**Содержание.**

**Введение.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2**

# Глава 1. Основные правила и принципы публичного выступления.\_\_ 4

**Одежда и внешний вид.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 4**

# Хорошие манеры.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 5

**Выражение лица.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 7**

**Контакт со слушателями.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 8**

**Поза.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 10**

**Жесты.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 11**

**Глава 2. Как подготовить и провести выступление.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 14**

Заключение.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 19 Используемая литература.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 21

**Введение.**

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 политики, профессора, преподаватели, прокуроры, адвокаты и др. Для них *публичная речь —* главнейшее оружие. *Ораторство —* сильнейший рычаг культуры. Однако теоретические вопросы ораторского искусства, являющегося одним из средств человеческого познания, разработаны мало. Человеческое познание проявляется в разных формах. Существуют две разновидности человеческой способности познания: научная и художественная; есть две формы человеческого мышления: логическая и образная. Наука и искусство, как две формы познания, взаимно дополняют друг друга.

*Публичная речь* может рассматриваться как своеобразное произведение искусства, которое воздействует одновременно и на чувства и на сознание. Если речь действует только на способность логического восприятия и оценки явлений, не затрагивая чувственность сферы человека, она не способна производить сильное впечатление. Мастерство публичной речи состоит в умелом использова­нии обеих форм человеческого мышления: логической и обратной. Искусство есть мышление образами - этот закон может быть применим и к ораторскому искусству. Голые логические построения *не могут* эмоционально воздействовать на человека. Идея речи, содержание ее доходят то 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.

Рассудочная и эмоциональная сферы восприятия органически взаимосвязаны. Настоящая публичная речь должна волновать и возбуждать не только мысли, но и чувства.

Важнейшим условием ораторского искусства является умение пользоваться образами и картинами. Без этого речь всегда бледна и скучна, а главное — неспособна, воздействовать па чувства и через них на разум.

Речь, состоящая из одних рассуждений, не может удержаться в голове людей, она быстро исчезает из памяти. Но если в ней были картины и образы, этого не случится. Только краски и образы могут создать живую речь, такую, которая способна произвести впечатление на слушателей. Живое изображение действительности есть душа повинно ораторского искусства.

**Глава 1. Основные правила и принципы публичного выступления.**

«Слушатели присматриваются к *оратору:* как он стоит, какое у него выражение лица, какая походка, что он делает с руками. Слушатели хотят знать, что он пред­ставляет сам по себе. Наивно, движимые любопытством, они хотят сразу составить мнение об ораторе - поло­жительное или отрицательное — и, сами того не созна­вая, хотят решить, будут ли их симпатии на стороне ора­тора и воспримут ли они то, что он им скажет. Высту­пить публично — это значит дать слушателю возмож­ность познакомиться с вами. Если не на радость, если внешние дан­ные не только не помогут, а скорее навредят, то, надо думать, вы еще не овладели всем необходимым для публичного выступления. Но, прежде всего, следует подтвердить основной прин­цип: подлинно движущая и направляющая сила внеш­них данных и приемов оратора заключается в его глубоком переживании взаимного общения с аудиторией. Настоятельная внутренняя потребность выполнить свой долг перед слушателями даст для правильного внешнего поведения гораздо больше, чем нарочитые технические приемы. Всякие ухищрения в осанке, манерах, жестах никогда не создадут настоящего облика оратора, вооду­шевленного мощной идеей и желанием поделиться ею с аудиторией».\*

**Одежда и внешний вид.**

### Планируя, где вы будете выступать, примите решение, в чем вы пойдете. Осмотрите себя. Хотя и говорят, что провожают по уму, но принимают по одежке, и одежда одно из главнейших условий того, насколько хорошее сложиться у людей мнение о вас. Рокфеллер начал свой бизнес с того, что купил себе на последние деньги дорогой костюм и стал членом гольф - клуба.

Когда приходиться вставать и брать слово, вы должны быть уверены, что ваш внешний вид отвечает требова­ниям слушателей и обстановки.

\* Сэм Сэнфорд, американский филолог.

