, на ваш взгляд, делает выступление оратора увлекательным?

По итогам этого вопроса (см. рис. 3) можно увидеть, что многие респонденты выбрали варианты: «стиль речи и манера подачи», «эмоциональная вовлеченность» и «ясность и логичность изложения», что говорит о том, что для аудитории важно, чтобы сам оратор был вовлечён в свою тему и самое главное сам её понимал настолько хорошо, что может ясно и логично донести свою основную цель до аудитории.

Какие качества спикера производят на вас наибольшее впечатление?

56 ответов



Рисунок 4. Какие качества спикера производят на вас наибольшее впечатление?

На втором вопросе (см. рис. 4) респонденты отметили, что больше всего в спикере их впечатляет голос, манера подачи, а также жесты и мимика. На основании этого можно говорить о том, что спикер должен быть активным, энергичным и бодрым, потому что человек вялый и неактивный не сможет привлечь к себе столько внимания и завлечь слушателей.

Основываясь на третьем вопросе (см. рис. 5) можно увидеть, что 44,6 % респондентов отметили высокую важность харизмы, 51,8 выбрали вариант «важно, но не критично» и лишь 3,6 % респондентов отметили, что харизма не важна. Базируясь на вышеизложенном отметим, что всё-таки большинство респондентов считают харизму как важный элемент публичного выступления и без неё спикеру будет намного сложнее.

Насколько для вас важна харизма спикера, чтобы считать его выступление успешным?

56 ответов

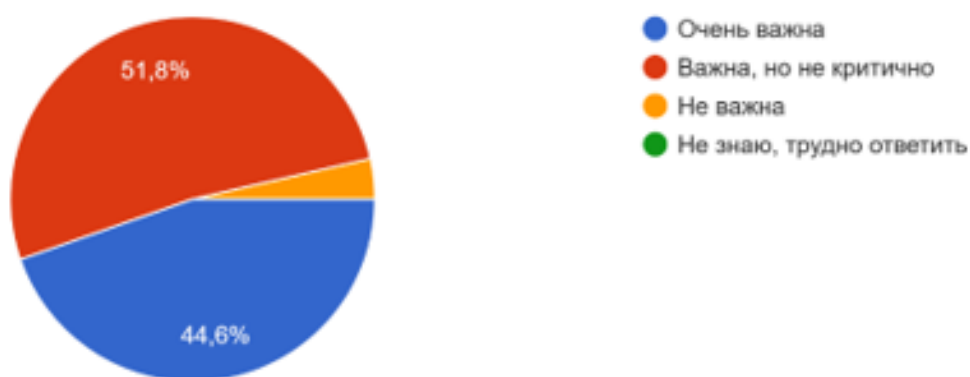


Рисунок 5. Насколько для вас важна харизма спикера, чтобы считать его выступление успешным?

Что заставляет вас отвлекаться во время публичных выступлений?

56 ответов

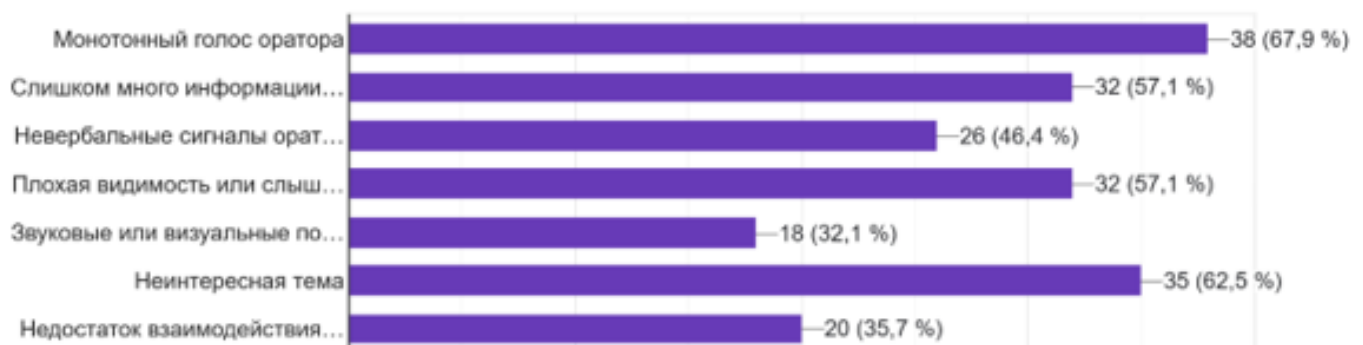


Рисунок 6. Что заставляет вас отвлекаться во время публичных выступлений?

На основе четвертого вопроса (см. рис. 6) видно, что больше всего респондентов будет отвлекать монотонный голос оратора, неинтересная тема и слишком много информации, с опорой на демонстрируемую информацию можно понять, что оратор должен быть энергичным, соблюдать тайминг и понимать свою аудиторию.

