ЗМІСТ

1. Вступ…………………………………………………………………………...2
2. Історія виникнення ораторського мистецтвa……………………………......4
3. Поширені помилки під час публічного виступу…………………………….7
4. Правила успішного публічного виступу……………………………………12  
   4.1 Підготовка до промови…...………………………………………………12  
   4.2 Поради відомого оратора щодо вдалого виступу…………………………………………………………………….......15
5. Висновки ……………………………………………………………………...21
6. Список використаних джерел………………………………………………..22

Вступ

Мистецтво виступу - мистецтво особливого роду. Це і наука, і мистецтво усної переконуючої комунікації. Воно становить фундамент професіоналізму вчителя, політика, менеджера, бібліотекаря. Мистецтво володіти словом - один із найважливіших факторів, за якими сприймається і оцінюється людина. Майстрами спілкування не народжуються - ними стають. Здатністю чітко, упевнено, цікаво, яскраво і переконливо викладати свої думки може оволодіти кожний.

На мою думку, можна виділити три основні передумови успіху публічних виступів, а саме: володіння технікою мовлення, знання головних психологічних засад стосунків між людьми і, власне, наявність думок, які можна розкрити стосовно якоїсь теми. Публічна мова  впливає одночасно і на почуття, і на свідомість. Якщо мова діє тільки на здатність логічного сприйняття і оцінки явищ, не зачіпаючи чуттєвість сфери людини, вона не здатна виробляти сильне враження. Майстерність публічної промови полягає в умілому використанні обох форм людського мислення: логічного і зворотною. Мистецтво є мислення образами - цей закон може бути застосований і до ораторського мистецтва. Голі логічні побудови не можуть емоційно впливати на людину. Ідея мови, зміст її доходять то свідомості через емоційну сферу.

Оратор впливає на слухачів, перш за все своїм красномовством, високою мовною культурою, словесною майстерністю. Такий оратор уміє вести пропаганду переконливо, дохідливо і яскраво. Він може не тільки строго і точно, але і емоційно викласти будь-який складний теоретичне питання.

Щоб виступ перед широким загалом став успішним, змусив багатьох людей замислитися, потрібно враховувати багато аспектів, які залежать від виду публічного виступу, теми та цільової аудиторії. Незважаючи на те, що написаний текст промови може бути дуже змістовним, це не гарантує успіху публічного виступу. Потрібно правильно підготуватися, налаштувати себе саме на те, що ми прагнемо донести аудиторії. Звичайно, щоб оволодіти мистецтвом говорити перед широким загалом, треба знати історію ораторського мистецтва, чому і присвячений перший розділ моєї наукової роботи.

В наступних розділах я дослідила всі складові, від яких може залежати успішність виступу, а саме:

* поширені помилки під час виступу;
* правила успішного публічного виступу та підготовка до нього;
* головні секрети відомого оратора щодо впливового виступу.

1. Історія виникнення ораторського мистецтва

Ораторське мистецтво знали ще в Древньому Єгипті, Ассирії, Вавилоні, Індії, Китаї. Однак безупинна історія його починається в античної Греції, де ораторське мистецтво було породжено насущними суспільними потребами, стало діючим знаряддям соціального прогресу і розвитку рабовласницької демократії.

Учитися ораторському мистецтву, володіти їм стало необхідністю для всіх грецьких громадян. Саме в цей період і виникає теорія красномовства - риторика, як теоретичне узагальнення практики ораторського мистецтва, а також збори правил і методичних прийомів навчання красномовству. З'явилася і професія ритора - учителя красномовства. Першими викладачами красномовства були софісти - «мандрівні вчителі мудрості». Найбільшим політичним оратором Древньої Греції був Демосфен (384 р. до н. е). Як свідчать сучасники, першу промову Демосфена публіка зустріла градом глузувань : гаркавість і слабкий від природи голос оратора не імпонували темпераментним афінянам. Але в цьому кволому на вид юнаку жив воістину могутній дух. Безупинною працею та тренуванням він здобув перемогу над собою. У древніх письменників знаходимо: «Неясну, шепеляву вимову він долав, вкладаючи до рота камінці і читав на пам'ять уривки з поем, голос зміцнював бігом, розмовою на крутих підйомах…»  Своїм прикладом він підтвердив найважливіший принцип: оратором може стати практично кожний, якщо не пошкодує для цього часу і праці. Оратор і великий політичний діяч Демосфен у своїх промовах закликав афінян до енергічної політики, викриваючи бездіяльність і продажність афінських правителів, і намагався згуртувати грецькі держави-карлики для спільної боротьби з ворогом. Його полум'яні промови були результатом великої праці, а ораторські прийоми будувалися на глибокому знанні психології слухачів. Демосфен гармонійно поєднав ораторську майстерність із пристрастю борця, переконаного в правоті своєї справи. «Не слова і не звук голосу складають славу оратора, а напрямок його політики», - стверджував він.