«Прическа должна быть в порядке, руки и ногти — чисты, обувь — начищена, платье или костюм — тщательно отглажены и аккуратно застегнуты».\*

Не допускайте эксцентричности в одежде: и без того все взоры будут устремлены на вас. Женщины должны снимать шляпы с широкими полями и вообще привле­кающие внимание головные уборы. Вуалетки не нужны. Перчатки и сумки будут только мешать. Ничто у вас или при вас не должно связывать свободу движений. Не надевайте плотно обтягивающих костюмов, стесняющих движения плеч и рук. Мужчины должны быть чи­сто выбритыми, освободиться от ненужных вещей, от­топыривающих карманы, и убрать торчащие из боково­го кармана карандаши и ручки. Женщинам рекомендуется, по крайней мере, оставлять дома кричащие украшения. Скромность в одежде предпочтительнее назойливого шика. Не вызывайте удивления и зависти — это помешает слушать, что вы говорите.

«Если вы хорошо выглядите и безукоризненно одеты, то мысль об этом оказывает на вас определённое воздействие. Оно вселяет в вас больше уверенности, больше веры в собственные силы и повышает уважение к самим себе».\*\*

**Хорошие манеры.**

Надлежащие манеры оратора имеют более сущест­венное значение, чем его внешность. Группа слушателей — нечто большее, чем простое скопление людей. Она подчинена законам психологии внимания. В ней каждый склонен к такой же реакции, как и все: благоприятной или неблагоприятной. Это прекрасно учитывают опытные ораторы. Они знают, что раз удалось возбудить интерес аудитории, то естествен­ная заразительность настроений поможет его поддер­жать. Они понимают, что, если не захватить внимание всей группы в целом, невозможно будет удержать кого-либо под своим влияние.

\*Даниель Уобстер, американский психолог.

\*\*Дейл Карнеги, американский писатель и психолог.

Психология слушателя такова, что он требует от оратора больше, чем это возможно в ином случае. Когда разговаривают двое или трое знакомых, их бе­седа протекает в обстановке свободы и равенства каж­дого при обмене мыслями. Совершенно иное — официаль­ная обстановка, в которой произносится речь. Здесь нет свободы и равенства. Слушатель вовсе не склонен за­бывать, что приходится на время вашего выступления как бы поступиться своей индивидуальностью, пожерт­вовать удобствами и временем. В силу ограничений, налагаемых правилами общественного приличия, он от­дает себя временно во власть оратора. Одни пришли на собрание против желания, лишь подчиняясь чувству долга; другие уступили настойчивой просьбе друга, мужа или жены. Понятно, что слушатели предъявляют к оратору особые тре6ования: они предоставили ему главную роль — оратор должен с этим считаться. Если он будет держать себя *нерешительно, безразлично* и *как бы извиняясь* за свою миссию, чувство ожидания у слу­шателя немедленно сменится разочарованием и досадой.

Еще одна особенность психологии слушателей: они ощущают потребность в интимной и теплой атмосфере частной беседы. Им не по душе несколько натянутая, официальная обстановка публичного доклада. Если ора­тор ничего не сделает, чтобы изменить положение, ему поставят это в вину. Слушатели хотят, чтобы он расто­пил ледок и сблизился с аудиторией, как добрый зна­комый. Подумайте, какие возможности поднять на­строение упускаются оратором, когда он стоит в за­стывшей позе, устремив взор в потолок или зарывшись по уши в кипу заметок, один вид которых вызывает у слушателя содрогание. Оратор — живой человек, а не говорящий автомат.

«Улыбайтесь. Выходите к слушателям с таким выражением лица, которое должно говорить, что вы рады находиться перед ними. Подобное рождает подобное».\*

\*Дейл Карнеги, американский писатель и психолог.

Нужно овладеть уменьем создать *дружескую* и вместе с тем *деловую* атмосферу. Вы должны быть *скромны* и в то же время *воодушевлены* своими убеж­дениями. Неважно, робели ли вы перед слушателями, внушали ли им недоверие; *ваше* прямое дело - нала­дить с ними контакт.

"Человек, который говорит только о себе, только о себе и думает. А человек, который думает только о себе - безнадежно некультурен. Он некультурен, как бы высокообразован он ни был".\*

Вместе с тем, скромность не должна ассоциироваться ни с робостью, ни с застенчивостью. Это различные категории. Очень часто скромные люди оказываются намного тверже и активнее в критических обстоятельствах.

