



Лекция 5.1 Ораторское искусство инженера по эксплуатации транспортно-технологических машин и комплексов

- 1. История и понятие риторики.**
- 2. Виды ораторского искусства. Судебное ораторство.**
- 3. Подготовка к выступлению. Аргументация.**

1. История и понятие риторики

- **Риторика:**
- 1. Ораторское искусство, теория красноречия // Учебный предмет, изучающий теорию красноречия // Учебная книга, излагающая основы этой теории.
- **Красноречие** — 1. Способность, умение говорить красиво, убедительно; ораторский талант // Искусная речь, построенная на ораторских приемах; ораторское искусство.
- 2. Устар. Наука, изучающая ораторское искусство; риторика.
- **Ораторское искусство** — это искусство построения и публичного произнесения речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию.



Формирование понятия «риторики».

Автор	Определение
Аристотель	Риторика - «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета».
М. В. Ломоносов в «Кратком руководстве к красноречию»	«Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об одной мнению».
Н. Кошанский в «Частной риторике»	«Ораторство, витийство есть искусство даром живого слова действовать на разум, страсти и волю других».
М. Сперанский в «Правилах высшего красноречия»	«...красноречие есть дар потрясать души, переливая в них свои страсти, и сообщать им образ своих понятий».

История и понятие риторики

□ Ораторское искусство

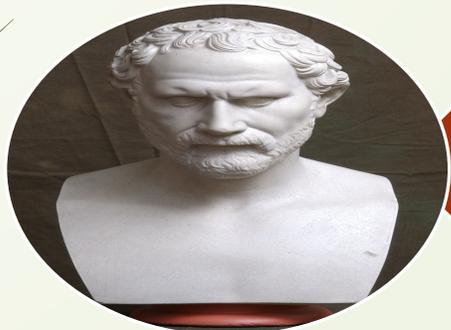
Вид искусства (сродни актерскому мастерству и поэзии)

Связь с наукой (способ познания и толкования сложных явлений)

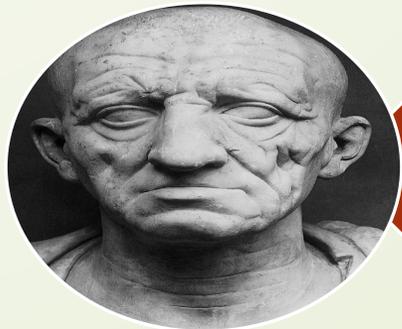
Развитие ораторского искусства Древняя Греция, Древний Рим



Перикл



Демосфен



Марк Катон Старший

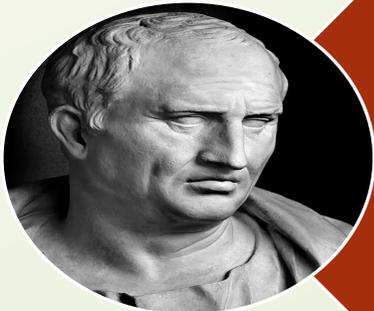
Развитие ораторского искусства Древний Рим



Тиберий и Кай Гракхи



Марк Антоний



Марк Туллий Цицерон

Основные этапы развития риторики в России

История русской риторики непосредственно связана с русской общественно-политической историей. Время создания основных риторических трудов совпадает со временами общественных ломок и преобразований.

- 1. Риторика Древней Руси (XI – XVII в.в.)**
- 2. Петровский период (конец XVII – XVIII в.в.)**
- 3. Ломоносовский период (XVIII в. – нач. XIX в.)**
- 4. Период расцвета русской научной риторики (нач. XIX в. – сер. XIX в.)**
- 5. Кризис риторики: период новой теории и истории словесности (II пол. XIX в.)**
- 6. Советский период в истории русской риторики (1920–1985/90 г.г.)**
- 7. Период возрождения (с 80–90–х годов).**

2. Виды ораторского искусства

Вид	Тип речи
Социально-политическое красноречие	Выступления, посвященные вопросам государственного строительства, экономики, права, этики, культуры, продуцируемые в парламенте, на митингах, общественных собраниях, заседаниях и т. д.
Академическое	Учебная лекция, научный доклад, обзор, сообщение.
Судебное	Речи, произносимые участниками судебного процесса — прокурором, адвокатом, обвиняемым и др.
Социально-бытовое	Приветственные, юбилейные, застольные, поминальные речи и т.п.
Богословско-церковное	Проповеди, речи на соборе.