Видатною особистістю республіканського Риму був значний державний і політичний діяч, філософ і літератор Марк Тулій Цицерон (106-43 р. до н.е.), що ввійшов в історію світової культури як блискучий оратор. Являючись найбільшим теоретиком ораторського мистецтва, він вважав, що красномовство володіє винятковою силою впливу, що цілком необхідно в справі керування державою і, отже, їм повинний володіти кожний, що вступив на поприще суспільної діяльності.

В середні віка відбувається переродження і навіть повне виродження класичної риторики, що приймає форму церковного проповідництва.

В епоху Відродження, створювались твори літератури і мистецтва гуманізму, що оспівують людину і її право на земне щастя. Вперше за багато сторіч можливість звернутися до земних проблем сучасності, виступити проти засилля католицької церкви й аскетичної моралі одержав і оратор. Красномовство стає засобом консолідації антифеодальних сил і революційної боротьби. Цей час висуває таких народних трибунів як, Гільом Каль - вождь Жакерії у Франції, Джон Болл і Уот Тайлер - керівники селянських повстань в Англії, Ян Гус і Ян Жижка - у Чехії.

В країнах Європи у XVI – XX ст. інтенсивно розвивається судове, парламентське, урочисте красномовство. У Англії в XVI ст. риторику вивчають по працях Квінтіліана і Цицерона, У Кембриджі й Оксфорді. У першій половині сімнадцятого століття вона включається в список навчальних предметів Гарвардського, а потім і інших університетів США. Значний крок уперед теорія ораторського мистецтва зробила в працях знаменитого гуманіста Ф. Бекона - родоначальника англійського матеріалізму, що висував основною задачею риторики з'єднання розуму з уявою для кращої реалізації задуму.  
Французька буржуазна революція сколихнула всю Європу, привела до руху мільйонні маси. Величезне значення придбало в цей час сміливе революційне слово, трибуна оратора стала знову місцем боротьби. Полум'яними трибунами революції були Робесп’єр, Марат, Дантон, Сен-Жюст і інші.

У теорії ораторського мистецтва кінця двадцятого століття виявляється прагнення з'єднати положення старої риторики з новітніми науковими даними. Усі більше уваги приділяється обліку психології мас, впливу особистості оратора, емоційному впливу слова. Закладаються основи буржуазної теорії і практики маніпулювання свідомістю мас в інтересах влади імущих. В даний час у західних країнах ораторське мистецтво розглядається як ефективний засіб ідеологічного впливу який не поступається по силі засобам масової інформації. Майстерності публічного виступу додається винятково важливе значення в ідеологічній боротьбі, воно служить ефективним засобом завоювання авторитету і популярності на політичній арені.

У наш час знову відроджується значимість живого, публічного слова яке стає об'єктом усе більш численних наукових досліджень, у яких беруть участь тисячі вчених. Крім вивчення історії ораторського мистецтва їх приваблюють проблеми, пов’язані з впливом промови, переконанням, вселянням і іншими аспектами ефективності усного слова. Завдяки бурхливому розвитку телебачення здається, що весь світ говорить із нами, є присутнім у наших будинках. Міжконтинентальні «мости», «круглі» столи, зустрічі в студіях із великими політиками, вченими, діячами мистецтва - одна з яскравих прикмет сучасності. Стрімкі зміни в демократичному суспільстві витискають епоху читання друкарських текстів із високих трибун, замінюючи їх на емоційну і живу промову сучасних ораторів.

1. Поширені помилки під час публічного виступу

Перш ніж приступити до осягнення секретів ораторської майстерності, потрібно навчитися уникати поширених помилок. Фахівці в області комунікативних технологій проаналізували і порівняли поведінку дилетантів та професійних ораторів. Якщо проаналізувати та уникати загальнопоширених помилок початкових ораторів, можна помітити, як росте впевненість і самоконтроль під час публічних виступів.

1. **Невідповідність**

Коли зміст ваших слів розходиться з тоном мови, поставою й мовою тіла, публіка миттєво це помічає. Аудиторія має безпомилкове чуття щодо того, що стосується настрою оратора і його самопочуття. Якщо говорити «Добрий день, як я радий вас всіх бачити ....» тремтячим непевним голосом, нервово перебираючи пальцями ґудзики на костюмі – то можна бути впевненим, що у слухачів моментально з'явиться недовіра і до сказаного, і до самого мовця. Тому замість «Я радий ...» - радійте насправді! Робіть все, щоб дійсно відчувати радість, виступаючи перед публікою. Усвідомлено передавайте ваше позитивний настрій слухачам. Це важливо - люди, в хорошому настрої легше сприймають інформацію, їм хочеться продовжувати контакт. Якщо ж ви не відчуваєте радості, не варто брехати. Краще чесно признатися: «Сьогодні великий день, тому я хвилююся ...» Тоді ви, принаймні, справите враження чесної людини, що говорить правдиві речі.

