**Содержание**

1. Ораторское искусство. Ораторская речь.
   * группы речей
   * 10 элементов хорошей речи
   * 5 характеризующих элементов
   * 3 «кита» на которых держится оратор
2. Эстетика речи.
3. Логика речи.
   * логические законы
   * ошибки
4. Аргументация.
   * порядок аргументации
   * виды аргументации
5. Приемы изложения речи.
6. Композиция публичного выступления.
7. Виды и жанры публичных выступлений.
   * социально - политические выступления
   * академические выступления
   * судебные выступления
   * социально-бытовые выступления
   * богословско-церковные выступления
8. Контакт оратора с аудиторией.
9. Как готовится к выступлению.

**Ораторское искусство** – это высокая степень мастерства публичного выступления качественная характеристика ораторской речи искусное владение живым словом.

Ораторское искусство и наука о нём зародились в Древней Греции. Расцвет демократии в афинском полисе (городе-государстве) совпал с расцветом риторики. Выступления в народном собрании требовали умения выступать с убедительными речами.

**Ораторская речь** – воздействующая, убеждающая речь, которая обращена к широкой аудитории, произнесение профессиональных речей имеет своей целью изменить поведение аудитории, ее взгляды, убеждения, настроение. *Оратор* (от латинского ORARE - говорить) - человек, произносящий публичную речь. Люди, к которым обращены его слова - *аудитория* (от латинского AUDIRE - слышать). Оратор и аудитория взаимодействуют друг с другом в процессе устного публичного выступления, где ораторская речь возможна только при наличии обоих элементов: говорящего и слушающих.

Выступление, как правило, не готовится заблаговременно, а выражается спонтанной реакцией на все услышанное от оратора, докладчика. Во время выступления оратор может затронуть один два вопроса, дать на них откровенный ответ, не отходя от тематики повестки дня.

Все речи делятся на 3 основные группы:

* Совещательная – стремление побудить аудиторию к решению, которое ей надо реализовать в будущем.
* Осудительная – оценочная речь, анализ, какого- то существующего факта.
* Показательная – речь, призванная создать общественное мнение о ком-то или о чем-то.

Существуют 10 элементов, которые характеризуют хорошую речь:

* объективность,
* ясность,
* образность,
* целеустремленность,
* повышение напряжения,
* повторение,
* смысловая насыщенность,
* лаконичность (краткость),
* юмор.

Существует *5 элементов ораторской речи*:

- ИНВЕНТИО - нахождение того, что сказать.

- ДИСПОЗИТИО - расположение изобретенного.

- ЕЛОКУТИО - украшение словами.

- МЕМОРИЯ – запоминание.

- АКТИО - произнесение, действие.

3 “кита”, на которых держится хороший оратор:

*этос* - этические качества оратора.

*логос* – наука об аргументации.

*пафос* – то, какие чувства оратор вызывает у аудитории

**Эстетика речи.**

Хорошее выступление – должно быть цельное в ритмически - интонационном отношении. Выразительность речи, ее воздействующая сила увеличивается, если оратор использует разнообразные изобразительно – выразительные средства, ибо они взывают к миру чувств и эмоций аудитории.

* Метафора - перенос наименования на основе сходства.
* Эпитет - образное определение, выраженное прилагательным (грустными и доверчивыми глазами).
* Олицетворение - явление, событие, качество, уподобляющееся живому существу.
* Гипербола - количественное усиление интенсивности, особенностей поведения.
* Сравнение - уподобление одного другому на основе выявления общего признака.
* Антитеза - противопоставление.
* Оксюморон – сопоставление на первый взгляд ……
* Градация – прием последовательного,
* Подхват - повторение в начале следующей конструкции слов, стоящей в конце предшествующей конструкции. (Устал, устал от дум тяжелых)
* Каламбур - игра значениями слов
* Риторический вопрос - вопрос, не требующий ответа.
* Вопросно-ответное единство - способ диалогизирования текста.
* Многосоюзие - подчеркивает значение каждого компонента конструкции.
* Повтор, многословие, игра слов, синтаксический параллелизм.