**Выражение лица.**

Если слушатели действительно заинтересованы, они будут смотреть на лицо оратора. Лицо его должно быть серьезно. Но следите за собой. Может случиться, что благодаря умственному напряжению вы начнете хму­риться или, мысленно витая где-то в пространстве, при­мете отчужденный вид.

Практиковаться перед зеркалом крайне необходимо, чтобы иметь представление о мимике во время речи. Изучайте свое лицо. Что происходит с бровями, со лбом? Разглаживайте набегающие складки, расправ­ляйте нахмуренные брови. А может быть, что еще хуже, лицо у вас во время речи *совершенно ничего не выра­жает?* Если на нем «застывшее» выражение, упражняй­тесь в ослаблении и напряжении лицевой мускулатуры. Произносите фразы, насыщенные различными эмоция­ми - печалью, радостью и т.д., наблюдая за тем, чтобы мимика тоже принимала в этом участие.

Исключительно важное значение имеет правильное освещение вашего лица Пусть свет бьет вам в лицо, люди хотят видеть вас. Малейшие изменения, которые могут возникнуть в чертах вашего лица, являются очень важной частью процесса самовыражения. Иногда они значат больше чем ваши слова.

\* Дейл Карнеги, американский писатель и психолог.

**Контакт со слушателями.**

До обидного легко оратору потерять контакт с ау­диторией. Стоит только время от времени посматривать в окно, окидывать взглядом стены, опускать глаза на пол и поднимать их к потолку, рассматривать руки, уткнуть­ся в заметки... Наконец, он может просто закрыть глаза. Такой оратор, не умеющий наладить общение со слу­шателями, зачастую прибегает ко всем приемам, не останавливаясь ни на одном. Он нервно перескакивает с одного на другое, как застенчивый ребенок, стараю­щийся как-нибудь выскользнуть из комнаты, полной гостей.

Но ничто не приводит окружающих в такое смуще­ние, как пустой взгляд, т. е. манера смотреть на людей, как в пустое пространство. Слушатель сразу замечает это и всегда несколько в обиде на оратора.

Наличие зрительного контакта с аудиторией вовсе не означает, что нужно все время стараться смотреть на всех и каждого. Можно создать такое впечатление, если медленно переводить взгляд с одной части аудитории на другую. Это поможет вам избежать смущения, ко­торое испытывают многие от упорного взгляда, натрав­ляемого на них во время беседы или публичного вы­ступления. Выберите отрывки различной длины и вы­разительности и упражняйтесь в произнесении их, пе­реводя взгляд от одной стены к другой с каждой новой фразой или с каждым наиболее значительным словом. В большинстве случаев вы будете поворачивать голову, а также немного и корпус. Но дело не в технических приемах, имеющих целью наладить связь с аудиторией. Факт почти необъяснимый, но если вы действительно обращаетесь к людям, они это чувствуют. Если вы смотрите на них и все ваше существо воодушевлено поставленной целью, слушатели будут сознавать, что речь обращена именно к ним, и чувствовать вашу целеустремленность как свою собст­венную. Речь—действительное общение только тогда, когда в сознании оратора сам он, слушатели и слово сольются в нераздельном *единстве*. « Многие ораторы игнорируют своих слушателей, смотрят поверх их голов или в пол. Они как будто бы говорят сами с собой. В этом случае между аудиторией и оратором нет контакта, нет взаимосвязи. Такое поведение убивает беседу»\*

Речь, как средство общения, одновременно выступает и как источник информации, и как способ взаимодействия на собеседника.

Во-первых, акцентируйте важные слова и подчиняйте им второстепенные. В речи имеется нечто помимо слов, и это нечто имеет значение. Дело не столько в том, о чем вы говорите, сколько в том как вы об этом говорите.

Во-вторых, меняйте тон голоса. Внезапно понизив или повысив тон голоса, можно достичь того, что любая фраза или слово, выбранное вами, будут выделяться на общем фоне. Хорошее выступление - это прежде всего разговорный тон и непосредственность, несколько акцентированные.

В-третьих, надо менять темп речи. Это один из лучших способов выделить какую-либо мысль. Такой метод постоянно привлекает внимание.