1. **Виправдання**

Публіці за великим рахунком однаково, хвилюєтеся ви чи ні, чи довго ви готували свою доповідь і який у вас досвід публічних виступів. Тому не потрібно перед нею виправдовуватися в стилі «Я поганий оратор, рідко кажу перед публікою, тому сильно хвилююся і можу виступити невдало ...» Саме так починають свою промову багато дилетанти, намагаючись викликати співчуття і заздалегідь отримати індульгенцію за поганий виступ. Посил, здавалося б, чесний, але він приводить до протилежного результату. Слухачі дивуються: «Навіщо ми сюди прийшли, якщо навіть сам виступаючий визнає, що виступ буде поганим?». Публіка егоїстична. У її центрі уваги стоїть, перш за все, вона сама. Тому з самого початку виступу на перше місце думки, побажання і почуття вашої аудиторії. Ваша мета - інформувати, мотивувати або розважити публіку. Тому важливо не те, як ви говорите, і що при цьому відчуваєте. Важливо, яку інформацію аудиторія при цьому отримує. Потрібно говорити так, щоб більша частина слухачів відчула: ви розумієте їх прагнення і бажання, говорите для них і звертаєтеся до кожного з них персонально.

1. **Вибачення**

Ця помилка схожа на попередню. Початківці оратори люблять вибачатися, пропонуючи зняти з них провину за погану якість доповіді. «Прошу пробачити мене за ... (Мій простуджений голос, мій зовнішній вигляд, погана якість слайдів, занадто короткий виступ, занадто довгу промову і т.д. і т.п.) ». Перепрошуйте тільки за одне - за ваші постійні вибачення. А краще з самого початку уникайте того, за що потрібно буде просити пробачення. Якщо дійсно є щось, про що ви шкодуєте, просто скажіть: «Я жалкую!». Але найкраще - вміння перетворити недолік у перевагу: «У мене сьогодні застуджений голос, тому прошу вас зрушитися і сісти до мене ближче. Таким чином, згуртувавшись ще більше, ми продемонструємо, що ми всі - одна команда, що працює в тісній взаємодії».

1. **Жести та міміка**

Ви дійсно впевнені, що добре керуєте своєю мімікою? Більшості новачків тільки здається, що це так. Насправді контролювати міміку непідготовленій людині нелегко. Лицьовими м'язами важко управляти без тренування, а загадково-спокусливий погляд і широко розкриті від страху очі розділяють усього пара міліметрів, котрі кардинально змінюють сприйняття. Психологічні дослідження показали, що області очей оратора публіка приділяє в 10-15 разів більше уваги, ніж будь-який іншій частині особи. Брови - головний елемент вашої міміки, вони не тільки вказують на емоції, але й управляють ними. Високо підняті брови - ознака невпевненості і некомпетентності. Звертайте увагу на свої очі та брови. Якщо вони будуть говорити те ж, що і ваші слова, публіка вас полюбить. Усміхнені очі і прямі брови - це якраз те, що потрібно. Слухати вас приємно, публіка впевнена у вашій компетентності. Потренуйтеся перед дзеркалом, запишіть власний виступ на відео і проаналізуйте його.

1. **Підбір слів**

Ми чуємо і розуміємо окремі слова перш, ніж розуміємо всю пропозицію цілком. Тому на значення окремих слів ми реагуємо швидше і менш усвідомлено, ніж на значення пропозицій. До того ж, негативні частинки сприймаються пізніше, ніж інші слова, а часто взагалі не сприймаються. Тому постійне використання таких конструкцій як «... не принесе збитків», «... не погано», «... не боїмося докладати зусилля», «... не хочу викликати у вас нудьгу довгими статистичними викладками» викликають у слухача ефект, протилежний очікуванням оратора. Слова повинні створювати потрібну вам картинку в голові слухачів. Тому використовуйте тільки ті слова, які підкріплюють бажану ціль. Якщо ви хочете створити позитивний настрій, тоді замість «це не погано», скажіть «це добре». Створюйте позитивний настрій позитивними словами - адже від настрою публіки залежить дуже багато чого!

