министерство образования и науки Украины

Донецкий национальный технический университет

Реферат

по дисциплине:

«Ораторское мастерство»

на тему:

«Приемы установления контакта и поддержания внимания аудитории»

Выполнила:

студентка гр. ЭФ-06а

Шелестюк О.С.

Проверил:

Левченко Г.Г.

Донецк – 2009

Содержание

Введение

1 Зрительный контакт с аудиторией

2 Речевые приемы поддержания внимания аудитории

3 Поза и мимика оратора

4 Жесты оратора

Заключение

Перечень источников

Введение

По многим определениям ораторство – это сильнейший рычаг воздействия на слушателей. Можно наблюдать истоки ораторского искусства еще в V в. до н.э., когда возникла «риторика». Риторику относят к древнейшим искусствам, которое появилось как ответ на практическую потребность общества. Вопросы общества решались на собраниях, публично слушался суд, достаточно многолюдны были празднества. Риторика становилась необходимыми для каждого человека. Ее создателями называют Платона и Аристотеля; а их предшественники, создавшие первые труды по риторике – это Лисий, Георгий. К числу наиболее прославленных ораторов того времени можно отнести Демосфена, Сократа, Перикла. Необходима риторика и в наши дни. Невозможно переоценить ее роль в политике, коммерции и в повседневной жизни.

Деятельность человека, профессия которого связана с постоянным произнесением речей, чтением лекций и докладов, просто немыслима без основательных знаний принципов и правил ораторского искусства. К числу таких людей относятся профессора, преподаватели, прокуроры, адвокаты и др. Для них публичная речь — главное оружие.

Безусловным является то, что речь, прежде всего, требует мыслей. Но бесспорно и другое: самая содержательная и интересная речь не будет иметь успеха и не произведет сильного впечатления, если она произнесена серым языком, да еще вяло и скучно. Что говорить — оратору укажет логика на основе точного знания предмета, о котором идет речь. Как говорить — этому учит искусство речи.

Настоящий оратор обязан уметь не только правильно говорить, — он должен владеть мастерством публичных выступлений, то есть знать наиболее совершенные методы построения речи, постичь искусство произнесения ее, уметь говорить сжато, впечатляюще, образно. Речь идет не о том, чтобы уметь убогое содержание прикрывать красивым изложением. Яркая, интересная мысль должна высказываться в хорошей форме. Это достигается постоянным совершенствованием ораторского мастерства, изучением лучших образцов ораторского искусства и литературы в этой области знаний.

Публичная речь может рассматриваться как своеобразное произведение искусства, которое воздействует одновременно и на чувство, и на сознание. Если речь действует только на способность логического восприятия и оценки явлений, не затрагивая чувственной сферы человека, она не способна производить сильного впечатления. Мастерство публичной речи состоит в умелом использовании обеих форм человеческого мышления: логической и образной. Истинный оратор должен быть вооружен знаниями принципов и методов, присущих искусству. Голые логические построения не могут эмоционально воздействовать на человека. Идея речи, содержание ее доходят до сознания через эмоциональную сферу. Задача оратора состоит в том, чтобы воздействовать на чувства слушателей. Сильное чувство, переживания человека всегда затрагивают и разум, оставляя неизгладимое впечатление. Именно поэтому важнейшим условием ораторского искусства является умение пользоваться образами и картинами. Без этого речь всегда бледна и скучна, а главное — неспособна воздействовать на чувства и через них на разум.

Речь, состоящая из одних рассуждений, не может удержаться в голове людей, она исчезает быстро из памяти. Но если в ней были картины и образы, этого случиться не может. Только краски и образы могут создать живую речь, такую, которая способна произвести впечатление на слушателей. Живое изображение действительности есть душа подлинно ораторского искусства. Эта мысль ярко выражена в книге английского автора Р. Гарриса: «Впечатление, сохраняющееся в представлении слушателей после настоящей ораторской речи, есть ряд образов. Люди не столько слушают большую речь, сколько видят и чувствуют ее. Вследствие этого слова, не вызывающие образов, утомляют их. Ребенок, перелистывающий книгу без картинок,— это совершенно то же, что слушатель перед человеком, способным только к словоизвержению» [1].

Одним из важных аспектов успешного выступления оратора, по мнению специалистов, является установление и поддержание контакта с аудиторией, в том числе с помощью зрительно воспринимаемых элементов речи (позы, жестов). В связи с этим целью работы является рассмотрение наиболее распространенных приемов установления контакта с аудиторией, которые будут полезны любому, кто хочет научиться уверенно выступать перед публикой.

