

Оратор и его аудитория

*«..Слово принадлежит наполовину
тому, кто говорит, и наполовину
тому, кто слушает».*



Оратор должен уметь:

- *правильно представить себя перед аудиторией;*
- *подготовить речь, текст для выступления;*
- *устанавливать и поддерживать контакт со слушателями;*
- *доходчиво и убедительно излагать материал, опираясь на логическую и эмоциональную стороны речи;*
- *управлять настроением аудитории*

Качества аудитории

- **Демографические данные (пол, возраст, уровень образования, национальная и региональная принадлежность)**
- **Готовность к восприятию речи (уровень знаний, образования, заинтересованность и др.)**
- **Мотивация слушания (интеллектуально-познавательная, морально-дисциплинарная, эмоционально-эстетическая)**
- **Особое настроение слушателей и возможное отношение к предмету сообщения и оратора**

Контакт со слушателями -это самое высшее проявление мастерства публичного выступления, важнейшее условие ораторской речи и меча каждого выступающего.

- ***По определению психологов, контакт-это общность психического состояния оратора и аудитории, это взаимопонимание между выступающим и слушателями. Совместную мыслительную деятельность оратора и аудитории учёные называют интеллектуальным сопереживанием. Для возникновения контакта важно также и эмоциональное сопереживание, т.е. ораторы и слушатели во время выступления должны испытывать сходные чувства.***



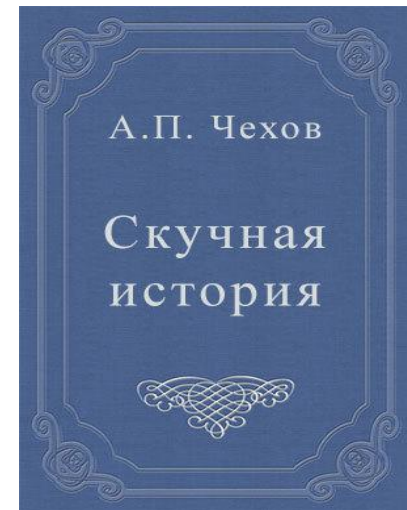
Как определить, удалось установить контакт или нет?

- *Главные показатели взаимопонимания между говорящими и слушающими- положительная реакция на слова выступающего, внешнее выражение внимания у слушателей, «рабочая» тишина в зале.*



Заслуженный профессор Николай Степанович, чеховский герой рассказа «Скучная история», вспоминая о своей лекторской деятельности, писал:

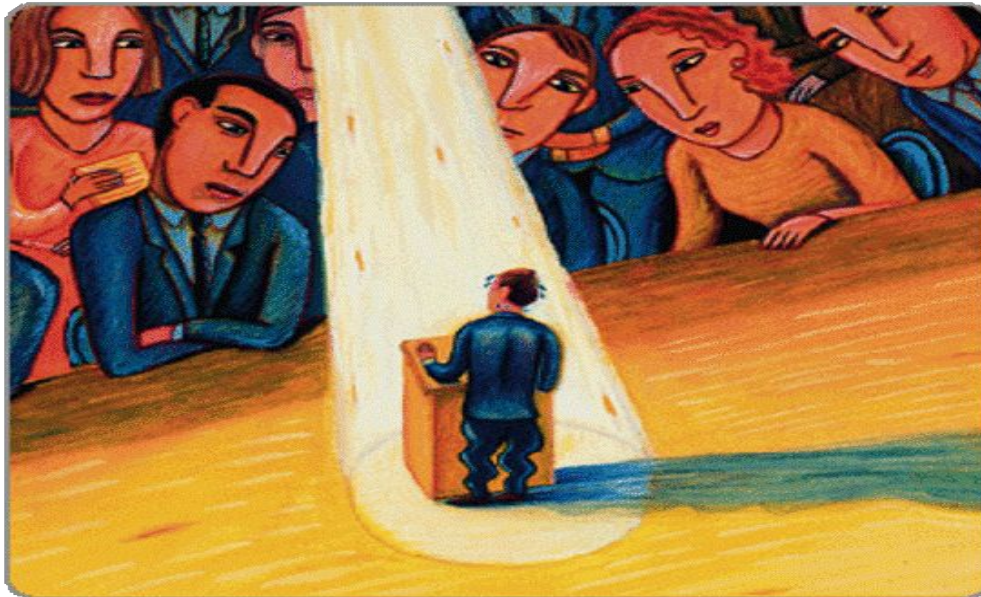
- *Хороший дирижер, передавая мысль композитора, делает сразу двадцать дел: читает партитуру, машет палочкой, следит за певцом, делает движение в сторону то барабана, то валторны и проч. То же самое и я, когда читаю. Предо мною полтора ста лиц, непохожих одно на другое, и триста глаз, глядящих мне прямо в лицо. Цель моя – победить эту многоголовую гидру. Если я каждую минуту, пока читаю, имею ясное представление о степени ее внимания и о силе разума, то она в моей власти.*



Особенностью психологии аудитории является то, что слушатели -это одновременно и зрители.

Что же привлекает в ораторе зрительное внимание слушателей?

- **внешний вид**
- **поведение оратора во время речи**
- **слушателям далеко не безразлично, куда смотрит оратор**
- **форма преподнесения материала**



Одежда выступающего должна соответствовать характеру обстановки, в которой произносится речь, быть опрятной и аккуратной. А.Ф.Кони советовал лекторам:

- ***Следует одеться просто и прилично. В костюме не должно быть ничего вычурного и кричащего (резкий цвет, необыкновенный фасон); грязный, неряшливый костюм производит неприятное впечатление. Это - важно помнить, так как психическое действие на собравшихся начинается до речи, с момента появления лектора перед публикой.***



Типичные ошибки ораторов

- *Оратор держит руки за спиной*
- *Оратор держит руки скрещенными ниже пояса*
- *Оратор держит руки в карманах*
- *Не стоит брать предметы для самоуспокоения (ручки, тетради, шаргалки)*





Спасибо за внимание;)

***Работу выполнила:
Валиахметова Дарья***