1. **Відсутність гумору**

Краще інформативної мови - тільки цікава мова! Додайте в свою серйозну мова посмішку, розбавте жартами, розкажіть забавну історію. Людям потрібно періодично відпочивати. Вдячна публіка відповість вам прихильністю і увагою. Можна посміятися і над собою, якщо ви допустили якусь помилку - слухачі сприймуть це як ознаку вашої впевненості в собі і почуття власної гідності.   
Зрозуміло, ніхто не вимагає від вас, щоб ви розповідали анекдоти на траурному мітингу. Але багато тем занадто важливі, щоб сприймати їх серйозно. Сміх - це цілюща середовище для роботи мозку. Висококласні педагоги знають, що гумор і гарний настрій тільки додають бажання вчитися і роблять процес більш ефективним. Сміх допомагає розслабитися і призводить до утворення в мозку такої хімічної середовища, в якій краще відбувається сприйняття нової інформації - це доведено нейропсихологами.

1. **Метушливість**

Відволікаючись від страху перед публікою, початківець оратор може квапливо ходити від стіни до стіни туди-сюди, наче маятник, проробляти метушливі маніпуляції з предметами, і робити інші непотрібні рухи. У результаті публіка починає стежити за його переміщеннями і перестає стежити за темою виступу. По тому, як рухається доповідач, легко зрозуміти, наскільки він упевнений у собі. Постійне «ходіння» під час публічного виступу не випадково. Воно видає бажання невпевненого в собі оратора втекти. Саме так воно і сприймається аудиторією. Ви можете сидіти або стояти - це залежить від тривалості публічного виступу, особливостей приміщення та інших чинників. Головне, щоб зі свого місця ви могли встановити зоровий контакт зі всією аудиторією. Не варто «окопуватися» на одному місці. Оратор, постійно ховається за кафедрою і виходить лише наприкінці публічного виступу - теж не кращий варіант. Переміщайтеся, але переміщайтеся усвідомлено, контролюючи простір. Різні частини доповіді маркіруйте зміною позиції. Цим ви поліпшите сприйняття інформації та полегшите її запам'ятовування. Наприклад, ви міняєте позицію при переході від введення до основної частини виступу, при виділенні його ключових частин, а потім при переході до ув'язнення. Коли закінчуєте доповідь і починаєте відповідати на запитання слухачів, ви знову спокійно і неквапливо переміщаєтеся в просторі у наступну точку і т.п. Таким чином, ви орієнтуєте слухачів в структурі вашого публічного виступу та вселяєте в них упевненість.

1. **Монотонність**

Ніщо не втомлює так, як доповідь на цікаву тему, що читається нудним монотонним голосом. Всі слова зливаються в одноманітний потік і за тональністю мови не можна зрозуміти, де закінчується одна пропозиція і починається інше, не кажучи вже про головну думку, яку варто виділити зі свого виступу. Монотонність швидко викликає роздратування і втому аудиторії, слухачі починають засинати. Навпаки, майстерний оратор постійно варіює гучність і силу свого голосу, надаючи йому жвавості. Коли хоче викликати напруженість і інтерес, він змовницьки затихає і вимовляє слова трохи повільніше. Говорячи голосніше, він виділяє головне у своєму публічному виступі. Коли потрібно, він додає голосу значимості й драматизму.   
Зверніть увагу на звучання своєї мови.

1. **Відсутність пауз**

Новачки в ораторському ремеслі панічно бояться пауз, що неминуче виникають під час публічного виступу. Іноді оратору необхідно час, щоб подумати, звіриться зі своїми записами, або ж просто попити води. А публіці потрібні паузи, щоб осмислити сказане вами. Аси ораторської майстерності використовують паузи цілеспрямовано, щоб отримати зворотній зв'язок від аудиторії. Вони активно користуються інтерпаузами, під час яких публіка може обміркувати сказане, і нагнітаючими обстановку інтерапаузами, коли слухачі повинні передбачити подальший розвиток розповіді. Паузу можна використовувати для встановлення візуального контакту, щоб проконтролювати, чи правильно вас зрозуміли; для посилення напруги і драматизму.

# Правила успішного публічного виступу

1. **Підготовка до промови**

Як відомо, всі хороші імпровізації ретельно готуються заздалегідь. Виступ без попередньої підготовки, особливо початківця оратора, майже напевно буде провальним. Пам'ятайте афоризм Марка Твена: «Потрібно більше трьох тижнів, щоб підготувати гарну коротку промову експромтом».

Отже, визначаємо тему  виступу. Вона повинна бути цікавою не тільки для слухачів, а й для лектора. Вибираючи тему виступу, слід керуватися  такими критеріями:

* ви розумієтесь на цьому питанні краще, ніж слухачі;
* те, про що ви будете розповідати, може викликати їх інтерес;
* це актуально для них.

