

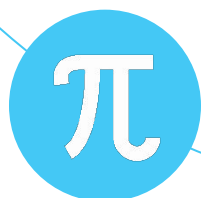


САМАРСКИЙ
ПОЛИТЕХ
Ораторный университет

Лекция 2

Культура ораторской и полемиической коммуникации

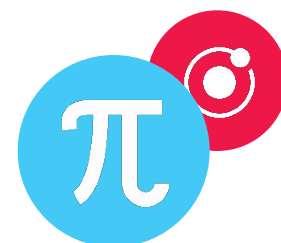
τ



© Разработчики курса:
Е.А. Горлова, О.В. Журавлёва
2021

Вопросы:

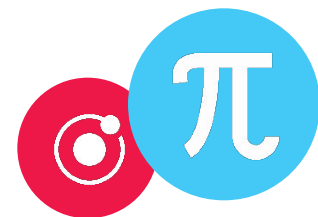
1. Качества хорошей речи.
2. Основные правила публичной речи. Риторический инструментарий делового публичного выступления.
3. Подготовка к выступлению. Приёмы начала и завершения речи.
4. Теория аргументации.
5. Удержание внимания аудитории.



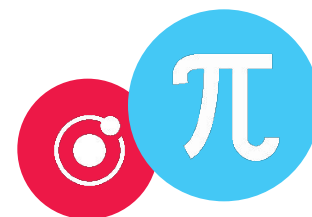
**«Одних ораторов можно слушать,
вторых – нельзя слушать, третьих –
нельзя не слушать».**

Поль Сопер,

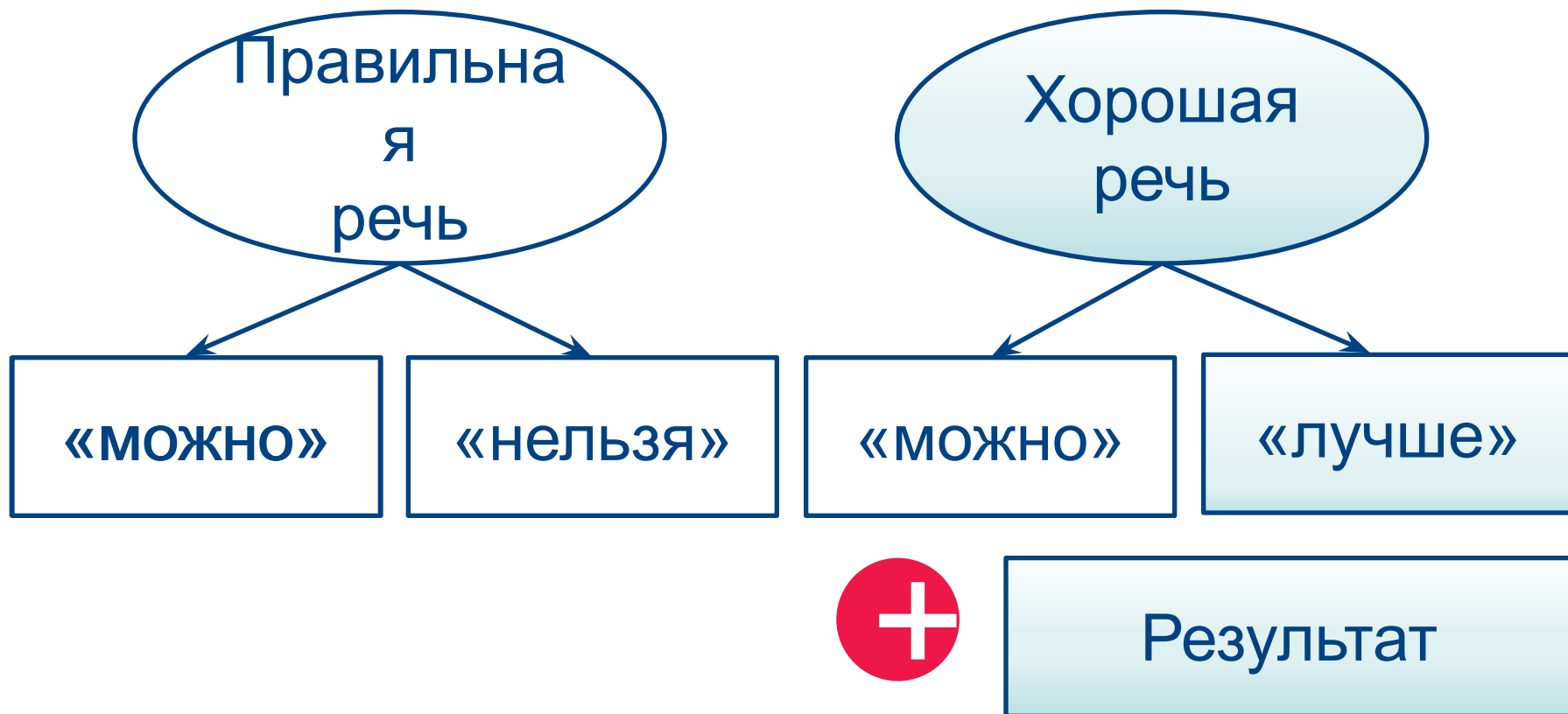
*американский ритор, руководитель
факультета риторики Университета
Теннесси, режиссёр, общественный
деятель.*