Из результатов ответа на пятый вопрос (см. рис. 7) становится ясно, что аудитории больше всего понятны реальные истории из жизни, чем сухая теория и гипотезы. Это показывает публике, что оратор и вправду понимает, о чем он говорит и что его словам можно довериться. Также респонденты отметили вариант про простоту и доступность информации, что тоже говорит о том, что аудитории нужно больше лёгкости в вашем выступлении.

Что из следующего помогает вам лучше понять материал оратора?

55 ответов

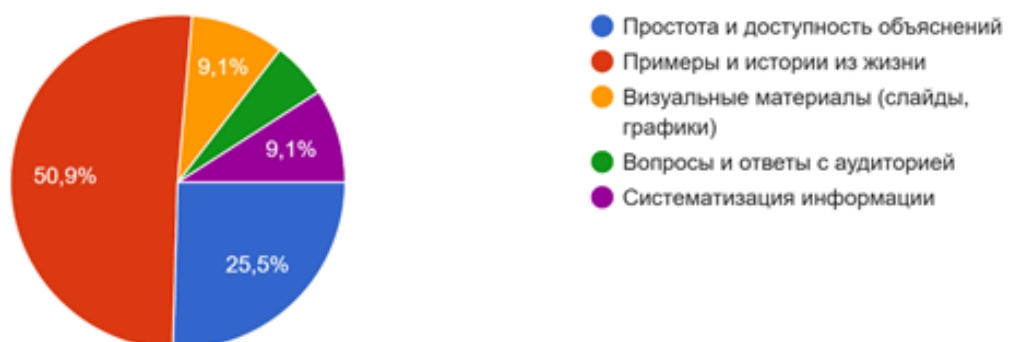


Рисунок 7. Что из следующего помогает лучше понять материал оратора?

Какая интонация оратора наиболее эффективна для восприятия его выступления?

55 ответов

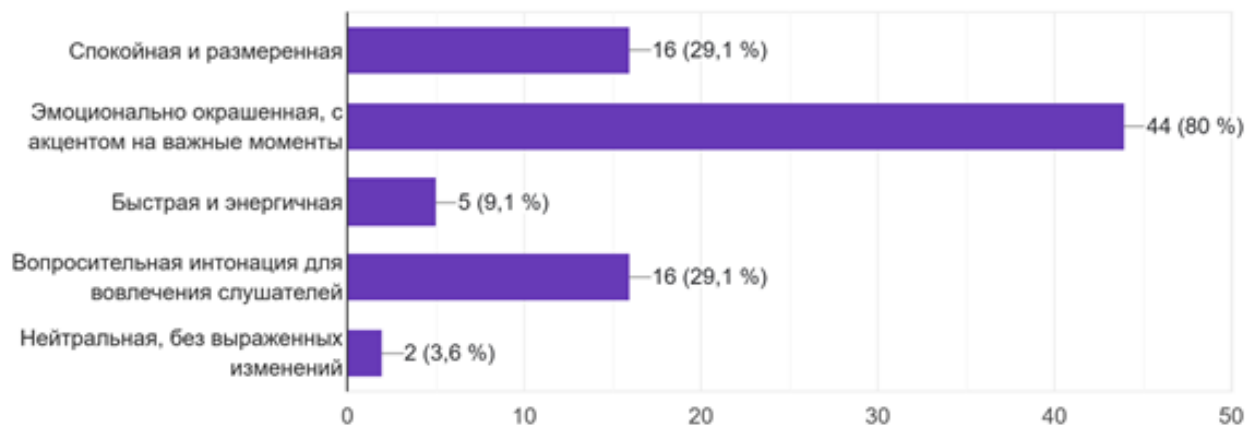


Рисунок 8. Какая интонация оратора наиболее эффективна для выступления?

Как вы относитесь к использованию оратором жестов и мимики?

55 ответов

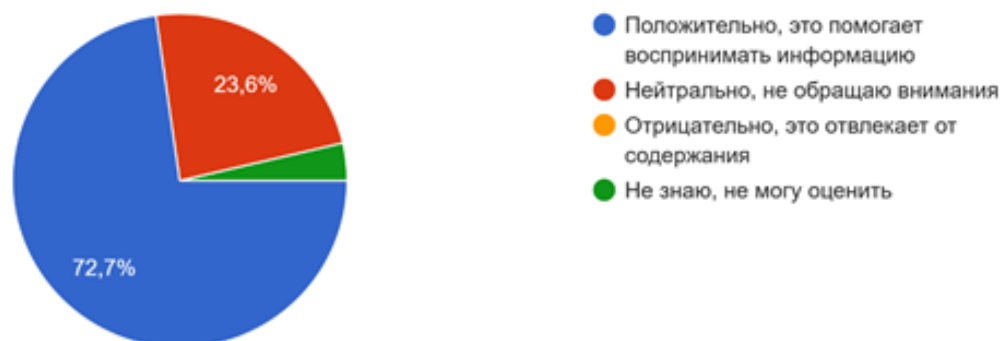


Рисунок 9. Как вы относитесь к использованию оратором жестов и мимики?