Ніщо так не впливає на слухачів, як натхненність та піднесений настрій промовця. Якщо ж йому не цікаво те, про що він говорить, і знає він не дуже багато, то слухачі це відразу відчують. Назва виступу повинна відповідати двом вимогам: відображати його сутність, в лаконічній формі виражати основну ідею виступу, і носити рекламний характер: бути   
цікавою, привертати увагу. Конкретні назви набагато привабливіші, ніж загальні.

Спочатку зробіть «каркас» або «скелет» майбутнього публічного виступу:

Визначте мотивацію слухання людьми вашого виступу. Для чого це їм потрібно? Що корисного чи цікавого вони дізнаються для себе?   
Виділіть головну ідею вашої мови. Виділіть підзаголовки, розділивши вашу ідею на кілька складових частин. Визначте ключові слова, які ви повторите кілька разів, щоб присутні краще запам'ятали, про що ви їм розповідаєте.   
Ретельно продумайте план і структуру майбутньої промови. Вона повинна включати вступ, основну частину і висновки (закінчення). Вступ необхідний для встановлення контакту з аудиторією, і на нього відводиться 5% всього виступу.  
Основна частина займає 90% всього виступу. Спосіб викладу теми залежить від фантазії, смаку, загальної культури оратора, специфіки аудиторії і повинен керуватися двома принципами:

1. Мінімальними засобами донести до слухачів основну ідею виступу.
2. Тримати весь час слухачів у напрузі.

Попередня інформація про слухачів - одна із гарантій успіху. Знайти те, що потрібно даним слухачам - непросто. Знання майбутньої аудиторії дозволяє підготувати виступ так, щоб задовольнити її потреби.  
Починаючи підготовку до виступу, треба насамперед з’ясувати мету, якої ми хочемо досягти, наприклад:

* + проінформувати слухачів (про нову юридичну інструкцію, нову організацію, наукову роботу, плани будівництва, нові методи праці тощо);
  + переконати слухачів (у доцільності впровадження комп’ютерів, у необхідності припинення випуску застарілих моделей тощо);
  + спонукати слухачів (стати членами науково-технічного товариства, кинути курити тощо);
  + розважити слухачів (наприклад, під час урочистості, зустрічі тощо).

Мета виступу полягає ще й у тому, щоб стисло пояснити зміст завдання промови і вказати часткові питання, на яких автор збирається зупинитися.          Психологи рекомендують приблизно 10-12 % загального часу присвячувати вступові, 4-5 % - закінченню, а решту часу - головній частині. Ще оратори давнього Риму рекомендували вже у вступі привертати увагу слухачів приємними для них речами. Вступ не повинен бути надто серйозним, надто сухим, надто довгим. Щоб упорядкувати окремі думки, положення, найкраще йти від простого до складного, або ж дотримуватися хронологічної послідовності. Іноді інформацію упорядковують на основі локального принципу, який полягає в переліку всіх пунктів, характеристик, прикладів застосування, переваг тощо. Промовець може розкривати окремі думки по-різному: пояснювати, описувати, розповідати, доводити.  Ще одним способом викладу є доведення певного твердження за допомогою аргументів.

Визначивши мету виступу, можна сформулювати його основну ідею. Довершеним виступ буде тоді, коли виклад теми буде здійснюватись за принципом від простого до складного. Тому обов’язково має бути план виступу. Виступ без плану можна порівняти з мандрівкою без карти: невідомо, куди можна прийти. Добрим вважається такий план, який повно і послідовно розкриває тему, дозволяє слухачам без зусиль зрозуміти логіку викладу матеріалу. Послідовність викладу дисциплінує мислення виступаючого, вносить ясність в найскладніші питання.  
 Наприклад, на ділових нарадах про покращення роботи доцільно використати таку схему:

* Існуючий стан справ потребує певних змін.
* Суть моєї пропозиції щодо покращення справ.
* Моя пропозиція призведе до позитивних змін.
* Можливі негативні наслідки та як їх уникнути.
* Наскільки виконувана моя пропозиція.
* Що потрібно для її реалізації.

Початкові та прикінцеві речення треба підготувати й записати заздалегідь. Більшість слухачів протягом перших хвилин виступу приділяють промовцеві всю увагу: вони приглядаються до нього, як він іде, як розкладає свої папери, як починає говорити, як поводиться за трибуною. Важливе значення має  впевнений погляд. А легка посмішка викликає доброзичливість із боку слухачів, сприяє встановленню з ними контакту.

Перед широким загалом треба говорити правильною літературною мовою.  Не слід переобтяжувати мову іншомовними словами, термінами, абстрактними поняттями. Доцільно включити до виступу приклади, порівняння й висновки, а часом і доречний дотеп.

