МКУ «УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО КОМИТЕТА

ЧИСТОПОЛЬСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА

РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН» МБОУ «АЛЕКСАНДРОВСКАЯ ООШ»

# «Роль ораторского мастерства в современной жизни. Какова она? Как стать искусным оратором?»

Секция: «Русская филология»

Выполнил: Петрова Н.А.,

учитель русского языка и литературы

первой квалификационной категории

по должности «учитель»

Чистополь, 2018

 **Содержание**

**ВВЕДЕНИЕ**……..………………………………………………………..………3

Дар слова – одна из величайших способностей человека

**ГЛАВА I**

**Роль ораторского мастерства в современной жизни. Какова она?**...............4

* 1. **Из истории «ораторского искусства»**………………………………………....4

1.1.1. Риторика-наука о законах подготовки и произнесения публичной речи

1.1.2. Великие ораторы древности

1.2. **Жанры ораторского искусства**…………………………………………………..4

1.2.1.Главным центральным понятием является оратор

1.2.2. У каждого жанра своя специфика

1.3.**Каждый человек заинтересован в том, чтобы уметь говорить правильно и хорошо**……………………………………………………………..5

1.4. **Роль ораторского мастерства в современной жизни. Какова она?**.......6

1.4.1. В ходе своей работы мною был проведен социологический опрос, взяты интервью у разных слоев населения

**ГЛАВА II**

**Как стать искусным оратором?** .....................................................................................8

2.1. Исследования американских ученых

2.2. В психологии существует несколько методов, которые помогают избавиться от тревоги

2.3. Модель конструирования публичного выступления……………………..

**ГЛАВА III**

**Советы начинающему оратору**……………………………………………………… 20

**Заключение**………………………………………………………………………22

**Список литературы**………………………………………………………………………23

**ВВЕДЕНИЕ**

Дар слова – одна из величайших способностей человека. Жизнь людей немыслима без языка, без речи. Владение словом ценится очень высоко.

В своей исследовательской работе я хочу показать роль ораторского мастерства в нашей жизни. Какова она, эта роль? Какими чертами должен владеть искусный оратор?

Цель: показать роль устного общения в жизни общества, насколько важно развивать дар слова, умение выражать свои мысли.

Задачи:уяснить, насколько важно уметь правильно построить свою речь;

дать советы начинающему оратору.

Методы исследования: изучение литературы, опрос, интервью.

Объект исследования: отношение разных слоев населения к ораторскому мастерству в современной жизни.

**ГЛАВА I**

**Роль ораторского мастерства в современной жизни. Какова она?**

* 1. **Из истории «ораторского искусства»**

Риторика – наука о законах подготовки и произношения публичной речи. Авторитет этой науки в древности, ее влияние на жизнь общества и государства были столь велики, что риторику называли «искусством управлять умами» (Платон) и ставили в один ряд с искусством полководца, с эпосом и музыкой. Тогда же родилось и другое название этой науки – «ораторское искусство».

Как сделать речь убедительной и выразительной, доступной и краткой, точной и уместной, богатой и чистой? Над этим вопросом размышляли ученые и ораторы, полководцы и общественные деятели уже в IV веке до н. э.

Особенно привлекательной была личность Демосфена. Он был учеником Платона и  Сократа. С детства мечтал о славе оратора. Афины, где родился и рос Демосфен, были очень требовательны к выступлениям ораторов. Оценивалось не только содержание речей, но и артистичность их предъявления, использование оратором пантомимических средств.

1.2. **Жанры ораторского искусства**

Главным центральным понятием является оратор – человек, произносящий публичную речь. Люди, к которым обращены его слова, составляют аудиторию публичной речи. Публичная речь – это особая форма речевой деятельности в условиях непосредственного общения, речь, адресованная определенной аудитории.

Когда оратор говорит перед аудиторией, им, как правило, движут два желания:

* Поделиться своей мыслью с аудиторией;
* Передать аудитории, испытываемые им чувства.

Сочетание мысли и чувства, рационального и эмоционального аспектов речи дают разнообразие жанров ораторского искусства:

* Социально-политический;
* Деловой;
* Дипломатический;
* Социально-бытовой;
* Академический;
* Судебный;
* Военный;
* Церковный.

