*Самошкина Ангелина Михайловна*

*ГАПОУ «Педколледж» г. Орск*

**Публичное выступление.**

В докладе обосновывается, что выступление перед публикой – неотъемлемая часть нашей жизни. И от того, как правильно оратор будет себя преподносить, будет завесить и результат его деятельности.

"Самая большая роскошь на свете - это роскошь человеческого общения"

Антуан де Сент-Экзюпери

Оратор, выступление, публика, контакт с аудиторией

Публичное выступление – это, прежде всего, процесс передачи информации. Главная задача этого процесса заключается в убеждении слушателей в правильности самых различных положений [4].

Первое, о чем хотелось сказать – это речь. Речь оратора – явление творческое, сложное, но интересное. Для того, чтобы достичь необходимого эффекта, выступающему необходимо много работать. Будет ли это хорошо подготовленная речь или блестящая импровизация, она всегда результат накопленного опыта, знаний и умений. Оратор должен уметь подготовить выступление по заданной теме, уметь изложить материал, установить контакт со слушателями, отвечать на вопросы, быть готовым к различным неожиданностям [5].

Необходимо помнить, что хорошая речь насчитывает десять элементов: объективность, ясность, образность, целенаправленность, повышение внимания, повторение, неожиданность, смысловую насыщенность, лаконизм, юмор.

Ораторской речью называют воздействующую, убеждающую речь, которая направлена на широкую аудиторию, произносится профессионалом речи и имеет своей целью поменять поведение слушателей, их взгляды, убеждения, расположение духа. Стремление вещающего изменить поведение аудитории может затрагивать самые разные стороны ее жизни: убедить проголосовать за нужного кандидата, склонить к принятию нужного решения, направить на тактические учения и выполнение многообразных действий [3,32]. Таких конкретных целей существует несчетное множество, но в любом случае, воздействующая речь направлена на внеязыковую действительность, в сферу актуальных интересов, потребностей слушателя. Обществом всегда ценилось умение убеждать. Особенно велика роль профессионала речи в сфере политики, общественной и педагогической деятельности.

Следующее, о чем хотелось сказать – контакт с аудиторией.

Постоянный контакт с аудиторией – важный аспект ораторского выступления. Если контакта с аудиторией нет, то либо теряет смысл само выступление в целом, либо резко снижается его эффективность. Работа по поддержанию контакта многопланова и одновременно ведется в нескольких направлениях. Для успешного общения с аудиторией, постоянного контакта очень важно внести в выступления элементы диалога. [2, 7]. Диалог – основная коммуникативная форма речи. Именно диалог представляет собой изначальную, первичную форму существования языка, отвечающую самой природе человеческого мышления, которое по своей природе диалогично. О контакте с аудиторией следует помнить еще при начальной подготовке текста выступления. Существуют специальные речевые действия, назначение которых - установление и поддержание контакта. [2, 8].

К ним относятся: обращение, приветствие, комплимент, прощание. Варианты этих речевых действий хорошо разработаны и приводятся в пособиях по речевому этикету. Следует выбрать для себя несколько вариантов каждого из этих действий и хорошо освоить их в интонационном отношении, в отношении стиля [1, 2]. Начинать выступление без приветствия и обращения можно лишь на сугубо деловом совещании в узком кругу специалистов, встречи с которыми происходят достаточно часто. Обращения могут и должны употребляться и в центральной части выступления, они активизируют внимание слушателей и настраивают на нужное оратору настроение.

Таким образом, овладев мастерством публичного выступления, люди, поймут всю прелесть и красоту нашего языка. Здесь можно обратиться ко всем со своеобразным призывом, сказанным А.П. Чеховым: "Учитесь владеть языком, настоящие и будущие ораторы! Язык – ваша база и ваше профессиональное оружие" [3, 33]. Стать мастером публичного выступления - это большое достижение для того, кто этого пожелает и не постоит ни перед чем, так как достигнутое им откроет ему двери во все сферы нашей жизни, а возможно, и поможет изменить некоторые негативные стороны этого наисложнейшего бесконечного процесса.

Список литературы:

1. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений/ Е.П. Ильин. - М.: Академия, 2012. - 336 с – 2.
2. Морган Н. Ораторское искусство/ Н. Морган. - М.: ООО Вершина, 2011. - 142 с – 7 - 8.
3. Кузнецов И.Н. Технология делового общения/ И.Н. Кузнецов. - М.: Ростов – н/Д:МарТ, 2012. - 256 с – 32 – 33.

Интернет источники:

1. <http://www.proprof.ru/>
2. <http://xreferat.com/>