  Довгі речення треба чергувати з короткими. Не бажано знеособлювати речення, зловживати третьою особою однини і множини. Рекомендується вживати форму першої особи. Підбір літератури для підготовки виступу має бути особливо продуманим. Це і документи, і приклади, і цитати.  
Виступ може супроводжуватись використанням технічних засобів, які пояснюють чи підтверджують основні  його положення.  Важливо, щоб малюнок або схема були відповідного розміру і виконані у відповідних кольорах.

Монолог оратора краще сприймається, коли використовуються різні прийоми ведення промови: опис, інформація, переказ, роздум, приклад, цитування. Цікавий прийом діалогізації, при якому виступаючий імітує діалог з уявним опонентом: "Мені можуть заперечити", "Часом запитують..." і т.д.

Закінчення вирішує, що саме слухачі запам`ятають, що вони візьмуть для себе з виступу. Воно складається з двох частин:

* узагальнення головних думок;
* обов`язкове підбиття підсумків, наголошення на поставлених цілях, заклик до виконання певних дій (залежно від характеру виступу).

1. **Поради відомого оратора щодо вдалого виступу**

Майстерність публічних виступів – для когось вроджений талант, для більшості – результат навчання й подальшої постійної практики. Вміння захопити й утримувати увагу аудиторії стане в нагоді як на роботі, так і на дружній вечірці. У процесі навчання ораторської майстерності проробляються давні комплекси, відбувається позбавлення від внутрішніх затисків. Джеф Хайден, бізнес-консультант, в минулому керівник видавництва, автор бестселерів з питань кар’єри, бізнесу та стосунків в одному з інтерв’ю дає майбутнім ораторам такі поради:

**1. Діліться досвідом.** Завжди пропонуйте аудиторії інформацію, пораду чи методику, яку можна застосувати відразу після лекції. Нехай ніхто не піде з порожніми руками – і до вас повернуться знову. Натхнення – це добре, а практична цінність – ще краще.

**2. Не відкладайте відповіді на запитання.**Якщо воно заскочило вас зненацька посеред виступу, це насправді добрий знак: вас слухають. Тож скористайтеся можливістю відповісти й оживити промову. Якщо запитання пояснено в наступному слайді – тоді можете його пропустити і згадати, коли описуватимете зміст відповідного слайду. Найкращі презентації зазвичай сприймаються як розмова, навіть якщо вона йде лише з одного боку, тож не відмовляйтеся від можливості надати виступу інтерактивності. Не розхолоджуйте аудиторію відмовою від дискусії.

**3. Ставте запитання, на які самі не можете відповісти.**Звертання до аудиторії зазвичай виглядають неприродньо. Поясніть, чому у вас немає відповіді на це запитання, і потім переходьте до того, що ви дійсно добре знаєте. Більшість доповідачів виглядають всезнайками і вже через це одразу здаються нудними. Публічне визнання того, що ви чогось не знаєте, робить вас більш людяним, і слухачі уважніше сприйматимуть те, що ви знаєте.

**4. Підкріпіть свій мозок.** Це може видатися очевидним, але порція білкової їжі дійсно допоможе вам бути в хорошій розумовій формі. Допамін і епінефрин сприяють жвавості розуму й ефективній концентрації, обидва ці елементи організм отримує з тирозину - амінокислоти, що входить до складу протеїну. Тож добре поїсти не завадить, але не в останню хвилину перед виступом, особливо якщо ви хвилюєтеся.

**5. Спаліть трохи кортизолу.**Усний виступ перед аудиторією важкий ще й тим, що голос моментально видає ваш внутрішній стан: хвилювання, побоювання, невпевненість. Є простий спосіб зняти зайву напругу як до, так і під час виступу. Рухайтеся! Високий рівень кортизолу в організмі при хвилюванні блокує креативність і здатність сприймати і передавати складну інформацію, під впливом кортизолу ви не зможете ані читати лекцію, ані реагувати на аудиторію. Найкращий спосіб впоратися з цим – фізичні вправи до роботи, прогулянка під час обіду чи інтенсивне тренування у спортзалі перед виступом.

**6. Запасні плани.** Запитання «Що, коли..?» краще ставити до виступу і продумувати кілька планів на випадок форс-мажору. Раптом не запуститься презентація у PowerPoint, початок виступу вийде плутаним, відключать світло, попередній виступ буде надто довгим і вам залишать тільки декілька хвилин? Оберіть два свої найсерйозніші побоювання і продумайте план виступу з урахуванням цих обставин. Ваші старання в будь-якому разі не будуть зайвими, оскільки передбачення неочікуваних сценаріїв і підготовка до них допоможуть, якщо дійсно станеться щось несподіване.