У каждого жанра своя специфика, она ориентирована на определенную ситуацию общения. Внутри каждого жанра выделяют виды речей. Например, в социально-политическом – политический доклад, политический обзор, митинговая речь; в академическом – лекция, научное сообщение; в социально–бытовом – поздравительная речь, застольная речь (тост).

1.3. **Каждый человек заинтересован в том, чтобы уметь говорить правильно и хорошо**

 Каждый человек заинтересован в том, чтобы уметь говорить правильно и хорошо, поскольку это дает возможность устанавливать и поддерживать добрые отношения с другими людьми: в семье, в школе, на работе, в общественной жизни, помогает добиться успеха в самых разнообразных сферах. Наверное, нет таких профессий, где искусное владение словом не пригодилось бы. Но в некоторых сферах человеческой деятельности оно становиться просто необходимым, является обязательным условием эффективной работы. Юрист, руководитель организации, менеджер, политик, преподаватель, социальный работник, проповедник должны овладеть искусством речи. Так как им постоянно приходиться общаться с людьми: беседовать, консультировать, выступать публично, наставлять и т.д.

1.4.1. **В ходе своей работы мною был проведен социологический опрос, взяты интервью у разных слоев населения.**

Вот что поведал ветеран Великой Отечественной войны Матвеев Алексей Матвеевич, житель села Юлдуз: «В войну с японцами наш взвод, попав в окружение, испытал ужас перед дикими самураями. Растерявшись, наш девятнадцатилетний командир заплакал. Я и сам был тогда еще молодой, но смог убедить его, что горстка выживших надеется только на него. И командир поднял в атаку на прорыв из кольца, воодушевив их словами: «За нашими спинами наши матери, жены, дети. Что будет с ними, если мы сдадимся или погибнем? Не будет в семье кормильца и наставника! Лучше погибнуть героем, чем потерять честь русского солдата!» Искусство ораторского мастерства помогало командирам в годы войны поднимать боевой дух уставших солдат, зарядить их русским богатырским духом и идти до конца».

Замечательные слова я услышала, когда брала интервью у пенсионерки, жительницы села Александровка, учительницы русского языка и литературы Мироновой Татьяны Федоровны:

«Начиная с Древнего Рима ораторское искусство ценилось очень высоко. Человек, обладающий даром речи, мог увлечь за собой большие массы людей. Убедительная речь могла остановить конфликты. Недаром каждый дипломат обладал ораторским искусством. Казалось бы, что в наш век, век компьютеризации и телевидения хорошая речь не нужна. Но это не так. Хорошая речь нужна не только тем, кто занимает высокие посты, но и детям, рабочим - всем».

В ходе своего исследования я открыла для себя, что оратор должен обладать особым даром, который помогает убедить, эрудированным, эмоциональным, воспитанным.

Естественно, каждый руководитель должен быть оратором. Это помогает ему в своей деятельности, во взаимоотношениях с людьми. Успешное использование ораторских навыков помогает адвокату защитить невиновного, судье - справедливо наказать преступника.

В интервью, которое дала Светлана Петровна Лямцева, жительница села Александровка, студентка Приволжского Федерального Университета г. Елабуга (факультет истории и юриспруденции) прозвучали слова: «Умение убеждать, красиво говорить, выражать свои мысли помогает мне в работе и в учебной деятельности. Я считаю, что ораторский навык является одним из условий при приеме на работу, общении со сверстниками, младшими и старшими людьми».

**ГЛАВА II**

**Как стать искусным оратором?**

2.1. **Исследования американских ученых**

Как вы думаете, чего на свете больше всего боятся люди? Недавнее исследование в США дало любопытные результаты, которые ниже приводятся в порядке «убывания». Больше всего на свете люди боятся:

Беседовать с группой людей.

Высоты.

Насекомых и микробов.

Финансовых проблем.

Глубокой воды.

Болезней.

Смерти.

Путешествий на самолёте.

Одиночества.

Собак.

Почему публичное выступление вызывает у человека сильное волнение?