1 ЗРИТЕЛЬНЫЙ КОНТАКТ С АУДИТОРИЕЙ

Одна из важных составляющих успешного выступления – умение оратора установить зрительный контакт с аудиторией. Нельзя начинать выступление, не установив эмоционального и зрительного контакта с аудиторией. Необходимо, прежде всего, продемонстрировать доброжелательное выражение лица с полуулыбкой. Здесь важно не переиграть. «Американская улыбка» в этой ситуации не уместна. В нашей традиции улыбка не носит дежурного и обязательного характера. Из всего спектра улыбок следует выбрать ту, которая наиболее адекватна случаю. Не меняя выражения лица, медленно и основательно оглядываем зал. Скользим по лицам, на мгновение задерживаясь на каждом (или почти на каждом). Если удалось поймать доброжелательный взгляд или ответную улыбку, можно сделать едва заметное мимическое движение: «Здравствуйте, и вы здесь! Очень рад вас видеть!». Даже если вы видите человека в первый раз в жизни. Так вы протягиваете незримые ниточки от глаз зрителей к своим глазам.

А если зал большой? А софиты? Тогда зрительный контакт нужно имитировать. Здесь следует вспомнить, как выходит на сцену балетный танцовщик. Замерев, он осматривает зал слева направо. И только выдержав паузу, начинает свое первое па. Он ничего не видит под этими прожекторами, но у зрителя появляется абсолютная уверенность, что он видит его и танцует только для него.

Сначала мы устанавливаем зрительный контакт с теми, кто и так на нас смотрит, затем поднимают глаза те, кто привык заниматься своими делами, когда оратор начинает речь. Следует установить зрительный контакт с ними. Они теперь долго не опустят глаз. Далее необходимо дождаться, пока на вас посмотрят и те, кто почти никогда не поднимает глаз на оратора. Установите зрительный контакт с ними. Следует дождаться, пока не останется ни одной пары глаз, устремленной не на вас. Это важно для успеха публичного выступления. Можно вообразить, что между вашими глазами и глазами сидящих в зале натянуты провода, по которым течет важная информация, и если эти провода обрываются, информация теряется.

Зрительный контакт – это не только способ установить отношения с аудиторией и донести до нее необходимую информацию, но и способ получить обратную связь от аудитории: насколько аудитория поняла сказанное (может, нужно что-то повторить); не утомлена ли аудитория (может, нужно сделать перерыв); интересна ли аудитории тема (не пора ли перейти к другим вопросам); интересны ли аудитории вы (или пора сменить оратора).

В установлении и поддержании зрительного контакта самыми пренебрегаемыми частями зала являются галерка (последние ряды) и фланги (крайние места слева и справа). Именно оттуда раздаются самые каверзные вопросы. Именно там шелестят и кашляют. Почему? Мы не уделяем сидящим там достаточного внимания. Сектор обзора начинающего оратора составляет 30-35 градусов, опытного – 40-45. Таким образом, мы выхватываем глазами только центральную часть зала, с которой фактически и общаемся. Именно с сидящими там сохраняется прекрасный зрительный контакт в течение всего выступления. Именно там нас слушают. Именно там кивают и другими способами выражают согласие.

Как выбрать место для выступления таким образом, чтобы обеспечить возможность установления зрительного контакта со всем залом? Залы бывают разные, просто в метрах зал охарактеризовать трудно. Чаще всего они бывают прямоугольные. Выступающий, как правило, стоит с узкой стороны. Надо встать так, чтобы между оратором и крайними слева и справа зрителями в первом ряду образовался равносторонний треугольник. Именно равносторонний, а не просто равнобедренный. Это будет то самое идеальное расстояние. Это правило поможет вам и при других конфигурациях залов. Именно с этой точки зала лучше всего начать выступление. Начать, потому что в ходе выступления оратор будет перемещаться по сцене – подходить ближе, отходить дальше, смещаться то к левому, то к правому краю сцены.

