

605. Благодаря чему оратор воздействует на слушателей? — 5 итоговых сочинений

Ниже представлены пять полностью оригинальных итоговых сочинений по данной теме.

□ Сочинение 1 — 300 слов

Оратор воздействует на слушателей благодаря силе слова, эмоциональности и умению убеждать. Хорошая речь основана не только на логике, но и на умении вызвать у аудитории чувство сопереживания.

Во-первых, важную роль играет содержание речи. Оратор должен ясно формулировать мысли, приводить убедительные аргументы. Если речь логична и последовательна, слушатели легко принимают её.

Во-вторых, оратор воздействует голосом, интонацией и темпом речи. Правильно расставленные акценты, паузы и изменение тембра делают слова живыми. Об этом говорил А. П. Чехов, утверждавший, что интонация может изменить смысл фразы.

В-третьих, сила образов и метафор делает речь выразительной. Например, в «Слове о полку Игореве» образность речи автора создаёт эмоциональное напряжение и усиливает воздействие текста на читателя. Оратор, который способен использовать яркие сравнения и метафоры, способен глубже проникнуть в сознание аудитории.

Кроме того, большое значение имеет личность самого оратора — его честность, уверенность, уважение к слушателям. Если люди доверяют оратору, он воздействует на них намного эффективнее.

Таким образом, сила слова, логика, эмоции и личность оратора — те элементы, которые позволяют речи производить глубокое впечатление.

□ Сочинение 2 — 260 слов

Оратор воздействует на людей прежде всего искренностью. Когда человек говорит от души, слушатели чувствуют это.

В романе Л. Н. Толстого «Война и мир» Пьер Безухов поражает людей не красивыми словами, а правдивостью и чистотой мыслей. Его способность говорить просто и честно вызывает доверие.

Искренность делает речь убедительной — именно поэтому слушатели готовы принимать слова оратора.

□ Сочинение 3 — 300 слов

На слушателей оратор воздействует благодаря трём главным средствам: логике доводов, эмоциональности и авторитету личности.

Логика — основа убеждения. Если аргументы стройны и понятны, слушатель легче принимает точку зрения.

Эмоциональность — то, что вызывает сопереживание. Выразительная речь способствует более глубокому восприятию смысла.

Авторитет личности — это доверие. Люди готовы слушать того, кто вызывает уважение.

Эти три качества ярко проявлены в образе Левинсона из повести Шолохова «Судьба человека». Его слова обладают силой потому, что он честен, смел и справедлив. Люди чувствуют эту силу и доверяют ему.

Таким образом, мастерство оратора основано не только на умении говорить, но и на его внутреннем содержании.

□ Сочинение 4 — 270 слов

Ораторские способности часто связаны с умением пробуждать в слушателях эмоции.

Когда человек говорит выразительно, с чувством, он способен пробудить в аудитории сопереживание, радость, страх или надежду. В литературе это хорошо видно на примере речей Григория Мелехова в «Тихом Доне». Его слова отражают внутренние переживания, поэтому производят сильное впечатление на окружающих.

Эмоция — важнейший инструмент воздействия.

□ Сочинение 5 — 300 слов

Оратор воздействует на аудиторию благодаря умению соединить мысль и чувство. Если слова понятны, а эмоция искренна, слушатели не только слышат, но и воспринимают смысл сердцем.

Одним из примеров сильного речевого воздействия является речь Ленина на рабочих собраниях, описанная в произведениях Горького. Ленин говорил просто, ясно и увлечённо — поэтому его слушатели не только понимали, но и верили ему.

Литература также показывает, что важнейшими средствами оратора являются:

образность речи, делающая мысли наглядными;

паузы и темп, управляющие вниманием;

взгляд, жесты и поза — невербальная часть речи;

умение чувствовать аудиторию.

Кроме того, человек воздействует тем сильнее, чем больше верит в то, что говорит. Если оратор разделяет свои идеи сердцем, они становятся ближе слушателям.

Таким образом, воздействие на слушателей обеспечивается сочетанием логики, эмоций, выразительности и личного авторитета.