Дело в том, что во время нервного напряжения происходит приток адреналина в кровь, в результате чего могут наблюдаться следующие симптомы:

1. Учащённый пульс
2. Расширенные зрачки
3. Туман в глазах
4. Пересохшие губы
5. Трясущиеся руки и ноги
6. Холодные конечности
7. Потные ладони
8. Тошнота

Если перед выступлением у вас возникают некоторые из перечисленных симптомов, то не тревожьтесь у вас всё в порядке. Если ничего такого не происходит, то вы один такой на миллион.

2.2**. В психологии существует несколько методов, которые помогают избавиться от тревоги**

* 1. Организация. Чтобы меньше волноваться перед выступлением, надо быть более уверенным в себе, а для этого необходимо как можно лучше подготовиться к выступлению. Запомните: чем лучше владеешь предметом, тем меньше волнуешься.
	2. Глубокое дыхание. Когда человек нервничает, его мышцы напрягаются, и дыхание становится неглубоким. Чтобы снять напряжение, необходимо сесть прямо, расслабиться и несколько раз глубоко вздохнуть.
	3. Расслабление. Перед выступлением попробуйте ни о чём не думать и расслабьтесь. Для этого на вдохе скажите себе «я», «расслабиться». Выполняйте это упражнение в течение нескольких минут.
	4. Использование стресса для выступления. Секрет опытных ораторов заключается в том, что они умеют направлять своё стрессовое состояние в нужное русло, то есть используют волнение как топливо для живого, динамичного выступления.

Как вы считаете, можно ли построить дом без предварительной подготовки? Прежде чем его построить, необходим план для того, чтобы закупить материалы и узнать, как эти материалы можно использовать. Точно также для эффективногопубличного выступления необходима серьёзная подготовка. Неслучайно говорят, что хорошая подготовленная речь - это девять десятых произнесённая речь. Во время подготовки происходит творческий процесс, в результате которого конструируется структура выступления.

 В наше время, используя рекомендации теоретиков ораторского искусства, специально для вас разработана современная модель «Конструирование публичного выступления». Эта модель представляет собой пирамиду, состоящую из семи ступеней или семи шагов, освоив которые вы сможете добиться успеха, выступая перед любой аудиторией.

2.3. **Модель конструирования публичного выступления**

Ступень 1. Определите цель.

Ступень 2. Оцените аудиторию.

Для успеха публичного выступления необходимо проанализировать и оценить аудиторию. При её оценки необходимо учесть три положения:

1. Каковы ценности, потребности и ограничения у ваших слушателей?
2. Насколько информирована ваша аудитория по теме выступления?
3. Что привлекает внимание ваших слушателей, а что - нет?

Ступень 3. Соберите и проанализируйте информацию.

На данном этапе вам необходимо собрать и проанализировать как можно больше информации по данной теме.

Ступень 4. Создайте структуру выступления.

Для эффективной подачи собранного и проанализированного материала используйте классическую риторическую структуру, состоящую из трёх частей.

1. Выступление.
2. Основное содержание.
3. Удачная концовка!

В данную структуру выступления идеально вписывается популярная в США методика «Расскажите им». Для этого:

Расскажите им, что вы собираетесь им рассказать.

Расскажите им.

Расскажите им, что вы им рассказали.

Привлечь внимание в начале выступления можно следующими способами:

Задав риторический вопрос;

Начав с потрясающих фактов;

Возбудив любопытство слушателей;

Начав с какой - нибудь интересной цитаты;

Поведав интересную историю;

Начав с конкретной иллюстрации;

Показав, что тема выступления связана с жизненно важными интересами слушателей.

Следующим стратегически важным разделом речи является завершение выступления.

Предлагаю вам семь вариантов концовок:

1. Резюмировать, то есть кратко изложить основные положения вашего выступления;
2. Призвать к действию;
3. Сделать тонкий комплимент аудитории;
4. Вызвать смех;
5. Процитировать подходящие поэтические строки;
6. Использовать цитату из библии;
7. Создать кульминацию.

Всегда прекращайте своё выступление прежде, чем ваши слушатели захотят этого. Помните: «После пика популярности очень скоро наступает пресыщение». Хорошо, если вам удастся логически связать начало и конец выступления. В это случае они будут представлять голову и хвост в теле сообщения. Если нет введения и заключения или они составлены плохо, ваша речь покажется незавершённой, и аудитория это заметит.