1. Качества хорошей речи



Характеристики речи:



Критерии оценки высказывания

содержательный – оценивается важность темы для участников общения;

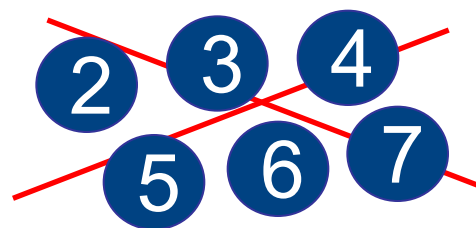
нравственно-оценочный – оценивается истинность, правдивость речи;

действие механизмов речи – оценивается речевая активность личности, её речевые реакции.

Качества «хорошей» речи (всего 7)

1 **Правильность** – соблюдение всех действующих норм современного русского литературного языка.

~~правильность~~



1. Качества хорошей речи



Качества «хорошей» речи (всего 7)

2

Точность – соответствие смыслового содержания речи информации, которая лежит в её основе.



Качества «хорошей» речи (всего 7)

3

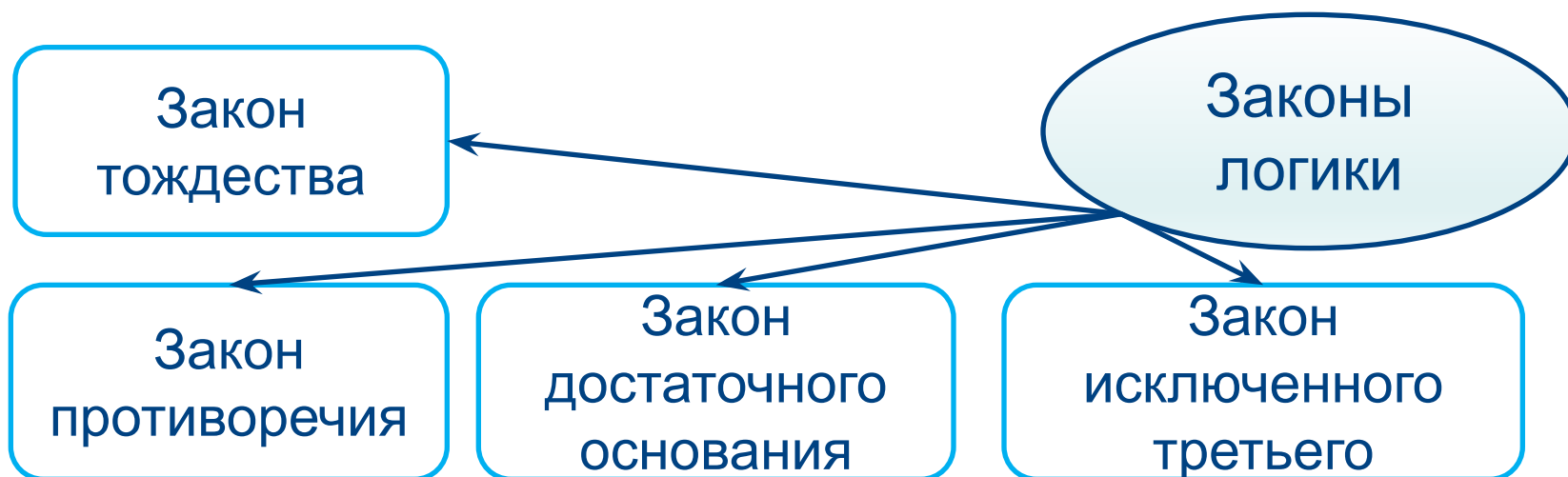
Чистота – отсутствие в речи слов-паразитов и нелитературных элементов:

- жаргонизмов;
- профессионализмов;
- диалектизмов;
- канцеляризмов;
- вульгаризмов и пр.



Качества «хорошей» речи (всего 7)

4 **Логичность** – выражение в смысловых связях компонентов речи отношений между компонентами мысли; соблюдение законов логики.





Качества «хорошей» речи (всего 7)

5

Выразительность – использование в речи:

- языковых единиц всех уровней;
- крылатых слов, пословиц, цитат;
- изобразительных средств языка, в том числе интонационных.

1. Качества хорошей речи



Качества «хорошей» речи (всего 7)

6

Богатство – свободное использование в речи разнообразных языковых единиц

- большой активный словарный запас;
- разнообразии синтаксиса;
- интонационное разнообразие

ПРИКОЛЬНО

ИНТЕРЕСНО, ЗАНИМАТЕЛЬНО,
ЗДОРОВО, ИЗУМИТЕЛЬНО,
ЗАБАВНО, ОРИГИНАЛЬНО,
ПОРАЗИТЕЛЬНО



Качества «хорошей» речи (всего 7)

7

Уместность – соответствие речевых единиц нескольким аспектам:

- ЦЕЛЬ общения;
- ТЕМА общения;
- СОДЕРЖАНИЕ общения;
- СИТУАЦИЯ общения;
- УСЛОВИЯ общения.

1. Качества хорошей речи



Оценивание звучащей речи

Дыхание



Качества голоса



Дикция



Чистота
Бесшумность
Ритмичность



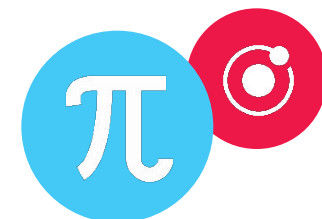
Сила голоса
Темп речи
Мелодика речи
Тембр
Полётность



Понятность
Различимость
звуков



2. Основные правила публичной речи. Риторический инструментарий делового публичного выступления



**Публичная речь –
монологическое обращение к аудитории.**

Цель:

- убеждение;
- внушение.



Аспекты воздействия на аудиторию

Речь (сам текст)



Визуальный образ
(одежда, мимика, жесты,
поза, визуальный контакт)



Акустический образ
(дыхание, артикуляция, темп,
паузы, грамотность)

Эффектность речи

Законы публичной речи

- 1 Закон гармонизирующего диалога –
слушатель → собеседник
- 2 Закон продвижения и ориентации адресата –
ясные для слушателя переходы мысли
- 3 Закон эмоциональности –
слушатель сопереживает
- 4 Закон удовольствия –
слушатель чувствует интерес

Правила риторики – 3 «золотых» правила

1 Тезис ≠ лозунг



Положение, которое
необходимо доказать /
опровергнуть



Умение говорить –
важнейшее качество
современного
специалиста



Призыв, не требующий
обоснований



Заплати налоги и спи
спокойно!