**Логика ораторской речи.**

Готовя выступление нужно учитывать следующие логические *законы*:

* закон тождества (всякая мысль в процессе рассуждения должна быть тождественна самой по себе)
* закон не противоречия (два несовместимых друг с другом суждения не могут быть одновременно истинными: по крайне мере одно из них ложно)
* закон исключения третьего (утверждение или отрицание не могут быть одновременно ни истинными, ни ложными, одно –и, другое –л)
* закон достаточного основания (всякая мысль признается истинной, если она имеет достаточное основание)

Типовые ситуации в ораторском выступлении порождают типовые схемы аргументации. Не все из них в логическом отношении являются верными. *Ошибки:*

* неполная аналогия (приводя умозаключения по аналогии, помните, что аналогия не всегда бывает полной)
* отождествление временной последовательности событий с их причинной связью (временная последовательность не всегда подразумевает наличие между ними причинно - следственных отношений)
* ошибки объединения (эта газета для бездомных, следовательно, ее выпускают бомжи)
* разъединения (совет директоров компании исчерпал свои возможности – люди, в него входящие, тоже их исчерпали)

**Аргументация.**

Подавляющее большинство речевых актов содержит в себе аргументацию. Порядок аргументации:

* сильный довод.
* группа слабых.
* самый сильный.

*Аргументация* – это логико-коммуникативный процесс, направленный на обоснование позиции одного человека с целью последующего понимания и принятия другим человеком. Тот, кто обосновывает свою позицию – *аргументатор*, тот, кому адресована позиция – *реципиент*. В рамках аргументации происходит отбор из уже известных положений тех, которые необходимы для обоснования данной позиции; в аргументации обе стороны активны, между ними имеется как прямая, так и обратная связь. В структуру аргументации входят тезисис, аргументы (основания, доводы) и демонстрация. *Тезисис* – это положение, позиция, которая подлежит обоснованию.

*Аргументы* – это известные, заранее добытые положения, с помощью которых достигаются обоснованность и убедительность тезисов. Факторы, влияющие на процесс выбора аргументов: мировоззрение, уровень образования, конкретные обстоятельства.

Виды аргументации:

* аргументы к существу дела;
* аргументы к человеку:

а) к авторитету;

б) к личности;

в) к публике;

г) к жалости;

д) к тщеславию.

*Демонстрация* – логическая связь тезиса и аргументов (в форме дедуктивных умозаключений)

Виды аргументации по форме демонстрации (дедуктивные, индуктивные, в форме аналогии, сравнения, метафоры)

*Доказательство* – вид аргументации, в рамках которого истинность тезиса прямо или опосредованно выводится из истинности аргументов. Цель – исключить любые сомнения в истинности тезиса. Прямое доказательство (тезис непосредственно выводится из аргументов) и косвенно (тезис устанавливается опосредовательно, процесс аргументации осуществляется обходным путем). Доказательство от противного ( если не, то бы, значит да), разделительные доказательства (метод исключения).

*Опровержение* – обоснование ложности тезиса или демонстрации его необоснованности. Три способа опровержения: критика тезиса, критика аргумента, критика демонстрации. Опровержение фактами – выдвигаются факты, противоположные тезису. Доказательство истинности антитезиса, установление ложности следствий – сведение к абсурду. Критика аргументов: показать их ложность, продемонстрировать недостаточность приведенных аргументов, указать на сомнительность происхождения аргументов (слухи, сплетни). Критика демонстрации – указать на отсутствие необходимой логической связи между тезисом и аргументами (нарушение законов и правил логики). Подтверждение.

Тезис должен быть сформулирован точно и ясно, тождественным, то есть не должен меняться. Аргументы не должны противоречить друг другу и быть истинными, достаточными (не слишком широки или узки), должны быть суждениями, источники аргументов должны быть известными и достоверными.

Виды аргументов - от общего к частному, к человеку, к общей пользе, аналогия, опровержение (доведение до абсурда, прием капкана, бумеранга).

 Три возможных аргумента в полемике: софизмы, силлогизмы, эвристические уловки.

К эвристическим уловкам относятся: многовопросие (вопрос от дурака), уничтожение предмета обсуждения (возражение наперед, ложное подозрение, категорическое несогласие), изменение модальности (авторитарный стиль, переход на личности, подмена одной темы другой), навязывание следствий, игра гиперболой и литотой, иронический повтор, запретна обсуждение, прием капкана. Силлогизм – на основе 2-х посылок делается логический вывод.

**Приемы изложения речи.**

*Анализ* – позволяет путем расчленения понятий или явлений глубже проникнуть в его сущность.