Особое внимание следует уделять тем местам, откуда оратор получает сигналы утраты внимания: шевеление, шелест, шепот, храп. Внимание восстанавливается мгновенно. Общаясь с обделенными зрительным контактом, вы приобретаете вернейших союзников. Следует подойти ближе и сказать несколько фраз, обращенных, например, к правому краю. Задавая вопросы, необходимо жестом и взглядом показать ожидание ответа от сидящих и в последних рядах. Устанавливая и поддерживая зрительный контакт в ходе выступления, оратор держит в поле внимания эти группы риска. Ни в коем случае нельзя терять этого контакта. Оратор может переводить на мгновение взгляд в пол, на таблицу, которую демонстрирует, на свои руки. Но только на мгновение. Даже если он сбился, забыл текст, его бегающий взгляд тут же выдаст прокол. Если же оратор будет продолжать смотреть на аудиторию, это создаст впечатление задуманной паузы. И значение того, что он скажет после паузы, даже возрастет.

Таким образом, зрительный контакт необходим, ведь он выражает заботу о слушателе. Однако, следует заметить, что ничуть не лучше и пустой взгляд оратора, т.е. манера смотреть на людей, как в пустое пространство. Слушатель сразу замечает это. Наличие зрительного контакта с аудиторией вовсе не означает, что нужно все время стараться смотреть на всех и каждого. Можно создать впечатление зрительного контакта, если медленно переводить взгляд с одной части аудитории на другую. Это поможет аудитории избежать смущения, которое испытывают многие от упорного взгляда. С каждой новой фразой или с каждым наиболее значительным словом, оратор должен переводить взгляд от одной стены к другой. А вместе с этим иногда поворачивать голову и немного корпус. Но дело не в технических приемах, имеющих целью наладить контакт с аудиторией. Факт почти необъяснимый, но если оратор действительно обращается к людям, они это чувствуют.

В целом, когда аудитория незнакомая, то между выступающим и публикой часто возникает стена «официальности», недоверия, которое препятствует воздействию на слушателей. Лучше убрать эту стену сразу, хотя со временем она разрушается сама. Этому помогают следующие общие приемы:

а) доброжелательность, которая выражается в улыбке, доверительном тоне голоса;

б) естественность;

в) раскрепощенность;

г) разговорный стиль изложения;

д) свободные жесты и движения.

2 РЕЧЕВЫЕ ПРИЕМЫ УДЕРЖАНИЯ ВНИМАНИЯ АУДИТОРИИ

Для современной ораторской речи является характерным сочетание логико-аналитических и эмоционально-образных языковых средств. Практика выступления лучших ораторов показывает, что сухое деловое выступление, сводимое к передаче "голой" информации современной, хорошо осведомленной аудитории, как правило, остается без внимания, а нередко вызывает скуку и даже раздражение. Как бы неинтересна была тема, внимание аудитории со временем притупляется. Его необходимо поддерживать с помощью следующих ораторских приемов:

• Вопросно-ответный прием: оратор ставит вопросы и сам на них отвечает, выдвигает возможные сомнения и возражения, выясняет их и приходит к определенным выводам;

• Переход от монолога к диалогу (полемике): позволяет приобщить к процессу обсуждения отдельных участников, активизировать тем самым их интерес;

• Прием создания проблемной ситуации: слушателям предлагается ситуация, вызывающая вопрос: "Почему?", что стимулирует их познавательную активность;

• Прием новизны информации, гипотез: заставляет аудиторию предполагать, размышлять;

• Опора на личный опыт, мнения, которые всегда интересны слушателям;

• Демонстрация практической значимости информации;

• Использование юмора (если он уместен): позволяет быстро завоевать аудиторию;

• Краткое отступление от темы: дает возможность слушателям "отдохнуть";

• Замедление с одновременным понижением силы голоса: способно привлечь внимание к ответственным местам выступления (прием "тихий голос");

• Прием градации – нарастание смысловой и эмоциональной значимости слова. Градация позволяет усилить, придать эмоциональную выразительность фразе, сформулированной мысли;

• Прием инверсии – речевой оборот, который как бы развертывает привычный, общепринятый ход мыслей и выражений на диаметрально противоположный;

• Прием апелляции к собственным мыслям.

Среди приемов ораторской речи, существенно повышающих ее эффективность и убедительность, следует особо выделить лексические приемы. Практически во всех руководствах по ораторскому искусству среди лексических приемов рекомендуется использовать так называемые тропы.

Тропы – это речевые обороты и отдельные слова, употребляемые в переносном значении, которые позволяют достичь необходимой эмоциональной выразительности и образности. К тропам относят сравнения, метафоры, эпитеты, гиперболы и т.д. Сравнение – один из наиболее часто используемых приемов, который обладает большой убеждающей силой, стимулирует у слушателей ассоциативное и образное мышление и тем самым позволяет оратору достичь желаемого эффекта.