Спасибо деду за Победу!

Правила риторики – 3 «золотых» правила

2 Формула Цицерона – речь должна быть
логична и изящна (наука + искусство).

«Оратор есть тот, кто любой вопрос изложит со знанием
дела, стройно и изящно, с достоинством при
исполнении».

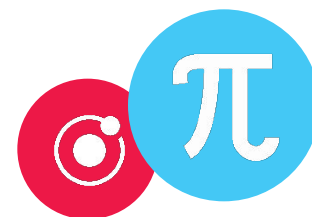
Марк Туллий Цицерон

Правила риторики – 3 «золотых» правила

3 Эпистемичность речи – максимально хорошая
подготовленность:

- продуманный план;
- уверенность в материале;
- готовность к вопросам;
- создание активного интереса к речи.

3. Подготовка к выступлению. Приёмы начала и завершения речи



Подготовка к выступлению

Подготовка



Эффект

Импровизация



ЭФФ
ЭФ
ЭФ



Этапы подготовки и произнесения речи

- 1 **Изобретение (инвención)** – определение темы – актуальной, чёткой, лаконичной – и подбор материала.
- 2 Расположение (диспозición)
- 3 Выражение (элокución)
- 4 Память (мемóрио)
- 5 Произнесение (áкцио)

Этапы подготовки и произнесения речи

1

Изобретение (инвención)

2

Расположение (диспозición) –
логическое выстраивание материала в
соответствии с целями выступления

3

Выражение (элокүция)

4

Память (мемóрио)

5

Произнесение (áкцио)

Этапы подготовки и произнесения речи

- 1 Изобретение (инвención)
- 2 Расположение (диспозición)
- 3 **Выражение (элокүция) –**
литературная обработка текста будущей речи**
- 4 Память (мемóрио)
- 5 Произнесение (áкцио)

Этапы подготовки и произнесения речи

- 1 Изобретение (инвención)
- 2 Расположение (диспозición)
- 3 Выражение (элокүция)
- 4 **Память (мемóрио)** –
составление конспекта, запоминание
текста речи, тренировка
- 5 Произнесение (áкцио)

Этапы подготовки и произнесения речи

- 1 Изобретение (инвѐнция)
- 2 Расположение (диспозѝция)
- 3 Выражение (элокѝция)
- 4 Память (меморѝо)
- 5 Произнесение (акцио) –
представление речи слушателям**

КАК представить речь?

Произносить!

«Написанный текст – это не речь. Это <...> произведение, застывшее <...> его нельзя с энтузиазмом произнести вслух».

