

РИТОРИКА

Царенко І.О.

студентка магістратури,

Науковий керівник: Ляшук А.М.

кандидат філологічних наук, доцент,

*Центральноукраїнський державний педагогічний університет
імені Володимира Винниченка*

ХАРИЗМАТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА УСПІШНИХ АНГЛОМОВНИХ ОРАТОРІВ

З точки зору різних наук епоха двадцять першого століття має найголовнішим засобом впливу інформацію. Один з авторів концепції «Інформаційної цивілізації», а також відомий амери-канський письменник і соціолог Елвін Тоффлер стверджує, що наше суспільство стає постіндустріальним, а це означає, що в рамках вже створеного соціуму та інституту політики до влади приходять переважно ті, хто володіє інформацією та з її допомогою може ідентифікувати внутрішній світ людини і події, що відбуваються у змістових картинах навколо. Актуальним в таких умовах є поняття «еталонної влади», яке полягає у тому, що мовець за допомогою своїх переважаючих особистісних якостей та лідерства здатен впливати на світобачення інших, мотивувати аудиторію та спонукати до дій [4, с. 141–150].

Зараз це питання у філологічних науках розглядає соціолінгвістика, яка вивчає харизму як засіб впливу привабливого в очах аудиторії мовця та розглядає її механізмом регуляції соціальної диференціації мови. Кармін Галло, тренер з ораторського мистецтва та журналіст таких фірм, як Intel, IBM, Chase, Nokia, аналізував електронні презентації мовців та їх популярність відповідно до вживаних концепцій харизми [6, с. 1–4]. Кріс Андерсон, як куратор щорічної конференції на платформі TED, вивчаючи майстерність англомовних ораторів та висвітлюючи їх секрети успіху, зазначив, що велику роль відіграє прагматика та вплив мовної особистості [1, с. 115–125].

Метою нашої статті є виокремлення універсальних та специфічних рис харизматичної особистості на прикладі вже успішних мовців платформи TED. Основним завданням є розглянути поняття харизми і проаналізувати особливості мовної особистості відомих ораторів. Цілями нашої праці є:

- визначити та детально розглянути поняття харизми;
- встановити зв'язок між лідерством, харизмою і ораторською майстерністю та розглянути взаємовплив положень різних концепцій;
- виокремити провідні риси англомовних мовців та зібрати їх у єдиний ряд важливих якостей для оратора.

Харизма це – сукупність природних чи розвинених у людині якостей характеру, які дозволяють їй впливати на оточуючих і виглядати при цьому привабливо [2, с. 2–3]. Визначено, що на інтуїтивному підсвідомому рівні слухач передбачає, що наслідування моделі поведінки мовця або безперечне виконання всіх його правил так чи інакше зробить людину схожою на оратора або викликає повагу з його боку. Отже, так працює зв'язок лідерства та харизми. Харизматичні особистості мають вплив на своє оточення і можуть зародити віру в людей, зміцнити прикладами свою авторитарну владу [7, с. 94–101]. Для формування звичайної експертної влади в політиків та відомих науковців йдуть роки, а на формування впливу, в основі якого лежить власний приклад харизматичної особистості, знадобиться лише один виступ.

Кріс Андерсон виділяє, що не у всіх вже відомих дикторів вдавалося зберігати увагу слухачів та проводити владі промови, тому він узагальнює чотири типи помилок у досвідчених та починаючих ораторів: самореклами, хаотичності у поданні інформації, організаційних непотрібного перенавантаження та відкрите маніпулювання натхненням та емоціями глядачів [1, с. 200–203]. Науковець пояснює перший критерій тим, що при найменшому згадуванні будь-якого піару інтерес глядачів зменшується, а також аудиторія тонко відчуває, коли оратор-початківець повністю копіює стиль іншого диктора та намагається в подібний спосіб мотивувати інших та викликати в них певне почуття [1, с. 210–214]. Натомість ефект щирості та легкості сприяє добровільному копіюванню думок та способу мислення вподобаного оратора.

Привабливий лідер має запас прагматичних концепцій, які в своїй основі спираються на концепцію істини. Найперше правило успішного виступу – вразити аудиторію з перших хвилин. Слухачі не будуть сприймати мовця, який використовує багато складних речень та незрозумілих наукових термінів. Доведено, що багато успішних дикторів обирають повсякденний стиль розмови зі своїми слухачами, щоб стати ближче до них та викликати довіру на підсвідомому рівні [3, с. 224–240]. Так, Келлі МакГонігал у своїй презентації про позитивний вплив стресу на наш організм, апелювала до власного досвіду та особистих помилок. Відповідно, люди, відчуваючи, що не лише вони є неідеальними, з перших хвилин імпонували ораторці [1, с. 113].