Для того, чтобы сделать речь интересной и живой, используйте при подготовке выступления следующие риторические приёмы:

1. Образность. Насыщайте вашу речь фразами, создающими образы, а не словами, которые вызывают перед вашими глазами целую вереницу картин. Люди не столько слушают речь, сколько видят и чувствуют её. Вследствие этого слова, не вызывающие образы, утомляют их. Ребёнок, перелистывающий книгу без картинок, - это совершенно то же, что и слушатель перед человеком, способным только к словоизвержению.

Неизвестность. Используйте в речи неизвестную слушателям информацию.

1. Отождествление. Отожествляйте себя с аудиторией. Например: «Мы ежегодно сталкиваемся с этой проблемой...»
2. Гипербола. Чтобы заострить внимание на определённых проблемах, прибегайте к преувеличениям. Например: «Это сложнейшая по своей структуре проблема, над решением которой бьются вот уже несколько поколений».
3. Конкретность. Будьте конкретны и определённы. Не присоединяйтесь к школе ораторов, выступающих по системе «бедный, но честный». Не следует говорить, что Мартин Лютер в детстве был трудновоспитуемым и упрямым. Сообщите об этом, а затем расскажите, что учителя пороли его по пятнадцать раз в день. Данная иллюстрация сделает ваше утверждение не только ясным, но также впечатляющим и интересным.

При создании публичного выступления помните о двух правилах:

* 1. 1. Ваше выступление должно быть кратким, так как речь, перегруженная фактами, напоминает очаг, до того заваленный дровами, что он начинает затухать. Никогда не говорите трёх слов там, где достаточно двух.
	2. 2. Логический скелет выступления должен быть предельно ясным и стройным, ибо, как говорил Аристотель, главное достоинство речи в её ясности.

 Ступень 5. Оформите выступление письменно.

Античный оратор Цицерон говорил: «Перо - наилучший наставник речи».

Зафиксировать речь можно в следующих формах:

1. Написать полный текст.

 2. Составить конспект в виде кратких тезисов.

3. Набросать план.

* 1. Записывайте ваши идеи не на бумаге, а на карточках, это позволит сделать выступление более динамичным, так как карточки имеют ряд преимуществ:
	2. Они не так мнутся и шуршат, как листы бумаги.
	3. Более компактны.
	4. Твёрдые и их легко держать в руках.
	5. С ними вы выглядите более профессионально.
	6. Ступень 6. Используйте средства воздействия на аудиторию.
	7. Одно дело подготовить хорошее выступление, другое - суметь донести его содержание до умов и сердец слушателей. Для успеха публичного выступления важно не только то, сто вы говорите, но и как вы говорите. Удержать внимание аудитории вам помогут такие средства воздействия на неё, как голос, язык тела, визуальный материал. Рассмотрим их подробнее.
	8. Существуют три основные проблемы, связанные с голосом:

 1. Монотонность*.* Монотонное произнесение убивает красоту речи, так как быстро утомляет нервную ткань, что в итоге оказывается вредно для того впечатления, которое оставляет о себе оратор. Во время выступления меняйте тон голоса, делайте паузу до и после важных моментов, акцентируйте важные слова и подчиняете им не важные. Если вы заметите, что говорите монотонно, - обычно громким голосом, - остановитесь на секунду, расслабьтесь, высвободите напряжение и скажите себе: «Ты говоришь как истукан. Беседуй с этими людьми. Говори по-человечески. Веди себя естественно».

1. Неприемлемый темп речи. Во время выступления одинаково вредна торопливость в произношении и вялость, хрипота, гортанность, гнусавость. Торопливость часто вызвана неуверенностью говорящего, вялость - неподготовленностью.

3. Слишком громкий или слишком тихий голос. Чтобы выяснить накануне выступления, нет ли у вас проблем с голосом, попросите кого-нибудь честно оценить вас. Спросите этого человека, будут ли вас слышать в задней части помещения, или, может быть, наоборот, вы говорите слишком громко. Чаще всего эта проблема решается с опытом.