Действенным средством поддержания внимания аудитории являются специальные слова и выражения, которые обеспечивают обратную связь. Это личные местоимения 1 и 2 лица (я, вы, мы, мы с вами), глаголы в 1 и 2 лице (попробуем понять, оговоримся, отметим, прошу вас, отметьте себе, подумайте, конкретизируем и др.), обращения (уважаемые коллеги), риторические вопросы.

3 ПОЗА И МИМИКА ОРАТОРА

Поза, жесты, мимика – принадлежность индивидуального стиля. Эти элементы кинетической системы общения действуют на зрительный канал восприятия, акцентируют внимание на содержании информации, поступающей по слуховому каналу, повышают эмоциональность и тем самым способствуют лучшему усвоению высказанных мыслей. По мнению психологов, речь на 25% воспринимается зрительным путем.

Оратор должен добиться ощущения устойчивости, равновесия, легкости, подвижности и естественности на трибуне, перед аудиторией. Вид человека, который длительное время стоит неподвижно, утомляет слушателей. Во время длительного доклада опытный оратор меняет позу. Шаг вперед в нужный момент усиливает значимость того или иного момента речи, помогает сосредоточить на нем внимание. Отступая назад, оратор как бы дает аудитории возможность "отдохнуть" и затем переходит к другому положению речи. Вместе с тем, не следует расхаживать, двигаться в стороны во время выступления.

Кроме этого, если усвоена привычка к правильной и удобной манере стоять во время выступления, затраченный оратором труд даст многое и для позы, и для чувства уверенности. Стоит поупражняться в стиле правильно стоять, пока не появится привычное ощущение устойчивости, равновесия, легкости и подвижности всей позы: ноги расставлены на пять-шесть дюймов в зависимости от роста; носки слегка раздвинуты; одна нога выставлена чуть вперед; упор неодинаков на обе ноги. В наиболее выразительных местах речи упор делается сильнее на носок, чем на пятку. Колени гибки и податливы; в плечах и руках нет напряжения; руки не прижаты 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.

Если чувствуется скованность в ногах, следует согнуть их несколько раз в колене; если напряжена шея или связаны плечи, нужно сделать головой несколько свободных медленных кругообразных движений, несколько свободных взмахов руками и кругообразных движений плечами. Если дыхание затрудненное и поверхностное, необходимы поясные упражнения. Для правильной координации движений и течения мыслей движение скорее должно предшествовать или как бы слегка предвосхищать ход мысли, а не отставать от него. Необходимо следить за тем, чтобы более выразительные места речи подчеркивались движением на шаг вперед или выносом ноги вперед; паузы и передышки – подходящие моменты, чтобы отступить на короткий шаг.

В целом, в правильной позе оратора сочетаются непринужденность осанки и легкость движений.

*Типичные ошибки неопытных ораторов*:

1. Оратор выходит и становится в позу с руками за спиной.

Впечатление, что руки связаны за спиной, но он молчать все равно не может. Ощущение закрытости, скованности, жестикуляция работать не будет. Также создается впечатление, что человек что-то там прячет. Камень, например, за пазухой не поместился, но зато сейчас как достанет… Если зритель не видит рук, облик оратора подсознательно ассоциируется с некой опасностью.

Знаете, как родился жест рукопожатия? В средневековье этого жеста еще не существовало, и когда воины встречались на одной тропе, они издалека показывали друг другу правую руку. Это означало – у меня нет в руке оружия, и я иду с добрыми намерениями. Постепенно этот жест трансформировался в рукопожатие при сближении. Поэтому руки оратора люди должны видеть для того, чтобы от него не исходило ощущение угрозы.

Еще одна историческая справка о том, как родился жест объятия с дружеским похлопыванием по спине? Здравствуй, дорогой, сколько лет, сколько зим…!!! Воины сходились и во взаимном объятии прохлопывали друг друга на предмет незадекларированного оружия за спиной. Смысл уже забылся, а традиция осталась.

2. Оратор выходит и становится в позу с руками, скрещенными на груди в позе Наполеона.

Такое положение оратора будет опять же подсознательно восприниматься как подчеркнутая демонстрация превосходства. Это еще и поза вредного преподавателя: «Ну-ну, молодой человек, давайте свою зачетку, все равно не сдадите…»

3. Руки оратора скрещены не сзади, а спереди ниже пояса: «поза футболиста».

В такой позе читается скованность, закрытость, плюс только ленивый не спросит себя, что же он там защищает. Это не те ассоциации, которые надо сразу рождать у аудитории.