*Синтез* – мысленное соединение понятий или явлений.

*Индукция* – логический метод, состоящий в обобщении частичных случаев в получении общего вывода, сделанного на основании обобщения и изучения отдельных факторов.

*Дедукция* – логическое умозаключение от общего к частному выводу.

*Аналогия* – принадлежность предмета, явления, тех или иных признаков на основании сходства с другими признаками этих предметов.

*Исторический метод* – изложение материала в хронологической последовательности, анализ и описание изменений.

*Концентрический метод* – расположение материала вокруг главной темы. Выступающий переходит от общего рассмотрения вопроса к более конкретному углубленному его анализу.

*Ступенчатый метод* – последовательное изложение одного вопроса за другим.

**Композиция публичного выступления.**

Композиция речи – то есть последовательное расположение всех ее частей в соответствии с содержанием и замыслом оратора – должна быть прозрачной.

* *Вступление*. Бывают двух видов:
* обычное - можно заранее подготовится;
* внезапное - импровизация.

Вступление с ораторской предосторожностью – нельзя полностью вставать на позицию аудитории, нельзя давить на аудиторию своим авторитетом, нельзя говорить с аудиторией о пользе последствий.

Любое вступление должно заканчиваться основным тезисом (изложение, подтверждение, опровержение).

* *Основная часть*
* *Заключение*

Для привлечения внимания слушателей особое значение имеет начало речи, оно должно заинтриговать слушателя вызвать у него дальнейший интерес к дальнейшему ходу мыслей оратора. Известный русский оратор адвокат А.Ф. Кони подчеркивал, что в начале выступления важно «зацепить внимание» аудитории. Способов к достижению этого не мало: можно вспомнить какой-нибудь момент из жизни, который заинтересует каждого, потому что нечто подобное пережили, испытали многие; можно задать неожиданный вопрос или удивить слушателей парадоксом, какой-нибудь странностью, как будто не имеющей отношения к теме а на самом деле связанной со всей речью.

Например, на вечере, посвященном 100-летию писателя диссидента Бориса Антоненко-Давидовича, его биограф начал свою речь так:

-писатель не любил своих дней рождения, более того, каждый его юбилей был для Бориса Дмитриевича тяжелым испытанием, грозящим новыми неотвратимыми ударами судьбы…

Такое начало не может не удивить слушателя, и они с нетерпением ждут разъяснения. С него оратор и начнет вступление к речи:

- С приближением каждой «круглой даты» писатель ждал прихода «незваных гостей» (гебистов) и следующих за ними новых репрессий: у него производили обыски, забирали рукописи, «арестовали» даже печатную машинку и пророчили имя автора публикацией и анонимных заявлений наемных борзописцев.

Такое вступление поддержало интерес слушателей, которые теперь хотят узнать больше о гонимом писателе и готовы сопереживать ему. Тут выступающий переходит к главной части своей речи, ее содержание не должно приглушить интерес аудитории.

- но чем более нагло власть выражала свое неуважение к Борису Дмитриевичу, тем больший интерес вызывало его творчество у читателей, тем больше друзей и поклонников сплачивалось вокруг писателя, и тем неуязвимее становился он для карательных органов…

Завершая выступление, нужно четко выделить заключение. Нельзя речь оборвать на полуслове. Активизируя внимание аудитории, можно обратиться к ней с призывом, например: - Читайте неизвестных вам писателе, имена которых еще недавно замалчивались; Изучайте творчество авторов, у которых есть чему поучиться и которые писала для будущих поколений, для нас с вами!. Косвенный итог выступлению можно подвести, цитируя важное для понимания речи высказывание или рисуя художественный образ, отражающий главную идею вашей речи. Не следует только возвращаться к сказанному (даже если осталось время), нельзя «прощаться много раз».

**Виды и жанры публичных выступлений**

1. Социально - политические виды выступления

*Отчетный доклад* содержит объективно освещенные факты и реалии жизни и деятельности руководителя, депутата, организации, ее подразделу и тому подобное. В процессе подготовки к отчетному докладу докладчик должен четко очертить тип и задание, к каждому положению подобрать аргументированные факты, выверенные цифры, убедительные примеры, четкие и уместные цитаты. Также следует составить общий план и всесторонние положения и связать в одну стройную систему их части.