Следующим средством воздействия на аудиторию является язык тела. Ведь мы общаемся не только посредством слов. Мы выражаем чувства невербальными средствами, то есть мимикой, жестами и телодвижениями. Когда из-за нервного напряжения эти каналы общения прерываются, то ухудшается и качество общения с аудиторией, поэтому при публичном выступлении:

* 1. 1. Следите за выражением своего лица. Оно должно быть живым и как можно более выразительным, чтобы привлечь внимание каждого слушателя.
	2. 2. Обеспечьте контакт глаз с вашими слушателями — это поможет вам установить и поддержать взаимодействие с аудиторией.
	3. 3. Используйте позы и движения. Лучше перед аудиторией стоять прямо, не напрягаясь. Старайтесь поменьше ходить. Это не означает, что вы должны стоять, как вкопанный. Движения по залу показывают, что вы «осваиваете» пространство, наполняя его энергией. Но постоянное, монотонное движение может раздражать слушателей и напоминать нервную прогулку пантеры по клетке.
	4. 4. Оживляйте вашу речь жестами. Однажды знаменитый оратор древности Демосфен на вопрос, что нужно для хорошего оратора, ответил: «Жесты, жесты и жесты!..» Великий специалист по воздействию на чувства Горацийговорил: «Плачь сам, ежели хочешь, чтобы я плакал». А Даламбер добавлял, что красноречие есть дар переливать в души свои страсти.

Для великих ораторов прошлого естественным было сопровождать своё выступление размахиванием рук, громкими рыданиями, криками, стенаниями, подпрыгиванием на месте, разрыванием на себе одежды и вырыванием на себе клоков волос. Невозможно сегодня без смеха представить себе человека, решившегося на подобные эскапады во время своего выступления. Дело в том, что риторика, искусство говорить, красноречие - явление историческое, и требования к нему тесно связаны с особенностями эпохи.

В настоящее время важны естественные и раскованные жесты. Научитесь жестикулировать перед аудиторией так, как вы бы жестикулировали в оживлённом разговоре с другом — не больше и не меньше. Красивые жесты являются украшением ораторского слова, они нередко заменяют, иллюстрируют, оттеняют его. Удачный эффектный жест - как удар молнии, но есть жесты, которые мешают слушателям сосредоточиться. Это произойдёт, если вы будете:

1. Держать руки в карманах.

2. Складывать руки в замок за спиной.

3. Скрещивать руки перед собой.

4. Нервно потирать кисти рук.

Любое публичное выступление станет гораздо интересней, если подкрепить его визуальным материалом. Особенно это касается выступлений, в которых много цифровых данных и графической информации.

Используйте иллюстративные материалы, если вам необходимо:

1. Сфокусировать (заострить) внимание аудитории.
2. Подкрепить ваше вербальное (словесное) сообщение (но не повторить его дословно).
3. Стимулировать интерес.
4. Проиллюстрировать факты, которые трудно представить.

Ваши наглядные материалы должны отвечать следующим требованиям:

Иллюстрировать тезис.

Не быть перегруженными информацией.

 Быть оформлены в едином стиле.

Ступень 7. Отрепетируйте выступление!

Когда вы готовитесь к публичному выступлению, вам необходимо как можно больше репетировать, так как это лучшая проверка выступления. Уединитесь где-нибудь и произнесите речь полностью с начала до конца, используя мимику, жесты, визуальные материалы. Если есть возможность, отрепетируйте выступление в месте его проведения. Если такой возможности нет, попытайтесь побывать там, чтобы привыкнуть к помещению. Большинство великих ораторов не раз репетировали свои речи либо перед зеркалом, либо в кругу родных и знакомых.

При подготовке публичного выступления используйте следующие рекомендации опытных ораторов:

Позаботьтесь о том, чтобы воздух в зале был свежим.

Подумайте над оформлением помещения.

Не выступайте, когда вы утомлены. Отдохните, восстановите свои силы, накопите в себе резерв энергии.

Постарайтесь не вытирать нос или пользоваться платком во время речи.

Перед выступлением ешьте умеренно.

Не делайте ничего, то могло бы подавить вашу энергию. Она обладает магнетическими свойствами. Люди скапливаются вокруг энергичного оратора, как дикие гуси вокруг поля озимой пшеницы.

Одевайтесь опрятно и изящно. Сознание того, что вы хорошо одеты, повышает самоуважение, укрепляет уверенность в себе.