В-четвёртых, можно делать постоянно логические паузы до и после важных мыслей. Например, Линкольн, часто останавливался среди речи. Когда он подходил к важной идее и хотел, чтобы она глубоко проникла в сознание его слушателей, он наклонялся вперед и некоторое время молчал, глядя им прямо в глаза. Это внезапное молчание производит такое же впечатление, как и внезапный звук. Никогда молчание не становится в такой мере золотом, как в тех случаях когда оно разумно используется. «Своим молчанием – ты будешь говорить».\*\*

Чтобы не терять контакт с аудиторией, надо говорить со слушателями так, как будто вы ожидаете, что они сейчас встанут и будут отвечать вам.

\*Ллойд Джорж, премьер-министр Великобритании в 1916 – 22 гг.

\*\*Дж. Редьярд Киплинг, английский писатель.

**Поза.**

Не все хорошие ораторы держатся одинаково. Дей­ствительно, они могут говорить хорошо, невзирая на бросающуюся в глаза оригинальность позы. Это необходимо уметь делать. Но если усвоена привычка к правильной и удобной манере стоять, затраченный вами труд даст многое и для позы и для чувства уверенности. Оптимальная поза должна быть таковой: ноги расставлены на пять-шесть дюймов в за­висимости от роста; носки слегка раздвинуты; од­на нога выставлена чуть вперед; упор неодинаков на обе ноги и по крайней мере в наиболее выразительных местах речи делается более на носок, чем на пятку: колени гибки и податливы: в плечах и руках нет напряжения; руки не притиснуты 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, согните их несколько раз в колене; если напряжена шея или свя­заны плечи, сделайте головой несколько свободных медленных кругообразных движений, несколько сво­бодных взмахов руками и кругообразных движений плечами. Если дыхание затрудненное и поверхностное, необходимы поясные упражнения. Как только появится ощущение легкости и удобства позы, научитесь сразу принимать и оставлять ее. Не пытайтесь ступить на ле­вую ногу и сделать весь упор на нее, выставив правую вперед и наискось к левой. Наоборот, переместите упор на правую ногу и затем выступите левой. Обратите вни­мание, что при ходьбе лучше всего начать с полушага. Практикуйтесь отступать на шаг в одну сторону, в дру­гую, выступать вперед, назад; следите за перемещением центра тяжести при каждом шаге. Добейтесь, чтобы упор был там, где он желателен, а когда останавливае­тесь, чтобы фигура при этом не откидывалась в сто­рону.

Учтите, что для правильной координации движений и течения мыслей движение скорее должно предшест­вовать или как бы слегка предвосхищать ход мысли, а не отставать от него. Следите 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.

«При выступлении не садитесь за стол, люди хотят видеть вас во весь рост. Они будут даже вытягивать шеи, что бы увидеть вас полностью».\*

**Жесты.**

Все мы жестикулируем, в большинстве случаев даже не отдавая себе в этом отчета. Обычно считается, что жесты заключаются в движениях рук и кистей, и действительно, это самые выразительные и бросающиеся в глаза жесты. Но и любое телодвижение с целью под­черкнуть значение произносимых слов тоже жест. Почти невозможно говорить с увлечением и убежденно без не­уловимо сложного сочетания движений головы, шеи, плеч, корпуса, бедер и ног. Таким образом, в жестику­ляции нет ничего не свойственного всем и каждому и присущего только одним профессиональным ораторам.

Впрочем, для начинающего оратора, еще не привык­шего к жестикуляции руками при публичном выступле­нии, правильно пользоваться жестами - трудная задача. Сначала ему необходимо приобрести должную осанку и умение владеть собой во время выступления. При достаточной тренировке и развитии под­вижности мышц, возможно, возникнет и естественный импульс к соответствующему жесту. Секрет особой целесообразности жестикуляции ру­ками скорее всего заключается в том, что в значитель­ной части человеческая деятельность осуществляется при помощи рук, и поэтому их положение и движения стали наиболее характерными для выражения наших переживаний. Руки, как и речь, определили переход че­ловека на высшую ступень развития по сравнению с животными.

\*Ллойд Джорж, премьер-министр Великобритании в 1916 – 22 гг.