*Деловой доклад* содержит в себе ряд определенных вопросов с выводами и предложениями. Информация, которая содержится в докладе, рассчитана на подготовленную аудиторию, готовую к восприятию, обсуждению и приговору проблем. Максимальный результат будет достигнут участниками собрания после ознакомлением с содержанием доклада. Тогда можно приступать к активному обсуждению, аргументированной критики, сопутствующих дополнений и оценке выраженного решения.

*Дипломатическая речь* – сугубо официальное выступление лица, представляющего то или иное государство.

Военно-патриотическая речь обычно произносится командиром перед решающим сражением. Разумеется, в сфере военного искусства используются разнообразные виды красноречия. Но по своей форме, жанровым особенностям они не отличаются существенно от социально-политического и академического красноречия. Предельно краткая речь носит призывный патриотический характер, сурова .по сути и всегда одухотворена идеей героизма, требует совершения личного подвига, проявления массового мужества. Одна из особенностей такой речи определяется тем, что она не подлежит обсуждению и тем более критике. Пафосная по характеру, мужественная по призывному интонационному строю, лаконичная по форме, четкая и ясная в установках, военно-патриотическая речь — это не только призыв к подвигу и геройству, но и приказ. Такая речь особенно впечатляет и воодушевляет ее слушателей, если произносится человеком, известным своей смелостью, отвагой и пользующимся популярностью.

*Политическое обозрение* – публичное выступление, в котором освещаются и кратко оцениваются главным образом текущие социально-политические события. Такое выступление носит информационно-комментаторский характер.

*Митинговая речь* обычно произносится на злободневную тему, которая является общественно-значимой проблемой и которая волнует широкую общественность. Это короткое, эмоциональное выступление, рассчитанное на непосредственное восприятие слушателей. Задание оратора - выявить новые, нестандартные аспекты темы, побудив собравшихся по-новому воспринять уже известны факты и реалии. Успеваемость митинговой речи зависит от индивидуального стиля оратора, его умения уместно выражать ассортименты вербальных и невербальных средств общения и мастерства импровизировать в зависимости от реакции аудитории. Пылкая, зазывная, актуальная, искусно произнесенная митинговая речь, как свидетельствует история - действенная причина влияния на понимание.

*Агитационной речи* присущи практически все стороны речи митинговой. Отталкиваясь от актуальных общественно-политических проблем, активно влияя на сознание, оратор побуждает слушателя к определенной деятельности, к неотложной необходимости захватить определенную гражданскую позицию, изменить взгляды или собирать новые. В агитационной речи, как правило, разъясняют или задают вопросы, пропагандируют определенные мысли, убеждения, идеи, теории и тому подобное, активно агитируя на их реализацию или воплощение в жизнь.

*Деловая речь* - характеризуется лаконизмом, критичностью, направлением, полемичностью и аргументированностью изложенных в ней фактов. По сравнению с митинговой и агитационной речью, деловая речь ориентирована на логичное выраженное, а не эмоционально взволнованное восприятие слушателя. Чаще это выступление не имеет самостоятельного значения, он понятен и воспринимается лишь в контексте проблемы, которая обсуждается на конкретном собрании.

1. Академические выступления

Выступление на семинаре предусматривает:

- описание сути определенного вопроса;

- акцентирование на основном;

- высказывание своего отношения и оценки;

- подчеркивание значимости, важности и актуальности ;

- подкрепление примерами своих доказательств (ссылками на источники).

*Лекция* - является одной из форм пропаганды, передачи, разъяснения сугубо научных, научно-учебных, научно-популярных знаний, устного изложения учебного материала, научной темы, которая имеет систематический характер.

*Учебно-программные лекции* - составляют систематическое перо определенной научной дисциплины. Обязательной составной частью этих лекций являются - обзор и объяснение научной литературы, акцентирования внимания на вторично не развязанных вопросах и проблемах.

*Начально-программная лекция* - имеет целью ввести слушателя в круг вопросов определенной дисциплины, ознакомить с ее предметом, заинтересовать слушателей последующим изучением предложенного материала.

*Обзорные лекции*, как правило, читают после изучения всего курса. Они преследуют цель систематизировать знания слушателей по определенному предмету, предложить для последующего самостоятельного прорабатывания какую-то проблему, активизировать мысль.

Лекции дают широкие возможности ввести слушателей в науку, пробудить их мысль. На таких лекциях гораздо более легко построить проблемы по сравнению с начально-программными. Как правило, лекция имеет традиционно четкую структуру- вступление, основная часть, выводы.