Улыбайтесь. Улыбка «ничего не стоит, но много даёт», - писал Дейл Карнеги. Выходите к слушателям с таким выражением лица, которое должно говорить, что вы рады находиться перед ними.

Соберите слушателей вместе. Очень трудно оказывать воздействие на людей, если они разбросаны по разным местам помещения.

Если на сцене сидят приглашённые гости, то они наверняка будут время от времени двигаться, а это обязательно привлечёт внимание слушателей. Аудитория не может противиться соблазну взглянуть на любой движущийся предмет, животное или человека. Поэтому зачемвам создавать трудности и конкуренцию для самого себя.

Уверенное поведение оратора положительно воспринимается аудиторией и служит одной из предпосылок успеха.

Во время начальной паузы и в первые минуты речи опытный оратор стремится уловить настроение слушателей, их отношение к нему и материалу лекции, нащупать верный тон, создать атмосферу делового взаимодействия с аудиторией.

Он всматривается в лица, ищет слова, интонации и жесты, помогающие протянуть невидимые нити, которые свяжут его с присутствующими.

Психолог В.В. Бойко справедливо замечает, что «завоевать» аудиторию можно, только почувствовав общий её настрой и выбрав наиболее подходящую линию поведения.

Нет ничего хуже, когда лектор или пропагандист независимо от состояния аудитории занимает обычную для себя позицию: информирует, наставляет, беседует. Результативность выступления при таком подходе часто зависит лишь от случая.

Теперь продолжим разговор о том, как оратор управляет аудиторией, используя арсенал только что перечисленных средств. Вспомним, что перед оратором, вышедшим на трибуну, всегда стоит задача «создать» аудиторию, то есть сконцентрировать внимание присутствующих, превратить совокупность индивидуумов в коллектив, обладающий определенным единообразием в реакции на речь. Это не так легко, если учесть, что, кроме определенного единства социально-психологических черт (мотивов, установок, оценок), члены аудитории обладают значительным диапазоном различий в складе характера, темперамента, состоянии нервной системы.

Активный оратор всегда лучше привлекает внимание слушателей, чем оратор- флегматик. Здесь имеет значение все: мимика, жест, подвижность голоса и, наконец, «движение» в самой речи — от одних аргументов к другим, от фактов к обобщениям и т. д. Как писал Аристотель, «приятно испытывать перемену, потому что перемены согласны с природою вещей». При этом надо учитывать, что варианты подобной перемены должны также постоянно меняться. Излишняя ритмичность ведет к «привыканию» аудитории и, в конце концов, к потере внимания.

Опытный оратор обладает высокой наблюдательностью, как говорят психологи, «сенсорной культурой». По малейшим изменениям в облике и поведении аудитории он умеет распознавать действительное состояние. В каждый момент речи он способен поставить себя на место слушателей, воссоздавая их состояние и реакцию и должным образом распределяя внимание.

Люди должны постоянно чувствовать, что говорящий всем существом стремится к общению с ними, воодушевлён поставленной целью. Настоящий контакт будет достигнут лишь в том случае, когда в сознании оратора он сам, аудитория и его речь сольются в неразрывном единстве. Тогда удачнее подбираются слова, речь становится выразительнее, а у слушателей активизируется восприятие, глубже затрагиваются разум и чувства. Процесс управления принимает форму взаимодействия двух подсистем: оратора и аудитории.

Обычно один из наиболее сложных этапов управления аудиторией - завершающий, когда слушатели устали и оратору с трудом удается удерживать их внимание. Известно, что «скомканный» финал, когда люди отвлекаются, поглядывают на часы, может нанести ущерб даже успешно проведенному выступлению, так как последние слова оратора, как правило, несут наиболее «сгущенную» информацию, в них — итог всего выступления, выводы из сказанного, руководство к действию. Наоборот, удачное заключение способно сгладить те или иные промахи оратора в процессе выступления. Вот почему, работая над «сценарием» своего взаимодействия с аудиторией, оратор должен тщательно продумать завершающую часть выступления, приберечь интересный материал, освежающий внимание и готовящий слушателей к восприятию логической концовки.

