Нікопольський медичний коледж

Пам'ятка молодому педагогу

Ораторське мистецтво

Найбільш поширені прийоми встановлення контакту з аудиторією, які будуть корисні кожному, хто хоче навчитися впевнено виступати перед аудиторією:

1 - ЗОРОВИЙ КОНТАКТ З АУДИТОРІЄЮ

Не можна починати виступ, не встановивши емоційного і зорового контакту з аудиторією. Необхідно, перш за все, продемонструвати доброзичливе обличчя з напівпосмішкою. З усього спектру посмішок слід вибрати ту, яка найбільш адекватна нагоди.

Спочатку ми встановлюємо зоровий контакт з тими, хто і так на нас дивиться, потім піднімають очі ті, хто звик займатися своїми справами, коли оратор починає промову. Слід встановити зоровий контакт з ними. Далі необхідно дочекатися, поки на вас подивляться і ті, хто майже ніколи не піднімає очей на промовця. Слід дочекатися, поки не залишиться жодної пари очей, спрямованої не на вас. **Зоровий контакт** - це не тільки спосіб встановити відносини з аудиторією і донести до неї необхідну інформацію, але й спосіб отримати зворотній зв'язок від аудиторії: наскільки аудиторія зрозуміла сказане (може, треба щось повторити), чи не стомлена аудиторія (може, треба зробити перерву); чи цікава аудиторії тема (чи не час перейти до інших питань); чи цікаві аудиторії Ви.

Особливу увагу слід приділяти тим місцям, звідки оратор отримує сигнали втрати уваги: ворушіння, шелест, шепіт. Слід підійти ближче і сказати кілька фраз, звернених, наприклад, до правого краю. Встановлюючи і підтримуючи зоровий контакт в ході виступу, оратор тримає в полі уваги ці групи ризику. Ні в якому разі не можна втрачати цього контакту. Оратор може перекладати на мить погляд у підлогу, на таблицю, яку демонструє, на свої руки. **Але тільки на мить.**

Однак, слід зауважити, що нітрохи не краще і порожній погляд оратора, тобто манера дивитися на людей, як у порожній простір. Слухач відразу помічає це. Наявність зорового контакту з аудиторією зовсім не означає, що потрібно весь час прагнути дивитися на всіх і кожного. **Можна створити враження зорового контакту, якщо повільно переводити погляд з однієї частини аудиторії на іншу.**

У цілому, коли аудиторія незнайома, то між виступаючим і публікою часто виникає стіна «офіційності», недовіри, яке перешкоджає дії на слухачів. Цьому допомагають наступні загальні прийоми:

- доброзичливість, яка виражається в усмішці, довірчому тоні голосу;
- природність;
- розмовний стиль викладу;
- вільні жести і руху.

2 - МОВНІ ПРИЙОМИ УТРИМАННЯ УВАГИ АУДИТОРІЇ

Увагу необхідно підтримувати за допомогою наступних ораторських прийомів:

• *Прийом питання-відповідь:* оратор ставить питання і сам на них відповідає, висуває можливі сумніви і заперечення, з'ясовує їх і доходить певних висновків.

• *Перехід від монологу до діалогу (полеміки):* дозволяє долучити до процесу обговорення окремих учасників, активізувати тим самим їхній інтерес.

• *Прийом створення проблемної ситуації*: слухачам пропонується ситуація, що викликає питання: "Чому?", Що стимулює їх пізнавальну активність.
• *Прийом новизни інформації, гіпотез*: примушує аудиторію припускати, міркувати.
• *Опора на особистий досвід*, думки, які завжди цікаві слухачам.
• *Демонстрація практичної значущості інформації.*
• *Використання гумору* (якщо він доречний): дозволяє швидко завоювати аудиторію;
• *Короткий відступ від теми:* дає можливість слухачам "відпочити".
• *Уповільнення з одночасним зниженням сили голосу*: здатне привернути увагу до головних місць виступу (прийом "тихий голос").
• *Прийом градації* - зростання змістовної та емоційної значущості слова. Градація дозволяє підсилити, надати емоційну виразність фразі, сформульованій думці.
• *Прийом інверсії* - мовний зворот, який розкриває звичний, загальноприйнятий хід думок і виразів на діаметрально протилежний.
• *Прийом апеляції до власних думок.*
Дієвим засобом підтримки уваги аудиторії є спеціальні слова і вирази, які забезпечують зворотний зв'язок. Це особисті займенники 1 і 2 особи (я, ви, ми, ми з вами), дієслова у 1 і 2 особі (спробуємо зрозуміти, обмовимося, відзначимо, прошу вас, позначте собі, подумайте, конкретизуємо й ін), звернення (шановні колеги), риторичні запитання.

3 - ПОЗА І МІМІКА ОРАТОРА
Поза, жести, міміка - приналежність індивідуального стилю. Оратор повинен домогтися відчуття стійкості, рівноваги, легкості, рухливості і природності перед аудиторією. Вигляд людини, що тривалий час стоїть нерухомо, стомлює слухачів. **Разом з тим, не варто ходити, рухатися в сторони під час виступу.**
Типові помилки недосвідчених ораторів:
1. Оратор виходить і стає в позу з руками за спиною.
2. Оратор виходить і стає в позу з руками, схрещеними на грудях в позі Наполеона.
3. Руки оратора схрещені не позаду, а попереду нижче поясу: «поза футболіста».
4. Руки в кишенях.
У вмілого оратора, як зауважував А.Ф. Коні, "обличчя говорить разом з мовою".

4. ЖЕСТИ ОРАТОРА
Стверджують, що кращий жест той, який органічно зливається зі змістом промови. В ораторському мистецтві використовуються:
1. <u>Ритмічні жести.</u> Вони підкреслюють логічний наголос, уповільнення і прискорення промови, місце пауз.
2. <u>Емоційні.</u> Вони передають відтінки почуттів (стиснутий кулак, овальний рух руки та ін.)
3. <u>Вказівні.</u> Їх рекомендується використовувати в дуже рідких випадках, коли є предмет, наочне приладдя, на які можна вказати.
4. <u>Образотворчі</u>. Вони наочно представляють предмет, показують його (наприклад, кручені сходи).
5. <u>Символічні.</u> Вони несуть певну інформацію. До цієї групи відносяться жест категоричності (шабельна відмашка пальцями правої руки), жест протиставлення (руки виконують в повітрі рух «там» і «тут»), жест роз'єднання (долоні розкриваються в різні сторони), жест узагальнення (овальний рух двома руками одночасно), жест об'єднання (пальці чи долоні рук з'єднуються).
Жести повинні відповідати своєму призначенню. Їх кількість і інтенсивність повинні відповідати характеру промови і аудиторії. Зростайте професійно та вдосконалюйте ораторську майстерність!!!

Методист: Сиротіна Ю.Г.
2018р.