*Вступление* – зачин к теме избранной лекции, ее актуальности во времени, месте и аудитории проведения, должен быть лаконичным, в должной мере интригующим. Сплотив и заинтересовав слушателей, лектору следует приложить усилия, чтобы удержать их внимание.

В *главный части* должно быть логично раскрыт смысл лекции с подчеркиванием всех причинно-следственных связей каждой самостоятельной смысловой части.

*Выводы* должны логично выплывать из всего содержания лекции: обобщать основное и захватывать около 5% времени и объему всего выступления.

Лектор должен прислушиваться к вопросам слушателей по теме выступления. Ответы его должны быть корректными, взвешенными и лаконичными.

III. Судебные выступления

Судебное красноречие один из древнейших видов ораторского искусства. Как прокурорская, как и адвокатская речи носят оценочный характер и отличаются нравственно-правовой направленностью. Предельная объективность, аргументация и доказательность в деталях являются необходимыми условиями выступления.

*Прокурорская* (обвинительная) и *адвокатская* (защитительная) речи вместе с тем отличаются друг от друга.

*Адвокатская речь* - защитник не только оперируют параграфами кодексов, но и обращаются к морально-нравственным принципам и нормам общества, добиваясь справедливого приговора суда.

*Прокурорская речь*, как бы сурова она ни была, не может быть лишена чувства такта и предельной объективности. В прокурорской речи неуместны не только издевательский тон, подтрунивание по отношению к обвиняемому, но даже юмор.

*Самозащитительная речь*, или допускаемая законом речь подзащитного – третий основной вид судебного красноречия. Хотя она по сути примыкает к адвокатской речи, но ведется в иной форме и в более трудных условиях.

IV. Социально-бытовые выступления

Социально-бытовое красноречие – это юбилейная, или похвальная, речь, застольное слово, или тост, а также надгробная, или поминальная, речь. Оно отражает определенные общественные отношения, представляя вместе с тем известные явления быта и давно сложившиеся обычаи, народные традиции. Причем тост и поминальная речь – явления наидревнейшие, возникли у большинства народов мира вместе с формированием у них определенного уклада жизни. И тот факт, что юбилейная, застольная и поминальная речи не играют такой роли в общественной и государственной жизни, как другие виды красноречия, вовсе не умаляет их значимости, поскольку социально-бытовое красноречие – составная часть духовной культуры общества в не меньшей мере, чем другие виды ораторского искусства.

*Юбилейная, или похвальная*, речь бывает двух подвидов: посвященная какой-либо знаменательной дате, юбилею предприятия или организации и речь, произносимая в честь отдельной заслуженной перед обществом личности. И та и другая речи носят праздничный характер, всегда торжественны. Вместе с тем они имеют в определенной степени подытоживающий характер. Бывает, правда, что юбилейная речь, посвященная празднику организации, в особенности коммерческой, носит и чисто деловой характер. Подходящими в юбилейной речи будут экспромты и импровизации, тактичные шутки и остроумное акцентирование внимания слушателей на своеобразных чертах юбиляра, сочинение интересных и малоизвестных фактах из его жизни и деятельности. Форма и значение юбилейной речи, невзирая на непринужденность и остроумие ее изложения, должны быть морально и этически взвешены оратором, дабы не оскорбить ни юбиляра, ни его близких, ни слушателей.

Иное дело – выступление, посвященное отдельной личности, например, в связи с ее 70-летием со дня рождения и 50-летием научной, художественной или другой деятельности. Такие, как пропило, короткие речи, произносимые в полуторжественной и дружеской атмосфере, неизменно похвального характера. Они выражают уважение и почет юбиляру, исполнены добрых чувств и хороших пожеланий ему, В таких речах главным достоинством становится шутка, юмор, меткая характеристика юбиляра, воспоминания о важных фактах его жизни. Они нередко сочетаются с чтением адресов, дружеских коллективных писем и даже специально написанных стихов. Особенно хорошо воспринимаются речи экспромтные, импровизированные. И, наоборот, вызывают чувство досады юбилейные речи, заранее написанные или выученные. Хорошо, если юбилейное слово, произносимое в адрес заслуженного деятеля искусств, сопровождается шуточными импровизациями, инсценированными (в костюмах и даже декорациях) коллективными выступлениями артистов, сольным пением, а порою и балетным номером. В них красноречие органически сочетается с разными видами искусства, становясь частью художественного представления.