4. Руки в карманах.

Это является грубым нарушением этикета для бизнес-аудитории, после которого докладчик просто не воспринимается серьезно публикой. Еще хуже, если руки в карманах брюк, а не пиджака. Иногда оратор, не зная, куда девать руки от волнения, прячет их в карманы, думая, что хотя бы эту проблему он решил, и никто теперь его суетящихся рук не заметит. Как бы не так! В карманах-то суетливые руки заметны еще больше. Особенно, если они там продолжают играть с ключами, брелками, и другими предметами. Любой движущийся предмет привлекает внимание, и вся публика будет заворожено смотреть только на низ туловища оратора, потеряв интерес ко всему остальному. И это, разумеется, тоже не то впечатление, в котором оратор должен быть заинтересован.

По этой же причине не стоит брать с собой предметы, которые хочется взять для самоуспокоения: тетрадки, шпаргалки, записи на листах; а также на всякий случай: ручки, фломастеры, маркеры.

Все предметы в руках визуально усиливают впечатление дрожащих рук.

Исключение: если речь или доклад настолько объемны, что без записей не обойтись, но тогда их можно взять и положить рядом на стул, стол, трибуну и подглядывать, а если по-другому невозможно, зачитывать текст.

Основным показателем чувств оратора является выражение его лица. Мимика стимулирует эмоции аудитории, способна передать гамму переживаний. Выражение лица оратора должно соответствовать характеру речи.

У хорошего оратора, как замечал А.Ф. Кони, "лицо говорит вместе с языком". Лицо и весь внешний облик выступающего должны выражать доброжелательное и даже дружественное отношение.

Аудитория не любит сердитых или безучастных.

Если слушатели действительно заинтересованы, они будут смотреть на лицо оратора. Следует следить за собой.

Может случиться, что благодаря умственному напряжению вы начнете хмуриться или, мысленно витая где-то в пространстве, примете отчужденный вид.

Чтобы иметь представление о своей мимике во время речи, крайне необходимо практиковаться перед зеркалом и изучать свое лицо.

Что происходит с бровями, со лбом? Может быть, лицо во время речи совершенно ничего не выражает? Если на нем «застывшее» выражение, стоит поупражняться в ослаблении и напряжении лицевой мускулатуры. Можно также произносить фразы, насыщенные различными эмоциями — печалью, радостью и т.д., наблюдая за тем, чтобы мимика тоже принимала в этом участие.

4. ЖЕСТЫ ОРАТОРА

Жест есть не движение тела, а движение души

Ф.И. Шаляпин

Жесты – это любые движения, усиливающие впечатление от высказываемых идей оратора. Они представляют собой проявления его настроения и мыслей. Обычно считается, что жесты заключаются в движениях рук и кистей, и действительно, это самые выразительные и бросающиеся в глаза жесты. Но жестом считается любое телодвижение с целью подчеркнуть значение произносимых слов. Почти невозможно говорить с увлечением и убежденно без сочетания движений головы, шеи, плеч, корпуса, бедер и ног. Таким образом, жестикуляция свойственна абсолютно всем, не только одним профессиональным ораторам.

Мастерство оратора проявляется в усилении воздействия жестом, мимикой. Излишняя виртуозность не украшает говорящего и вызывает иронию, неприязнь, раздражение. От жестов значимых, которые способствуют успеху речи, необходимо отличать бессмысленные, механические (встряхивание головой, поправление волос, одежды, верчение ручки и др.). Утверждают, что лучший и самый совершенный жест тот, который не замечают слушатели, т.е. тот, который органично сливается с содержанием речи. О важности жестикуляции, говорит тот факт, что в работах по риторике, начиная с античных времен, ей посвящались специальные главы.

В ораторском искусстве используются:

1. Ритмические жесты. Они подчеркивают логическое ударение, замедление и ускорение речи, место пауз.

2. Эмоциональные. Они передают оттенки чувств (сжатый кулак, овальное движение руки и др.).

3. Указательные. Их рекомендуется использовать в очень редких случаях, когда есть предмет, наглядное пособие, на которые можно указать.

4. Изобразительные. Они наглядно представляют предмет, показывают его (например, винтовую лестницу).

5. Символические. Они несут определенную информацию. К этой группе относятся жест категоричности (сабельная отмашка кистью правой руки), жест противопоставления (кисть руки исполняет в воздухе движение «там» и «здесь»), жест разъединения (ладони раскрываются в разные стороны), жест обобщения (овальное движение двумя руками одновременно), жест объединения (пальцы или ладони рук соединяются).