**7. Створіть свій ритуал підготовки до виступу.** Забобони, щасливі прикмети – це все спроби побороти внутрішній страх, який не має жодного стосунку до реальності. Щасливі шкарпетки не допоможуть бігти швидше. Замість цього краще встановіть свою послідовність дій, яка допоможе вам сконцентруватися перед виступом, підготувати і себе, і технічний бік питання. Пройдіться вздовж кімнати, щоб зрозуміти, як ви дивитиметеся на аудиторію, відчуйте лінію горизонту. Перевірте, як працюють мікрофони, завчасно запустіть презентацію на комп’ютері. Внесіть до звичного ритуалу корисні дії, які допомагають зосередитись і при цьому достатньо прості й не вимагають додаткового екіпірування.

**8. Ставте більше однієї мети перед виступом.** Запасна мета допоможе вам скорегувати сценарій, якщо ви бачите, що аудиторія не йде за вашими закликами. Наприклад, ви відразу кажете аудиторії, що представляєте благодійну організацію, після чого ваші слухачі розвертаються і йдуть. Або сприймають все, що ви кажете, доволі й не приховують цього. Саме час підключати запасний план і, зберігаючи позитивний настрій, ділитися зі слухачами корисною саме для них інформацією.

**9. Розкажіть емоційну історію, яка відбулася насправді.** Багато спікерів діляться самокритичними розповідями, але звичайне визнання помилки нічого не дає, якщо ви використовуєте цей епізод просто для визначення небажаних обставин. Замість цього розкажіть повноцінну історію, з яскравими подробицями, і при цьому не приховуйте власних емоцій. Якщо ви були тоді засмучені – так і скажіть. Плакали – згадайте й це. Коли ви ділитеся з аудиторією власними справжніми почуттями, ви створюєте моментальний і тривалий зв’язок з людьми в залі. Емоційність підвищує ваш рівень як оратора.

**10. Пауза в 10 секунд.**Секретний прийом повернення уваги аудиторії – довга пауза. Особливості сприйняття такі, що пауза в одну чи дві секунди сприймається ніби доповідач щось забув, 5 секунд – типова театральна пауза. Якщо ж ви мовчите впродовж 10 секунд, то навіть ті, хто в цей час дивився у мобільний телефон, піднімуть голови і подивляться на оратора. А ви під час цієї довгої паузи можете зібратися з думками і використати підвищену увагу, щоб підкреслити дещо особливе у вашому виступі. Тільки недосвідчений спікер боїться пауз, впевнений у собі вміє використати їх для зміцнення своєї харизми.

**11. Поділіться унікальною інформацією.** Слухачі зазвичай не кажуть: «Я був вчора на презентації, і слайди у доповідача були просто нереально круті!». Ні, замість цього діляться такими враженнями: «Уявляєш, якщо ти червонієш, то внутрішня оболонка твого шлунку також стає червоною!». Знайти дивовижний факт чи незвичну аналогію – це запам’ятатися слухачам.

**12. Намагайтеся допомагати аудиторії.** Більшість спікерів ставлять головною метою виступу просування продукту, отримання нових клієнтів, розбудову широкої мережі контактів. Не варто на цьому зациклюватися. Зосередженість на продажах додасть стресу до і без цього непростої ситуації. Зробіть акцент на користі вашої промови для слухачів і не намагайтеся за раз досягти більше однієї мети. Коли ви дійсно допомогли людям вирішити їхні проблеми в професійному чи особистому житті, ви зробили найкращі продажі, які були можливі в цій ситуації.

**13. Не вибачайтеся.** Ось чого точно не варто робити – так це виправдовуватися перед аудиторією, мовляв було мало часу на підготовку чи не дуже добре володієте темою. Вибачення не зроблять слухачів поблажливішими, навпаки – всі думатимуть, навіщо ця людина вийшла і намагається забрати їхній час. Тож якщо бажаєте, щоб на дрібні помилки не звертали уваги, – будьте ще впевненішим у собі, ніж зазвичай.

**14. Не готуйтеся до виступу вже на сцені.** Краще за все перевірити мікрофон, освітлення і свою презентацію до початку. Домовтеся з тими, хто за це відповідає, якщо у вас немає особистого доступу. Якщо ж трапилися якісь накладки, усміхайтеся й поводьтеся впевнено. Пам’ятайте: для аудиторії має значення не те, що відбувається на сцені, а те, як саме ви на це реагуєте.

**15. Не перевантажуйте слайди інформацією.**Керуйтеся правилом великого пальця: розмір шрифту має бути вдвічі більшим, ніж середній вік вашої аудиторії. Це приблизно між 60 и 80 пунктами. Якщо вам потрібно більше слів, то ви мало попрацювали над текстом.