*Застольная речь* – тост также делится на два подвида. Это слово, произносимое на официальных, в особенности дипломатических, приемах. Исполненная известной приподнятости, а нередко и дружеских чувств, такая речь носит деловой и политический характер и редко отличается от социально-политического красноречия.

*Тост* – часть фольклора, многовековое народное творение. В нем вполне допустимы даже некоторые похвальные преувеличения в оценках, уместны славословия, но тосту противопоказана какая бы то ни было критическая нота. Сердечные чувства, пожелания здоровья, добра и успехов во всем неизменно определяют интонацию такой застольной речи, являются ее атрибутом.

*Опытный тамада* – мастер такой речи. Он всегда знает, что и когда, о ком и как сказать. Его слово может быть подхвачено и продолжено другими. Бывают, конечно, и говоруны, колоритный тип которых вылепил А. П. Чехов в рассказе «Оратор» (1886) в образе Запойкина. Этот выпивоха обладал «редким талантом произносить экспромтом свадебные, юбилейные и похоронные речи». Но таких типов приличное общество своим тамадой не выберет, дан вряд ли захочет допустить к столу.

*Надгробная, или поминальная* речь, посвященная ушедшему из жизни, всегда носит оценочный характер. Исполненная печали, а порою трагедийной интонации, такая речь всегда впечатляюща. В слове об ушедшем, как говорится в народе, принято «добром поминать». В старину у многих народов существовал обычай нанимать плакальщиц, чтобы как можно ярче выразить скорбь.

Этот древний обычай затем уступил во многих странах место слову, речи об усопшем. Всякое надгробное слово не только выражает печаль, но и содержит краткую характеристику скончавшегося человека, его свершений. Такие речи обязательно произносятся в тех случаях, когда скончавшийся оставил заметный след в общественной жизни, в науке, технике, искусстве своим трудолюбием и талантом. Слово, сказанное над гробом гениального человека, причем сказанное его верным другом факт. сам по себе значительный, чтобы оказать сильное эмоциональное воздействие на его слушателей и даже читателей. Причем сила эмоционального воздействия публичного слова нередко определяется как его объектом н конкретной ситуацией, так и тем, кто и как говорит.

V. Богословско-церковные выступления

Богословско-церковное красноречие также одно из древних, имеющее немалый опыт воздействия на массы. Мы говорим по преимуществу о христианской религии и особенно таких се наиболее влиятельных разновидностях, как православие и католицизм.

Основным видом богословско-церковного красноречия является *проповедь*, неизменно исполненная веры, что она воплощает «абсолютную истину», хотя и не исключает раздумий слушателей над «смыслом жизни». Наиболее характерная ее черта – морально-этическая назидательность. Ритор не видит нужды в том, чтобы аргументировать и точно доказать свои мысли. Он говорит «словом божьим», а оно, как принято по церковному катехизису, «не подлежит проверке». Любое стремление к действительному знанию и даже «излишнее любопытство» всегда осуждались церковью. Вот почему всякая церковная проповедь построена, прежде всего, на том, что все в мире «в руке божьей».

**Контакт оратора с аудиторией.**

Адресовать свое обращение оратор должен не только докладчику или президиуму, прежде всего и ко всем присутствующим, построив его таким образом, чтобы полученная ими информация была понятна и легла в основу их собственных размышлений и выводов.

Отношение оратора к аудитории должно быть абсолютно доброжелательным и профессиональным. Доброжелательность предполагает невозможность агрессивного поведения (упреки, угрозы, оскорбления) и демагогию (ложь). Профессиональное отношение, умение работать с аудиторией , не зависит от ее расположения к оратору. Этические качества оратора: честность, скромность, доброжелательность, осмотрительность. Речь дана человеку, чтобы скрывать свои мысли. Честный оратор: добросовестный, компетентный, принципиальный, самокритичный. Скромность: равность с аудиторией, внимание к тому, что говорят другие. Доброжелательность – доказательство пользы, блага для аудитории. Нельзя:

* представлять глупыми, нечестными, слабохарактерными. тех лиц, мнение которых вы оспариваете
* обращение к чувствам аудитории не должно перерастать в манипуляцию
* отождествлять взгляды человека с взглядами той группы, партии, к которой он принадлежит
* искажать мнения оппонентов
* бравировать личностными качествами
* отказываться от исходных тезисов

Чувство аудитории, или *коммуникативность*, возникает лишь тогда, когда выступающему удается создать в аудитории «эффект общения», разговаривая со слушателями так, как обычно говорят с близкими, знакомыми людьми, которым есть что сказать и которые будут вас охотно слушать.