Зберігання мовцем зорового контакту дозволяє його співрозмовнику не лише відчутти настрій диктора, але й спонукає до встановлення довірливих відносин [5, с. 24–45]. Учені вірять, що підтримування зорового контакту стимулює роботу дзеркальних нейронів, тобто буквально заряджають слухача тими ж самими емоціями, які вкладені в структурований текст промови [1, с. 210–220]. У своєму виступі Рон Гутман перевіряв цей спосіб впливу на аудиторію, використавши не лише погляд, а й усмішку. Вона налаштовує аудиторію на сприймання інформації, тому головним чинником є також і освітлення – важливо дивитися на своїх слухачів зі сцени, щоб прожектори не засліплювали мовця, оскільки це негативно впливає на його можливість апелювати до аудиторії.

Вдалий приклад маніпулювання під час промови співчуттям можна простежити у нейрохірурга та автора психологічних бестселерів Шервіна Нуланда [1, с. 31–36]. Він поділився на своєму виступі історіями, як електрошокова терапія допомогла йому подолати тривалу депресію, і навіть люди, які не могли ні за яких обставин сприйняти такий метод лікування психічних розладів, під час конференції погодилися щодо її ефективності.

Останньою важливою рисою, яку було продемонстровано під час успішних промов, є вдале почуття гумору. Відтак, ми виділили два основні типи ораторів, які зачіпають позитивом свою публіку: за допомогою сатири (як Роб Райд) та звичайними легкими жартами (як Кен Робінсон та Моніка Левінські). Один з видатних спікерів, Том Ріеллі, впевнений, що кожного виступу необхідно жартувати

природньо на тему виступу, але уникаючи вульгарних жартів, веселих віршиків та образливого сарказму.

Отже, підсумувавши всі виділені нами риси для харизматичного мовця, можна дійти висновку, що головною особливістю мовця має бути відчуття аудиторії. Замало просто гарно спланувати свій виступ, мова тіла також займає велике місце протягом будь-якого проведеного часу на сцені. Оратор має зачепити свою аудиторію з перших секунд, обравши або актуальну тему доповіді, або постійно зберігаючи зоровий контакт з ними, або просто заражаючи їх своєю енергетикою. У двадцяти п'яти англомовних спікерів, яких ми аналізували для цієї статті, переважно можна прослідкувати дотримання всіх цих правил, що й робить їх привабливими і невимушеними у своїй манері апелювання до глядачів. Запорука успіху будь-якого лідера – це зберігання свого авторитету через зворотній зв'язок, тому в кожного потенціального мовця є необхідні задатки та завойований авторитет для впливу на свою аудиторію, а роблять вони це через головніший інструмент – харизму.

Список використаних джерел:

1. Андерсон К. Успішні виступи на TED: рецепти найкращих спікерів // пер. О. Асташова, літ. ред. О. Рудь. – Київ: Наш формат, 2017. – Дод.: с. 249.
2. Бардичевська А. Б. Феномен харизматичного лідерства. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/VisnikPK/article/viewFile/2219/2209>
3. Бендас Т.В. Психология лидерства: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2009. – 448 с.
4. Елвін Тоффлер. Третя хвиля / Перекладач: Андрій Євса, за редакцією Віктора Шовкуна. – Київ: Видавничий дім «Всесвіт», 2000. – 480 с. – 1000 прим. – ISBN 966-95607-2-1. URL: <https://gtmarket.ru/library/basis/4821>
5. Карасик В. И. Речевое поведение и типы языковых личностей / В. И. Карасик // Массовая культура на рубеже XX–XXI веков. Человек и его дискурс: сб. науч. тр. / Под ред. Ю. А. Сорокина, М. Р. Желтухиной. – М.: Азбуковник, 2003. – С. 24–45.
6. Кармин Галло. Презентации в стиле TED. 9 приемов лучших в мире выступлений. – URL: <https://www.litmir.me/br/?b=431273&p=1>
7. Петлюченко Н. В. Дискурс-портрети історичних харизматичних політичних лідерів Німеччини й України (лінгвокультурний аспект) / Н. В. Петлюченко // Вісник Київського національного лінгвістичного університету. Серія: Філологія. – 2011. – Т. 14, № 1. – С. 94–101.
8. Проаналізовані промови. URL: www.ted.com/tedtalksbook/playlist