П. Сопер «Основы искусства речи»): разновидности ораторских выступлений

Информационная речь	Задача информационной речи не только побудить любознательность, но и дать новое представление о предмете. Она может быть повествованием, описанием, объяснением.
Развлекательная речь	Такая речь сама по себе должна развлечь и потешить слушателя. Можно было бы сказать, что ее цель просто поддержать внимание и интерес слушателя, но здесь имеется в виду занимательность – интерес как самоцель.
Воодушевляющая речь	Агитационные речи в общем можно разбить на три группы: речи с целью воодушевить, речи с целью убедить и речи с целью вызвать активную реакцию.
Убеждающая речь	Убедить – значит логическими доводами доказать или опровергнуть какое-либо положение. Но хотя такая речь стремится определить образ мышления и поведения, она не представляет собой призыва к непосредственному действию.
Призывающая к действию.	Слушателя призвали к действию: к новому, к продолжению или прекращению прежнего. Призыв к действию бывает прямым и косвенным; действие может наступить когда-нибудь или немедленно. Но имеются в виду действия самих слушателей, а не отсутствующих.

3. Отличительные черты судебной речи

сфера
применения

- официальная узкопрофессиональная речь, произносимая в суде;
- четко определенные участники, позиция которых определяется их процессуальным положением;
- строгая процессуальная регламентированность.

предмет

- деяние, за которое подсудимый привлекается к уголовной ответственности
- правонарушение

материал

- обстоятельства, связанные с конкретным происшествием, факты, доказательства

объективность
(точность)

- недопустимы преувеличения и вымышленные эпизоды

Судебное красноречие в России





Искусство судебного красноречия, по П. Сергеичу, состоит в следующем:



Five empty rounded rectangular boxes for notes or answers.

Подготовка к выступлению. Аргументация.

- 1) выбор темы и определение основного содержания выступления;
- 2) определение цели выступления;
- 3) составление предварительного плана;
- 4) поиск и отбор материала;
- 5) работу над композицией;
- 6) работу над речевой формой выступления;
- 7) репетиция выступления;
- 8) произнесение речи;
- 9) анализ выступления.

Требования к публичной речи:

- 1) решительное начало выступления;
- 2) драматизм;
- 3) сдержанную эмоциональность;
- 4) краткость;
- 5) диалогичность;
- 6) разговорность;
- 7) установление и поддержание контакта с аудиторией;
- 8) понятность главной мысли;
- 9) решительный конец.



Контакт между оратором и аудиторией - общность психического состояния выступающего и слушателей.
Контакт возникает на основе совместной мыслительной деятельности и эмоционального сопереживания.