М. Твен

Читать –

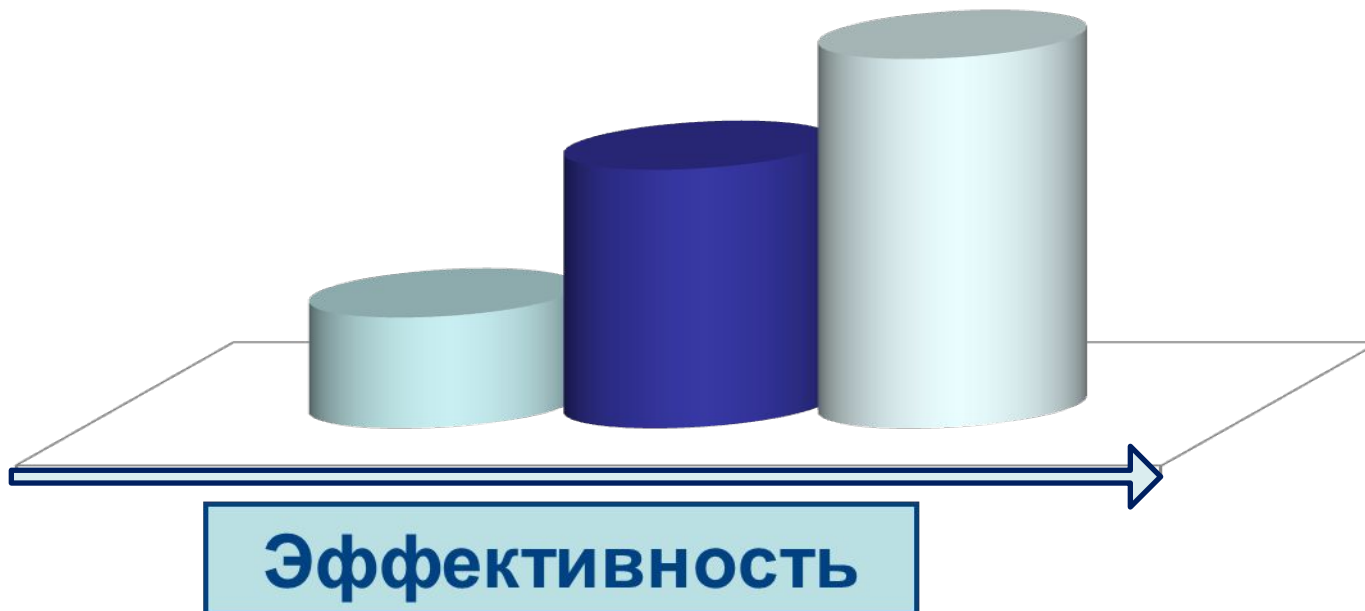
официальные документы, чужие тексты.

Заучивание текста выступления

Заучивание
наизусть

Составление
тезисного
плана

Цепочка
ключевых
образов



Композиция речи

1

Вступление

- естественное начало,
- искусственное начало,
- внезапное начало

2

Основная часть

- описание,
- повествование,
- рассуждение

3

Заключение

- вывод, резюме,
- заострение проблемы,
- перспективы,
- пожелания

=

Контакт, интерес,
настрой

Информация,
призыв

Осознание
эффекта

Требования к тексту речи

- Доступность, конкретность, логичность
во-первых... перейдём к ... подведём итог...
- Диалогичность
давайте подумаем... что мы знаем о...
- Этикетное оформление
уважаемые коллеги... благодарю за внимание...

Требования к тексту речи

Предъявление числовых данных

-повышает достоверность;

-сложно для восприятия:



округление



... в 2,47 раза



... в 2,5 раза...



сравнение



... 10 тонн...



... вес 5 внедорожников...

Правила для говорящего:

- 1) доброжелательно относиться к собеседнику;
- 2) быть вежливым и скромным;
- 3) ориентироваться на слушателя;
- 4) заинтересовать слушателя;
- 5) соблюдать правила построения речи;
- 6) учитывать порог восприятия информации;
- 7) помнить, что его воспринимают не только на слух, но и визуально.

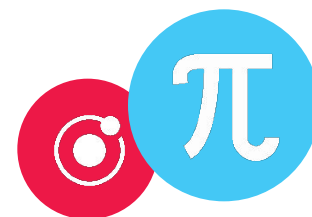


Правила для слушающего:

- 1) внимательно слушать оратора;
- 2) уважать говорящего;
- 3) демонстрировать заинтересованность в речи;
- 4) не прерывать оратора.



