

УДК 808.5

# КАК НАУЧИТЬСЯ СТУДЕНТУ ОРАТОРСКОМУ МАСТЕРСТВУ

**ШКУРОВА ЕЛИЗАВЕТА ВЛАДИМИРОВНА**

студент

**ЛЕХТЯНСКАЯ ЛАРИСА ВЛАДИМИРОВНА**

к.э.н. доцент

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный университет экономики и сервиса филиал в г. Находка»

**Аннотация:** Автор рассматривает, как можно обучить студента ораторскому искусству, в основном используя эффект доктора Фокса. В работе рассмотрены психологические приёмы, которые можно использовать в процессе выступления перед аудиторией для привлечения её внимания, а так же для её убеждения в своих доводах. Рассмотрены примеры того, как нужно себя вести на публике, и как совершенно противопоказано.

**Ключевые слова:** ораторское искусство, изложение мыслей, выступление перед публикой, эффект Доктора Фокса, убеждение публики, ораторское мастерство.

## HOW CAN A STUDENT LEARN PUBLIC SPEAKING

**Shkurova Elizaveta Vladimirovna,  
Lekhtyanskaya Larisa Vladimirovna**

**Abstract:** The author discusses how a student can be taught the art of public speaking, mainly using the Dr. Fox effect. The work examines psychological techniques that can be used in the process of speaking in front of the audience to attract its attention, as well as to convince it in its arguments. Examples of how to behave in public are considered, and how completely contraindicated.

**Key words:** public speaking, presentation of thoughts, speaking to the public, the Dr. Fox effect, public persuasion, public speaking.

Введение. Ораторским искусством важно владеть каждому человеку в той или иной степени, а не только политикам, комикам и другим людям, выступающим перед большой аудиторией. Студенту необходимо владеть ораторским искусством для того, чтобы чётко и грамотно передать свою мысль, доклад, сочинение и т.д., для слушателей. Нередко студенты испытывают сильное волнение перед аудиторией, не могут связать нескольких слов, заикаются и теряются, что сильно влияет на качество их выступления и передачу информации. Мы живём в информационной эпохе, где информация играет важную роль в жизни человека, но без минимальных навыков ораторского искусства невозможно корректно изложить эту информацию, что может повлечь за собой нежелательные последствия.

Вспомните своё впечатление от услышанного из уст человека, в речи которого нет слов-паразитов, богатый словарный запас. А теперь сравните его с впечатлениями от речи человека, который выражает свои мысли совершенно неграмотно, допускает множество ошибок в произношении и владеет крайне ограниченным словарным запасом. Скорее всего, первого человека слушать будет намного приятнее и интереснее. Из этого мы можем сделать вывод, что очень большую роль играет грамотность построения предложения, правильное произношение и богатый лексикон, а косноязычная речь, наоборот, может произвести обратное впечатление на аудиторию. Это вполне очевидное заклю-

чение. Но играет ли это самую важную и последнюю роль в восприятии вашей речи аудиторией? Оказывается, очень важно ещё то, как вы говорите.

Рассмотрим влияние некоего «эффекта доктора Фокса».

Эффект доктора Фокса - психологический эффект, заключающийся в том, что прекрасная выразительность лектора может полностью завуалировать для обучающихся бесполезность и вымышленность всего материала лекции, при этом обучающимся будет казаться, что они действительно чему-то выучились и приобрели новые навыки и знания.

Исследователи Дональд Нафтулин, Джон Уэр и Франк Доннелли провели эксперимент в Университете Южной Калифорнии, где слушателями были доктора наук и магистры в области психологии и психиатрии. Для аудитории это выглядела как научная лекция на тему психологии, которую проведёт, несомненно, учёный, человек знающий. Но на самом деле в роли лектора пригласили простого актёра, который был очень далёк от науки и, возможно, сам не понимал, о чём идёт речь. Созданный исследователями образ профессора назвали неким Доктором Майроном Фоксом.

Лекционный материал не нес в себе никакого смысла, был набором сложных научных слов, которых никогда не существовало, они не имели между собой связи. Несмотря на свою высокую квалификацию, слушатели, после окончания лекции, встали со своих мест и аплодировали лектору, они были уверены, что приобрели новые знания. Таким образом, актёру, с помощью своей харизмы и прекрасного владения ораторским искусством, удалось убедить квалифицированных людей в данной области в правоте своих слов, которые на деле не имели никакого смысла.

В нашем случае мы вовсе не собираемся никого обманывать, но мы всё ещё можем использовать этот эффект в выступлениях перед публикой. Ведь, оказывается, наша речь может быть сама по себе богатая, материал может быть очень качественным и сам по себе очень интересным, познавательным. Но лектор говорит скучно и уныло, имеет плохую дикцию, от чего даже заведомо интересный материал будет тяжело воспринят аудиторией. В то же время, слова и доводы, не имеющие под собой никакой логики и научного обоснования, могут вызвать большой интерес и доверие публики, если правдиво и интересно преподать материал.