Взаимодействие оратора и аудитории

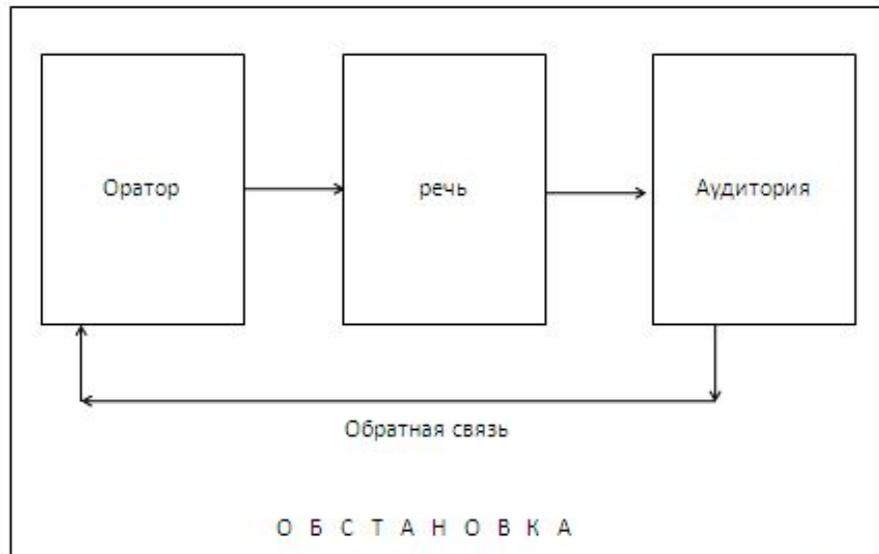


Схема 10

Факторы, влияющие на установление контакта оратора с аудиторией:

- - интересное содержание выступления,
- - актуальность обсуждаемых вопросов,
- - новизну в освещении темы,
- - форму преподнесения материала (предпочтительнее рассказывать), умелое,
- - мастерское произнесение речи,
- - продуманную структуру выступления,
- - использование разнообразных методов изложения материала,
- - различных способов аргументации, многочисленных приемов поддержания внимания у слушателей.

КАНАЛЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ ОРАТОРА НА АУДИТОРИЮ

звуковые

визуальный

Лингвистический

Паралингвистический

Кинетический

– ЯЗЫК

– ГОЛОС
(сила, высота,
тембр, мелодия)
– ИНТОНАЦИЯ
– ТЕМП РЕЧИ
– ПАУЗЫ
(логические
и психологические)

– ПОЗА
– ЖЕСТЫ
– МИМИКА
– ВЗГЛЯД



Оценка эффективности публичного выступления.

- 1. Насколько удачно начало выступления?
- 2. Есть ли драматизм в изложении?
- 3. Удачны ли примеры, иллюстрации?
- 4. Адекватны ли громкость, темп, язык и стиль выступления?
- 5. Удачно ли завершено выступление?
- 6. Удалось ли уложиться в регламент?
- 7. Хорошо ли держался оратор?
- 8. Интересно ли изложена тема? Оригинален ли стиль изложения?
- 9. Ясна ли основная мысль изложения?
- 10. Убедительно ли выступление?

Части выступления

Приемы привлечения внимания

I. Вступление.

Задачи:

- пробудить интерес к теме предстоящего разговора;
- установить контакт;
- подготовить слушателей к восприятию выступления;
- обосновать постановку вопроса. Основное условие – максимальная лаконичность.

II. Главная часть.

Задачи:

- последовательно разъяснить выдвинутые положения;
- доказать их правильность;
- подвести слушателей к необходимым выводам.