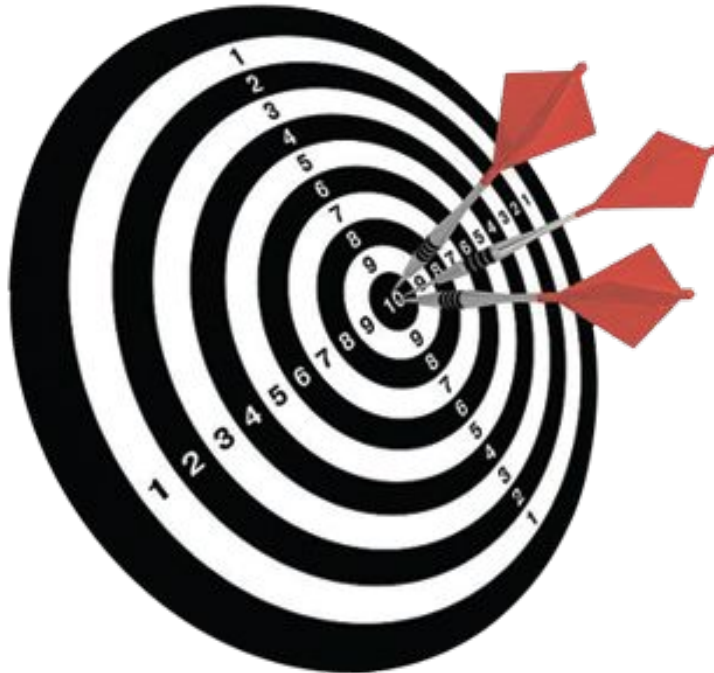
4. Теория аргументации



Аргументация –

приведение доводов с намерением
вызвать или усилить сочувствие другой
стороны к выдвинутому положению.

Аргументация \neq Доказательство



Доказательство 1
Доказательство 2

Доказательство N

Аргументация – это:

- 1) процесс приведения аргументов;
- 2) совокупность аргументов;
- 3) обоснование истинности суждения.



Структура доказательства:

1) тезис

Что доказываем?

2) аргументы

На основании чего?

3) демонстрация

Каким образом?

Требования к тезису:

- 1) должен нуждаться в доказательстве;
- 2) должен быть ясным и точным;
- 3) должен быть неизменным.

Требования к аргументам:

- 1) должны быть истинными;
- 2) должны быть независимыми от тезиса;
- 3) должны быть непротиворечивыми;
- 4) должны быть достаточными;
- 5) должны быть не излишними.

Способы аргументации

1

универсальная

и

контекстуальная



применима для
любой аудитории



- прямое подтверждение;
- косвенное подтверждение;
- теоретическая аргументация



эффективна для
конкретной аудитории



- аргументы к традиции, вере;
- аргументы к интуиции, вкусу;
- аргументы к авторитету

Способы аргументации

2

эмпирическая

и

теоретическая



опирается на опыт



опирается на
рассуждение

Способы аргументации

3

восходящая

и

нисходящая



усиливается к концу
выступления



ослабевает к концу
выступления

Способы аргументации

4

односторонняя

и

двусторонняя



аргументы
только «ЗА» или
только «ПРОТИВ»



мнение выступающего



аргументы
и «ЗА»,
и «ПРОТИВ»