Многие современные и исторические политические деятели очень хорошо используют данный эффект, а особенно это хорошо заметно у исторически известных личностей, часто у диктаторов, которым удалось убедить людей в своей правоте, хоть их доводы могли звучать жестоко или вовсе не имели смысла. Но, благодаря харизме, миллионы людей шли за ними и беспрекословно верили каждому слову, нередко не понимая, что они делают.

Юрий Левитан, знаменитый диктор СССР не был политиком, но его голос и речь могли очаровать слушателя, его не видели, а только слышали речь по радио. Интонация, тембр, харизма - производило на слушателей неповторимый эффект, они были готовы верить каждому слову, сказанным из уст Левитана. Таким образом, власти СССР поступили очень умно, выбрав на роль диктора страны, человека, который сможет очаровать народ своим тембром. Для того, чтобы эффект доктора Фокса сработал, нам необходимы:

– **наблюдательность.** Способность к быстрой концентрации и распределению внимания – залог успешного оратора. Наблюдая за реакцией слушателей, за тем, насколько заинтересованно его слушают, лектор может корректировать ход своего выступления так, чтобы удержать внимание слушателей. Оратор сможет понять по реакции людей, что ему стоит сказать.

– **воображение.** Представить исход тех или иных событий, варианты решения ситуаций, нестандартный подход к вопросам или решениям проблем – заслуга богатого воображения. Поэтому умение ориентироваться в ситуации крайне важно для хорошего оратора. Так же это поможет найти ответ на возникшие вопросы аудитории. Однако, не стоит принимать вопросы от аудитории, если вы заранее не уверены, что сможете на них ответить. Это золотое правило любого оратора. Ведь если оратор не сможет ответить на вопрос, это резко снизит доверие публики, и оратор перестанет быть высококвалифицированным в глазах слушателей.

– **эмоциональная вовлеченность.** Для того, чтобы вызвать у аудитории положительные эмоции, их нужно испытывать самому лектору. Не зря ведь основой позитивной психотерапии является

понятие «эмоционального отражения». Мы «отзеркаливаем» эмоции окружающих нас людей. Поэтому если целью выступления является вызвать у публики положительный настрой, оратору нужно, прежде всего, испытывать схожие чувства. Однако не стоит переигрывать. Почувствовав наигранность, либо излишнюю эмоциональность, аудитория будет относиться с недоверием, возможно, она даже вас отвергнет и перестанет воспринимать, что бы вы ни сказали.

– **знание материала.** Даже если доклад строится на предположениях и тезисах, не имея никакой доказательной базы, как в эксперименте с доктором Фоксом, важно хорошо владеть подготовленным материалом. Путаница в понятиях и определениях создает негативный фон восприятия информации.

– **правильная и грамотная речь.** Опросы и исследования, проводимые в области коммуникации, свидетельствуют о том, что определенный темп речи, тембр голоса, интонация, паузы, правильное и четкое произношение слов, логически выстроенное выступление производит на аудиторию положительное впечатление. Ни в коем случае не торопитесь, но в то же время нельзя растягивать каждое слово, тут необходимо найти баланс. Люди более склонны доверять лекторам, которые «красиво выражаются».

– **одежда и внешний вид.** Первое впечатление о человеке складывается по внешнему виду. Они сразу обратят внимание на то, во что одет оратор. Если лектор будет одет строго, например, в выглаженный костюм и будет носить очки, то аудитория воспримет его как более серьезную и квалифицированную личность, нежели если бы этот же человек пришёл в рваных джинсах и футболке.

– **ход лекции.** Если аудитория чувствует, что оратор хорошо владеет материалом, свободно и естественно высказывает свои мысли, то слушатели обязательно оценят компетентность и подготовленность лектора. Мы можем часто наблюдать, что хорошие ораторы говорят от себя и не смотрят в написанный текст. Таким образом, они создают впечатление знающего человека, что может ещё сильнее повлиять на убеждение аудитории. Нужно быть уверенным и непосредственным, а речь должна быть текучей и естественной.

– **личность и харизма.** Лектор должен производить впечатление доброжелательного и добросовестного человека, тогда ему будет легче поверить. Спикер должен создать впечатление, что он ваш друг, уверен в себе и своих словах, имеет чувство юмора и готов вам помочь. Вы должны лишь немного использовать чувство юмора, иначе вы можете показаться публике несерьёзным. Если аудитории покажется, что вы очень невротичный и зажатый в себе человек, то абсолютно точно не сможете вызвать доверие и уважение со стороны слушателей, у вас не получится привлечь их внимание, то контакт с аудиторией будет потерян. Не обязательно на самом деле быть именно таким человеком в действительности, важно произвести впечатление.

### Список литературы

1. <https://cyberleninka.ru/article/n/tembr-golosa-i-ego-sootnoshenie-s-neverbalnyimi-sostavlyayuschimi-kommunikatsii>
2. <https://psychosearch.ru/teoriya/manipulation/385-effekt-doktora-foksa>
3. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D1%84%D1%84>
4. <https://lifehacker.ru/oratorskoe-iskusstvo/> (дата обращения 20.10.2020 22:18)