**16. Ніколи не зачитуйте текст зі своїх слайдів.** Ваша презентація має бути розрахована на моментальне сканування слухачами, а якщо їм доведеться читати, ви втратите увагу аудиторії. І точно втратите залишки інтересу до предмету лекції, якщо почнете самі читати вголос. Слайди потрібні для розставлення акцентів, а не для публікації основної інформації.

**17. Намагайтеся завоювати увагу.**З чого ви почнете свій виступ, має величезне значення. Замість суворих закликів вимкнути мобільні телефони, краще відразу так захопити слухачів, щоб вони забули про них самі й намагалися швидше вимкнути, щоб не відволікатися. Пам’ятайте, що аудиторія не мусить вас слухати, це ваше завдання – зацікавити в предметі виступу.

**18. Завжди повторюйте запитання аудиторії.** Якщо кожному, хто ставить запитання, не вручають мікрофон, то зважте, що більшість у залі не чули сказане з місця, отже можуть не зрозуміти контекст вашої відповіді. Повтор запитання – це і прояв ввічливості, і виграш часу для оратора, щоб зібратися з думками й відповісти найкращим чином.

**19. Завжди повторюйте власні загальні тези.**Ваша аудиторія напевно почула лише половину всього сказаного, ще й кожен сприйняв під своїм кутом зору. Плануйте промову так, щоб передбачити повторення основних пунктів. Спочатку поясніть суть питання, потім наведіть приклади застосування нової інформації, після надайте аудиторії варіанти конкретних дій. До цього часу більшість уже забула, з чого все починалося, тож якщо хочете, щоб промова запам’яталася, – перерахуйте ключові моменти ще раз.

**20. Завжди завершуйте трохи раніше.** Якщо вам дали 30 хвилин на виступ, плануйте на 25, якщо дали годину – 50. Поважайте увагу аудиторії та не забирайте у неї час від перерви. Ви отримаєте додаткові бонуси: навчитеся відточувати свій виступ, дотримуватися таймінгу. На ті 5 чи 10 хвилин, що залишилися, заплануйте відповіді на запитання – запропонуйте аудиторії поставити їх публічно чи запросіть на бесіду після презентації. І ніколи не затримуйте слухачів довше відведеного вам часу.

Публічне мовлення сьогодні – це ефективний інструмент досягнення цілей, тому необхідно відточувати мову, тренувати голос та пам’ять, долати страх.

Висновки

У висновку можна зазначити, що  ораторське мистецтво — це мистецтво впливу на слухачів. Оратор впливає на людину всебічно: на її розум, почуття, орієнтацію, настрої, бажання, вчинки та дії. Хороший оратор — організатор думок і слів. Ораторське мистецтво передбачає гармонійне поєднання риторики, акторської майстерності та різноманітних психологічних технік.   
 Ораторський спосіб мовлення відрізняється особливостями побудови стилю і композиції повідомлення, а також правильним співвідношенням вербальних і невербальних засобів комунікації. Це зумовлено тим, що найголовнішим завданням оратора є не тільки донести інформацію, але й активувати зворотній зв’язок з аудиторією: переконати її у чомусь чи спонукати до певних дій, створивши у слухачів особливий психологічний настрій. Важлива умова успіху оратора — його авторитет і спосіб мислення. Адже, якщо думки і почуття, які він вербалізує, будуть нечіткими, невпевненими і незрозумілими, то його мовлення буде уривчастим, дихання поверховим, а монотонний голос, нечітка артикуляція і неправильна інтонація стануть цілковитою невдачею для мовця.   
 Немає сумніву в тому, що знання ораторського мистецтва необхідне кожному, хто бере активну участь у суспільному житті. Грамотне публічне мовлення будь-якої людини, а особливо сучасного управлінця, можна вважати візиткою його самого, а також організації, яку він представляє.  
 На мою думку, кожен може навчитися повноцінно використовувати свої можливості, якщо взяти до уваги помилки при публічних виступах, які описані в роботі, та правила успішного оволодіння мистецтва говорити перед широким загалом. В свою чергу, секрети успішних виступів від всесвітньо відомого оратора можуть допомогти зрозуміти ораторам-початківцям, як не робити розповсюджених помилок та правильно налаштуватися на вдалий виступ.

**Список використаних джерел**

1. Томан І. Мистецтво говорити / Іржі Томан. - К. : Вид-во “Україна”, 1996. – с. 191-216
2. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Дейл Карнеги. - М., 1990.
3. Адамов Е. А. Из истории ораторского искусства / Е. А. Адамов. - М., 1961.
4. Мітрофанов О. Мастера красноречия / Мітрофанов О. – «Знание». Київ. 1993. – 150 с.
5. Плошкін А. Історія риторики /А. Плошкін – «Наука». Харків. 1995.
6. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування : навч. посіб. / Я. Радевич-Винницький. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К. : Знання, 2006. - 291 с.