*Имитация разговорности* - оратор создает впечатление живого общения. Для этого он общается к аудитории, задает вопросы (на которые сам же и отвечает), сталкивая мнения, показывая несостоятельность своих оппонентов и т.д.

Важным средством достижения коммуникабельности является *зрительный контакт* со слушателями. Правильно устремленный взгляд оратора – непременное условие достижения чувства аудитории, поэтому необходимо во время выступления научиться контролировать свой взгляд, чтобы не смотреть в потолок, или в пространство «невидящим взглядом», или даже на одного из присутствующих в зале, не делая при этом его своим собеседником. «Рекомендуется иное, - пишет А.К. Михальская. – Постарайтесь смотреть в глаза слушателям, переводя взгляд с одного на другого, но так, чтобы не казалось, что глаза «бегают».

Придет на помощь и *голосовой контакт*, который дополняет зрительный контакт: голос выступающего направляется вместе с его взглядом к кому-нибудь из слушателей, и у того складывается впечатление, что вы говорите с ним и для него.

**Как готовиться к выступлению.**

1 подготовиться, не следует импровизировать

Лекция, доклад, политическое обозрение и др., как правило, требуют тщательной подготовки.

2 выбрать тему

Тема должна быть интересной и актуальной для данной аудитории. Выбирая тему, следует обдумать название лекции (доклада, сообщения), оно должно не только отражать содержание выступления, но и привлекать внимание будущих слушателей, затрагивать их интересы.

*Советы* при выборе тем:

* тема должна соответствовать познаниям и интересам оратора.
* нельзя идти “на поводу” у аудитории, не говорить аудитории только то, что она хотела бы услышать .
* говорить о том, что знаешь лучше аудитории.
* учитывать основные интересы аудитории (жизнь, смерть, здоровье, деньги, мир, война).

3 установить цель

Оратор должен четко определить для себя цель предстоящего выступления: он не только информирует слушателей, рассказывая о тех или иных событиях, фактах, но и старается сформировать у них определенные представления, убеждения. Любое выступление должно преследовать воспитательные цели, и оратор обязан незаметно для слушателей приобщать их к своим нравственным идеалам. Любой оратор должен четко определить цель речи:

* развлечь
* удовлетворить любознательность
* убедить
* призвать к действию

4 ознакомление с аудиторией

Готовясь к выступлению лектор должен узнать, кто придет его слушать (взрослые или дети, молодые или пожилые, образованные или нет, преимущество женский лил мужской состав аудитории, ее национальность и религиозные особенности)

5 поиск и подбор материала

Даже если оратор хорошо знает тему предстоящего выступления, он все равно готовиться к нему: просматривает литературу и периодическую печать, чтобы связать тему с современностью, узнать свежие факты.

6 ключевые слова («шпаргалки»)

На листке для таких слов нужно выделить большие поля. Это могут быть также пословицы, парадоксы, афоризмы, анекдоты, которые могут пригодиться для поддержания интереса аудитории.

7 маньеризмы (отбрасывание волос со лба, почесывание затылка, покачивание, движение плечами, жестикуляция и т.д.)

В процессе подготовки к выступлению рекомендуется прорепетировать его, посмотреть на себя в зеркало, обратив внимание на не произвольные движения, сопровождающие речь.

8 Жесты и мимика оратора

Жесты и мимика оратора должны быть естественны и разнообразны, а главное они должны быть мотивированы содержанием речи.

**Список используемой литературы:**

Михальская А.К. – «Основы риторики. Мысль и слово».– М., 1996.

Голуб И.Б. - учебное пособие «Русский язык и культура речи». - М., 2002

Граудина Л.К. – «Русская риторика».- М. Просвещение, 1996.

Русская риторика. «Хрестоматия». - М., 1996.

Формановская Н.И. – «Речевой этикет и культура общения» М., 1989.

Кохтев Н.Н. – «Основы ораторской речи». М., 1992г