Руками человек не только держит плуг, то­пор или перо; руками он приветствует друзей, угрожает врагам, ласкает любимое существо. Восприимчивость к жестикуляции руками глубоко заложена в сознании слу­шателя. В сочетании со словами жесты тоже говорят, усиливая их эмоциональное звучание. Когда жестами пользуются при описаниях, или с целью подражания, или при желании указать место и движение, они помога­ют вносить в изложение нужную ясность.

Жест имеет ценное значение и как физическое вы­ражение творческих усилий оратора, дающее нам неко­торое удовлетворение. В известных пределах нам даже нравится наблюдать за оратором в самом процессе его работы. И ему самому при передаче своих мыслей до­ставляют удовлетворение физические проявления чувств, сопровождающих мысль и ищущих выхода. Вкрадчивая и гладкая речь оратора, у которого слова льются без всякого видимого усилия, оставляет какой-то осадок предубеждения и недоверия. Осмысленная и выразительная работа рук от кистей до самых плеч со­здает впечатление мужественной силы и отвечает есте­ственной человеческой потребности а движении, кото­рая не находит достаточного удовлетворения в интел­лектуальной деятельности. Кроме того, жест имеет и другое достоинство: он помогает создать гармонию рав­новесия в позе оратора и ощущение этого равновесия у самих слушателей. Мы балансируем при помощи рук при ходьбе, ту же роль играют руки и в процессе речи.

При жестикуляции лучше всего пользоваться следующими пра­вилами:

а) *Жесты должны быть непроизвольны.* При­бегайте к жесту по мере ощущения потребности в нем. Не подавляйте импульса наполовину. Если начали поднимать руки, но не дали им свободного движения вверх, то получится что-то вроде же­ста, которым распугивают кур: кш-кш. Такая же­стикуляция довольно обычна у новичков.

б) *Жестикуляция не должна быть непрерыв­ной.* Не жестикулируйте руками на протяжении всей речи. Не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестом.

в) *Управляйте жестами.* Не старайтесь похо­дить на ветряную мельницу, придержите силы в за­пасе; помните, что жестикуляция — элемент равно­весия всей позы. Никогда жест не должен отста­вать от подкрепляемого им слова.

г) *Вносите разнообразие в жестикуляцию.* Не пользуйтесь без разбора одним и тем же жестом во всех случаях, когда нужно придать словам вы­разительность.

д) *Жесты должны отвечать своему назначению.* Их количество и интенсивность должны соответ­ствовать характеру речи и аудитории. Например, взрослые в противоположность детям предпочи­тают умеренную жестикуляцию.

Как только вы овладели жестом, необходимо посвя­тить некоторое время упражнениям в его технической отделке. В общем во время речи не следует думать о жестику­ляции, кроме случаев, когда вам начнет казаться, что она чрезмерна и ее следует сократить.

**Глава 2. Как подготовить и провести выступление.**

Итак, вы прекрасно одеты. Вы вежливы, тактичны и скромны. Иными словами с виду воспитанный и культурный человек. Теперь вам предстоит еще и что-то сказать. Планируя выступление, уясните себе цель и смысл выступления, что это будет по форме и по содержанию. Что вы хотите донести до слушателей, и что как вам кажется, они хотят услышать от вас. Следует помнить, что если вас пригласили сделать доклад, он может плавно перейти и в дискуссию, диспут, полемику по отдельным темам и т.д. Ясно представляйте, перед какой аудиторией предстоит выступать. Иными словами перед выступлением необходимо:

1. Оформить свое выступление в виде реферата, с подробным планом
2. Нелишне было бы его знать наизусть, это освободит от обязанности каждый раз заглядывать (хуже нет зрелища)
3. Знать освещаемую проблему целиком, хотя бы в общих чертах
4. Если возможно, хорошо бы иметь, цифровые данные для выступления, в виде графиков, диаграмм, таблиц оформленных на больших листах. Это хорошо для аудитории, и для вас в целом (не надо самому запоминать, даст передышку походить с указкой)

«Публичное выступление – это путешествие с определённой целью, и маршрут должен быть занесён на карту. Тот, кто не знает куда он идёт, обычно приходит неизвестно куда».\*

Например. Бывший сенатор Альберт Дж. Беверидж издал небольшую, очень полезную книжку, озаглавленную «Искусство говорить публично». «Оратор должен владеть темой, - пишет этот политический деятель. – Это означает, что все факты должны быть собраны, систематезированны, изучены, причём они должны освещать явление не только с одной стороны, а со всех

\* Дейл Корнеги, американский писатель и психолог.