Какое поведение оратора вызывает у вас больше доверия?

55 ответов

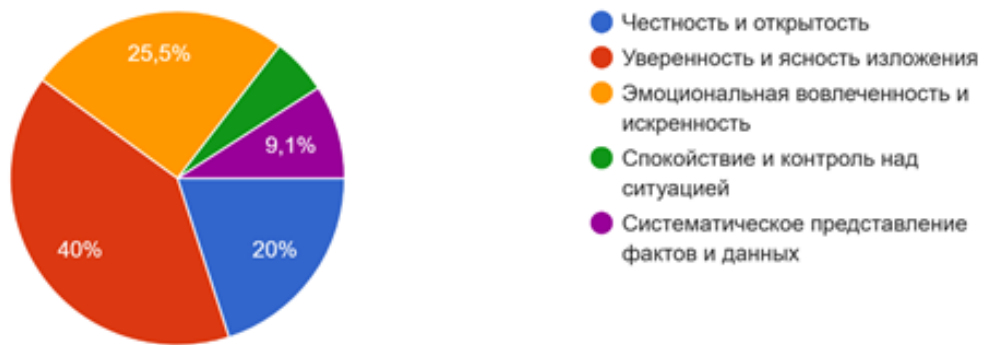


Рисунок 10. Какое поведение оратора вызывает у вас больше доверия?

На основе вопросов 6-8 (см. рис. 8, 9, 10) мы видим, что публика опять же больше понимает и отдаёт предпочтение открытому, уверенному и энергичному спикеру.

Как вы предпочли бы реагировать на спикера, если его выступление вас не заинтересовало?

55 ответов

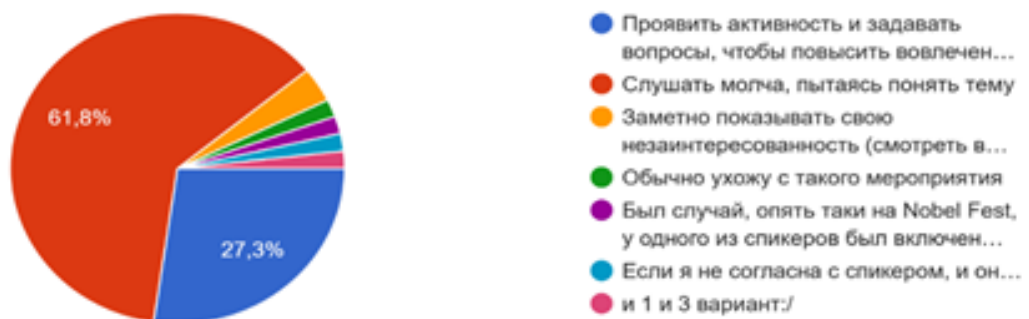


Рисунок 11. Как вы предпочли бы реагировать на спикера, если бы его выступление вас не заинтересовало?

На основе девятого вопроса (см. рис. 11) мы видим, что большинство аудитории всё-таки старалось понять тему и проявить активность для улучшения ситуаций, что указывает на то, что большая часть аудитории всё-таки склонна к тому, чтобы с пониманием относиться к спикеру. Базируясь на результатах эмпирического исследования, можно получить вывод о том, что значительное большинство аудитории отдаёт предпочтение открытым, энергичным и харизматичным спикерам, которые скорее всего знают тему своего выступления не только сквозь призму сухой теории и гипотез, но и посредством личного опыта. Однако, стоит также отметить, что публика не является очень критичной и всегда даёт шанс оратору и его теме.

Список литературы:

1. Аристотель Риторика. — Эксмо, 2022. — 156 с.
2. Аристотель. Риторика / пер. О. П. Цыбенко. — Поэтика. — Изд. 2, перераб. — М.: Лабиринт, 2007. — 256 с.
3. Кузнецова Т.И., Стрельникова И.П. Классика и классицизм в теории Квинтилиана. // Ораторское искусство в древнем Риме. — М.: Наука. 1976. — Гл. 5. — С. 174—206.
4. Оксфордский словарь. Толковый словарь современного английского языка для продвинутого этапа. Специальное издание для СССР. — В 2 т. — М.: «Русский язык», 1982.
5. Подготовка публичных выступлений // IGROX URL [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://igrox.ru/> (дата обращения: 21.11.2024).
6. Публичное выступление: структура, принципы, правила. Подготовка выступления, структура речи // Психология эффективного общения и группового взаимодействия: учебное пособие / О.Н. Истратова, Т.В. Эксакусто [Электронный ресурс]; — Ростов-на-Дону; Таганрог: Изд-во Южного федерального ун-та, 2018. — 1 электрон. опт. диск (CD-ROM)
7. Что такое риторика и как использовать искусство речи в современности. Советы от древних ораторов и современных тренеров по выступлениям // РБК.life [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL:<https://www.rbc.ru/life/news/62d670019a794763c8a50ee7> (дата обращения: 21.11.2024).