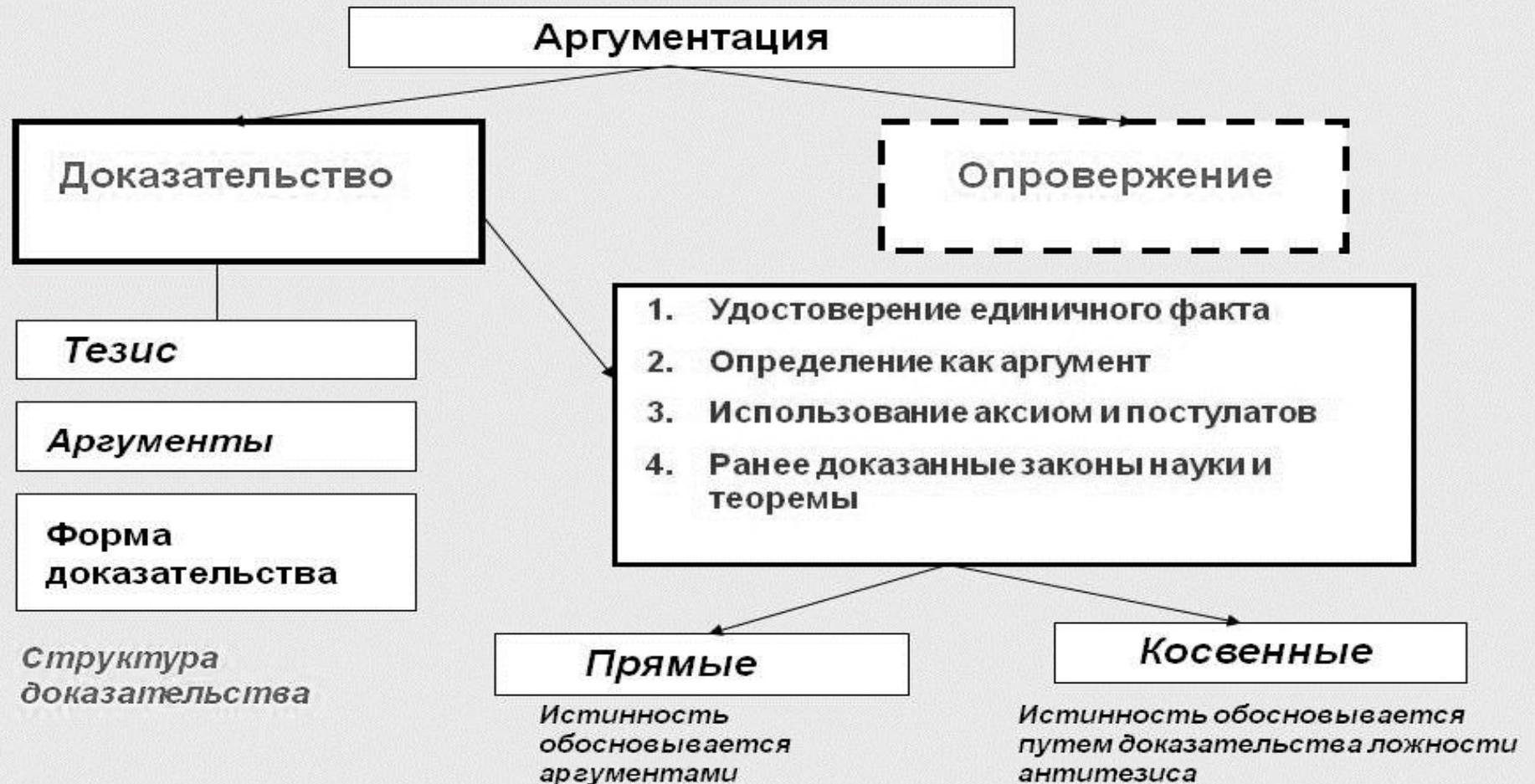
III. Заключение.

Задача:

- суммировать сказанное;
- повысить интерес к предмету речи;
- подчеркнуть значение сказанного;
- поставить задачи;
- призвать к непосредственным действиям.

- **Обращение.**
 - Изложение цели выступления, обзор главных разделов темы.
 - Прием сопереживания.
 - Изложение парадоксальной ситуации.
 - Апелляция к интересам аудитории.
 - Прием соучастия.
 - Апелляция к событиям.
 - Апелляция к географическим или погодным условиям.
 - Апелляция к речи предыдущего оратора.
 - Апелляция к авторитетам или известным источникам.
 - Апелляция к личности оратора.
 - Юмористическое замечание.
- Вопросы к аудитории.
- Риторический вопрос.
- Вопросно-ответный ход рассуждения.

Теория аргументации: доказательства и опровержение



Способы аргументации

- **Аргументация нисходящая** – аргументация, в которой оратор вначале приводит наиболее сильные аргументы, затем менее сильные, а завершает выступление эмоциональной просьбой, побуждением или выводом.
- **Аргументация восходящая** – аргументация, в которой оратор вначале приводит менее сильные аргументы, затем наиболее сильные и завершает выступление самым сильным аргументом.
- **Аргументация односторонняя** – аргументация, в которой используют либо только аргументы «за», либо только аргументы «против».
- **Аргументация двусторонняя** – аргументация, в которой используют аргументы и «за», и «против».
- **Аргументация дедуктивная** – аргументация, в которой оратор приводит суждения по принципу «от общего к частному» (от вывода к аргументам).
- **Аргументация индуктивная** – аргументация, в которой оратор приводит суждения по принципу «от частного к общему» (от аргументов к выводу).



Спасибо за внимание!!!