Конечно же оратору необходимо соблюдать определенные правила жестикуляции, ведь одно неправильное движение или неправильно понятый аудиторией жест, может навредить оратору.

1. Жесты должны быть непроизвольны. Оратор должен прибегать к жесту по мере ощущения потребности в нем.

2. Жестикуляция не должна быть непрерывной. Не следует жестикулировать руками на протяжении всей речи. Не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестом.

3. Нужно научиться управлять жестами. Необходимо помнить, что жестикуляция – элемент равновесия всей позы. Никогда жест не должен отставать от подкрепляемого им слова.

4. Внесение разнообразие в жестикуляцию. Нельзя пользоваться без разбора одним и тем же жестом во всех случаях, когда нужно придать словам выразительность.

5. Жесты должны отвечать своему назначению. Их количество и интенсивность должны соответствовать характеру речи и аудитории.

Таким образом, лучшая черта во внешнем облике оратора — корректность. В правильной позе сочетаются непринужденность осанки и легкость движений. Жесты — это любые движения, усиливающие впечатление от высказываемых идей. Жестикуляция руками, хотя ее можно классифицировать в соответствии с назначением (выразительная, описательная, указующая, подражательная), на самом деле может оказаться разнообразной до бесконечности. При надлежащем применении жесты, всегда непроизвольно возникающие, но поддающиеся контролю, представляют собой проявления настроений и мыслей оратора.

Заключение

Умение владеть ораторским искусством становится неотъемлемой частью для специалистов любого уровня. Ораторское искусство необходимо в университет при ответе на устном экзамене или при научном докладе (ораторское искусство сыграло большую роль в популяризации науки). При этом ораторское искусство – это, в первую очередь, работа над собой. Говорят, Демосфен, великий оратор, свою первую речь не сумел произнести до конца. Его освистали, люди не захотели его слушать. Это его жестоко уязвило. Тогда он сбрил с головы половину волос и бороды – так он не мог показаться среди людей, и заперся в доме. Он набрал камней в рот, делал и упражнения. Для развития дыхания он поднимался в гору, декламируя стихи.

Цицерон также в совершенстве овладел ораторским искусством. К нему прислушивалась не только толпы людей, но и правители. Ораторское мастерство помогло Цицерону реализовать свои амбиции, и добиться высот в карьере. Цицерон, будучи превосходным оратором, написал несколько трудов, в которых он описал основные тезисы ораторского искусства. Речи Цицерона основывались на глубоком исследовании теоретических вопросов риторики, изложенном, в частности, в диалоге «Об ораторе», перечисляются основные требования к оратору. Техника ораторского мастерства Цицерона в основном позаимствована у греков. Один раздел в теории красноречия затрагивает ритм речи и рекомендует точность, сдержанность и изящество, избегая при этом многословия. Кроме того, Цицерон устанавливает пять основных критериев удачной речи: inventio – нахождение подходящего материала; dispositio – его расположение; dictio – стиль; actio – исполнение; memoria – запоминание. Именно ему принадлежит высказывание: «Оратор есть тот, кто любой вопрос изложит со знанием дела, стройно, изящно, с достоинством при исполнении».

С первого до последнего слова оратор должен бороться за внимание и интерес аудитории, за готовность воспринять, что он говорит, за желание согласиться с ним и последовать его предложениям. Для этого оратор постоянно поддерживает психологический контакт со слушателями, непрерывно заостряет их интерес, добивается их расположения, преодолевает безразличие, критические или просто недоброжелательные установки аудитории и, в конечном счете, развлекает, удовлетворяет любознательность, воодушевляет, убеждает и призывает к действию – в зависимости от мотивов выступления.

Ораторство – не менее трудное искусство, чем любое другое. Над этим необходимо много работать и, конечно же, выступать публично. Ведь знать просто теорию успешного ораторского выступления, приемы установления и поддержания контакта с аудиторией недостаточно, нужна практика, чтобы показать знания теории на деле.

перечень источников

1. Сопер Поль Л. Основы искусства речи. – [Электронный ресурс]: http://www.klikovo.ru/db/book/head/6900

2. Гандапас Р. Камасутра для оратора. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.

3. Савкова З.В. Искусство оратора. – [Электронный ресурс]: http://www.ritorika.igro.ru

4. Публичное выступление: поза оратора. – [Электронный ресурс]: http://www.personal-trening.com/node/1352