сторон. Собрав и осмыслив факты по тому или иному вопросу, решите для

себя, на какой вывод они наталкивают. Тогда речь приобретёт оригинальность и силу воздействия – она будет энергичной и убедительной. В ней будет отражена ваша личность. Затем изложите ваши мысли письменно, как можно яснее и логичнее».

Другими словами, надо подобрать факты, всесторонне отражающие явление, затем найти вывод.

Перед тем как выступить, следует, конечно, ознако­миться с условиями помещения. Отметьте, каково рас­стояние между вашим местом и первым рядом слуша­телей. Если речь произносится не с эстрады или нет специально отведенного места для оратора, необходимо тщательно выбрать место, с какого говорить.

Лучше всего говорить, находясь посередине, по возможности в нескольких футах от первого ряда и поодаль от перед­ней стены. Если имеется какое-либо возвышение, на­пример эстрада, станьте на переднем крае, хотя бы даже впереди места, отведенного для оратора. Когда эстрада слишком высока и отделена от слушателей или аудито­рия сравнительно невелика (например, не более 75 че­ловек), рекомендуется говорить, находясь на уровне слу­шателей. В таких случаях необходимо предварительно договориться с председателем собрания. Это окажет вам неоценимую услугу в создании более интимной и распо­лагающей обстановки.

Не суетитесь. Спокойно направляйтесь к избранному месту. Не перебирайте на ходу ваши заметки, не засте­гивайте пиджак или жакет, не приводите в порядок прическу, не поправляйте галстук. Обо всем этом надо думать заранее. С другой стороны, не начинайте речь, пока не займете удобное и устойчивое положение. При­мите нужную позу сразу, сделав последний шаг. Не смотрите вниз на ноги или руки и тем более не смотрите сразу в записи. Как только займете свое место, обра­титесь к президиуму и затем к слушателям. Изберите какую-либо принятую форму обращения: «Г-н председательствующий, леди и джентльмены...» В присутствии почетного гостя можно обратиться к нему, называя его по имени.

Начало выступления представляет наибольшую трудность, но в то же время оно является исключительно важным, так как в этот момент ум слушателя свеж и на него сравнительно легко произвести впечатление. Начало выступления следует тщательно готовить заранее. Большинство неопытных и неквалифицированных ораторов начинают свои выступления в основном одним из двух неудачных путей.

Ошибка заключается в том, что оратор, по каким то причинам, полагает, что он должен быть остроумным, и по этому начинает свое выступление с какой ни будь смешной истории. Вторая грубейшая ошибка, которую неопытный оратор зачастую совершает в начале выступления, состоит в том, что он произносит извинения.

Как только вы появились перед слушателями, они естественно, неизбежно отдали вам своё внимание. Не трудно сохранить его в течении пяти секунд, но нелегко удержать его в течении последующего выступления. Вступление должно быть кратким и состоять не более чем из одного или двух предложений. Можно вообще обойтись без него. Приступайте прямо к сути выступления. Никто не станет возражать против этого.

«Рассказы должны быть к месту и не приводиться только для того, чтобы их рассказать, а юмор должен быть глазурью на торте, но не самим тортом… Ни когда не извиняйтесь, так как обычно это оскорбляет ваших слушателей и раздражает их. Говорите именно то, что вы собираетесь сказать».\*

Можно завоевать внимание аудитории следующими способами:

а) возбудив любопытство слушателей;

\* Альберт Дж. Беверидж, американский сенатор.

б) поведав интересную историю;

в) начав с конкретной иллюстрации;

г) использовав какой-нибудь предмет;

д) начав с какой-нибудь потрясающей цитаты;

е) задав вопрос;

ж) показав, что тема выступления связана с интересами слушателей;

з) начав с потрясающих фактов;

Выступление должно быть свободным и естественным. Но не только начало играет важную роль для публичного выступления. Завершение речи представляет собой стратегически важный раздел. То что оратор говорит в заключении, его последние слова продолжают звучать в ушах слушателей, когда оратор уже закончил говорить, и видимо их будут помнить дольше всего.