Позаботьтесь о том, чтобы, слушая вашу речь, меланхолик рассмеялся, весельчак стал ещё веселее, простак» не соскучился, разумный пришёл в восторг от вашей выдумки, степенный не осудил её, мудрый не мог не воздать хвалу.

Для того чтобы стать хорошим оратором: Практикуйтесь! Практикуйтесь!

Практикуйтесь!

Как видите, эффективное публичное выступление - это наука и искусство, а овладение этим искусством далеко не исключительная способность избранных - это прямая обязанность любого творческого человека, поэтому, выступая, будьте творцом, создателем своей речи, и вы обязательно покорите сердца ваших слушателей.

**ГЛАВА III**

**Основные практические советы начинающему оратору:**

1. Выступать только тогда, когда есть чтосказать и когда вы уверены в общественной значимости предмета речи.
2. Речь должна быть ограничена предметом обсуждения и опираться на строго проверенные и отобранные факты.
3. Стиль и язык выступления должны соответствовать аудитории и цели речи.
4. Чаще надо использовать слова, которые подчеркивают уважительное отношение к аудитории.
5. Не злоупотреблять терминами.
6. Для успешного установления контакта с аудиторией необходимо:

- найти со слушателями общие интересы;

- относиться к аудитории дружески;

- не проявлять высокомерия.

1. Говорить громко, внятно, отчетливо, выразительно, но не повышать голоса без необходимости.
2. Овладевать навыками самоконтроля и самообладания. Не допускать в речи негативных эмоций по отношению к слушателям, а позитивные эмоции проявлять в полной мере.
3. Не превышать общепринятого (110 – 120 слов в минуту) темпа речи, если только это не специальный эффект.
4. Речь должна быть эмоциональной, напряженной, надо внушать слушателям свои идеи, стремиться к тому, чтобы они не только слушали слова, но и переживали определенные чувства.
5. Ни на секунду не утрачивать контакт с аудиторией, ловить реакцию слушателей. Не говорить без адреса. Мимика должна быть умеренной, спокойной и доброжелательной, а жесты скупыми, точными и выразительными.

Общая культура оратора, его индивидуальность, способности, самовоспитание и постоянное самообразование, работа над повышением своего культурного уровня – таковы необходимые условия ораторской деятельности.

**Заключение**

Каждый человек заинтересован в том, чтобы уметь говорить правильно и хорошо, поскольку это дает возможность устанавливать и поддерживать добрые отношения с другими людьми: в семье, в школе, на работе, в общественной жизни, помогает добиться успеха в самых разнообразных сферах. Наверное, нет таких профессий, где искусное владение словом не пригодилось бы.

Умение четко и ясно выразить свои мысли, умение не только привлекать внимание своей речью, но и воздействовать на слушателей, владение культурной речью – своеобразная характеристика профессиональной пригодности людей самых различных профессий: дипломатов, юристов, политиков, преподавателей, журналистов, менеджеров. Культурой речи важно овладеть всем, кто по своей должности, роду занятия, связанных с людьми, организует и направляет их работу, ведет деловые переговоры, воспитывает, учит, заботится о здоровье, оказывает людям различные услуги.

Такой вывод сделан мной в ходе исследования.

Вывод: необходимо развивать дар слова, развивать у молодого поколения умение выражать свои мысли, воспитывать любовь к языку, чуткость к красоте и выразительности родной речи.

**Список литературы**

* 1. Ножин Е.А. «Основы ораторского искусства». Издательство «Знание», Москва, 1981.2. «Библиотека». Журнал. Издательство «Либерия - Бибинформ», №7 2005. :
	2. Дейл Карнеги «Как завоёвывать друзей и оказывать влияние на людей». «Прогресс» - «Высшая школа», Москва, 1990.
	3. Львова С.И. «Язык в речевом обучении», Москва, «Просвещение», 1991.
	4. Гольдин В.Е. «Речь и этикет», Москва, «Просвещение», 1983.
	5. Бойко В. В. «Адрес лекции - личность». Москва, Знание, 1976.
	6. Кондаков Н. П. Логический словарь - справочник. Москва, 1975.
	7. Кожина М. Н. «Стилистика русского языка». Москва, Просвещение, 1977.
	8. «Новый мир», 1968, №10.