Концовку, так же как и начало нужно тщательно подготовить, знать почти слово в слово, как вы собираетесь закончить своё выступление. Заканчивать речь надо плавно, не оставляя её незавершенной. Даже такие выдающиеся ораторы как: Вебстер, Брайт, Гладстон, блестяще владевшие английским языком, считали для себя необходимым писать заранее, и почти выучивать наизусть заключительные слова своих выступлений.

Заканчивать свои выступления можно следующими наиболее оптимальными способами:

а) резюмировать, вновь повторить и кратко изложить, основные положения, которые вы затрагивали в своём выступлении;

б) призвать к действию;

в) сделать слушателям комплимент;

г) вызвать смех;

д) процитировать подходящие политические строки;

е) использовать библейскую цитату;

ж) создать кульминацию;

«Надо выступить так, что бы, даже если бы это выступление слышал слепой, то и он *почувствовал* бы, что оно окончилось. Оно не повисло в воздухе, не осталось незавершенным».\*

**\***Авраам Линкольн, 16-й президент США.

**Заключение.**

В данном реферате, я постарался осветить основные принципы и правила публичного выступления, где в общении оратора с аудиторией играет роль не только голос, но и весь его внешний облик. Хорошее общее впечатление от внешности оратора, его манер, по­зы и жестов крайне необходимо для успеха речи. Но здесь есть и своя отрицательная сторона. Внешние дан­ные могут отвлечь внимание слушателей от содержания речи. Это возможно, если манеры и приемы оратора не будут 'помогать лучшему выражению идей, которыми он делится со слушателями, и, следовательно, не станут служить своему прямому назначению.

Лучшая черта во внешнем облике оратора — коррект­ность. Неотъемлемые качества хороших ораторских ма­нер — непринужденность, воодушевление, уверенность и дружеский тон. 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 , 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.

Публичное выступление – это своего рода искусство. Недаром ораторству, как и любому другому искусству, всегда обучались.

Освоив мимику и жесты, поведение на сцене (трибуне), поработав с голосом, можно приступить к подготовке речи, которую вы собираетесь произнести перед публикой. Хорошо подготовленная речь – это на девять десятых удачно произнесённая речь. Начинайте речь с упорным стремлением достичь своей цели. Помните о всех выгодах, которые принесут вам усилия, приложенные для обучения. Проявляйте уверенность. Практикуйтесь, и ещё раз практикуйтесь. Это самое важное для достижения цели. Страх является следствием неуверенности, а неуверенность вызвана незнанием того на что вы способны, ваше незнание - результат недостатка опыта. Поскорее создайте себе багаж успешного опыта, и страхи ваши исчезнут.

Способность ко всему этому не трудно обрести. Это не талант, дарованный свыше, лишь отдельным выдающимся личностям. То есть любой человек может развить свои скрытые способности, если у него будет достаточно сильное желание.

**Используемая литература.**

1. Алякринский Б. С., «Общение и его проблемы», М., 1982.
2. Андреев В. И., «Конфликтология (Искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов)», М., 1995.
3. Булыгина А., «Этика делового общения», Новосибирск, 1995.
4. Дейл Карнеги, «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», Центр «Русская тройка», «Комета», 1990.
5. Дэна Даниэль, «Преодоление разногласий. Как улучшить взаимоотношения на работе и дома», СПб, 1994.
6. Жариков Е. С., Крушельницкий Е. Л., «Для тебя и о тебе», М., 1991.
7. Кузин Ф., «Культура делового общения», М., 1996.
8. Омаров А. М. «Управление: искусство общения»,М., 1983.
9. Петренко А., «Безопасность в коммуникации делового человека», М., 1994.
10. Дейл Корнеги, «Как выробатывать уверенность в себе и влиять на людей выступая публично».ООО «СЛК», Минск,1997

11.Поль Л. Сопер, «Основы искусства речи», Издательство Агентсва «Яхтсмен», 1995.

12.М. Р. Львов, «Риторика», М., 1995.