мнение формируют
слушатели

Способы аргументации

5

опровергающая

и

поддерживающая



разрушает
контраргументы



игнорирует
контраргументы

Способы аргументации

6

индуктивная

и

дедуктивная

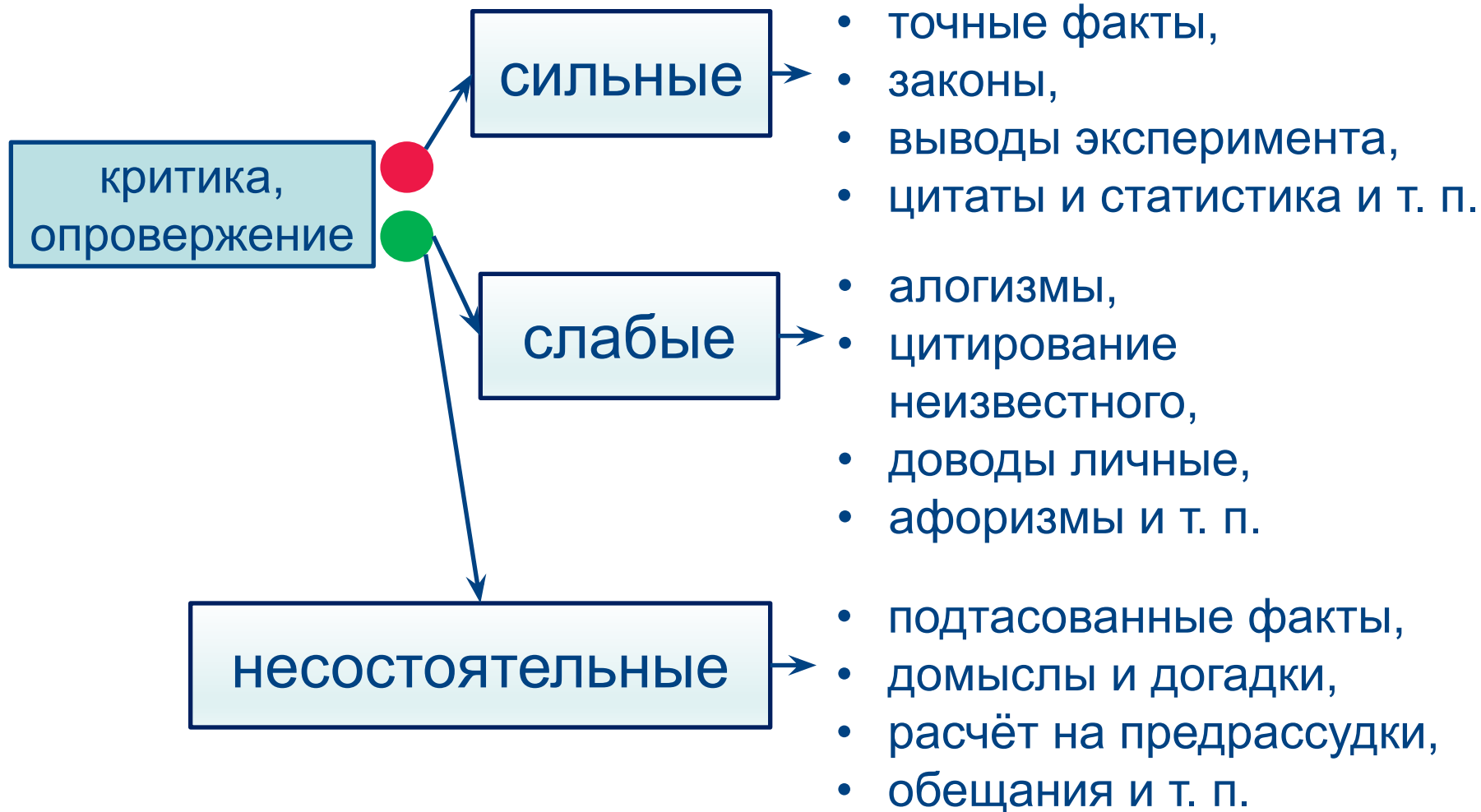


направлена
от аргументов к
выводу



направлена
от вывода к
аргументам

Виды аргументов



Правила аргументации

Закон края

Самый сильный аргумент
стоит первым или последним

Использование
понятных
терминов

Неизвестные / многозначные
термины заранее
обговариваются (поясняются)

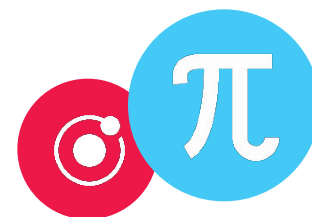
Учёт интересов
аудитории

Пояснение преимуществ /
последствий для партнёра

Наглядность
аргументации

Использование примеров и
средств наглядности

5. Удержание внимания аудитории



Потеря внимания неизбежна!

Пороговое время
активного внимания



Время эффективного
слушания



Действия оратора

1

Выступление



Реакция аудитории

2

Экспресс-анализ

3

Изменение выступления

4

Подробный анализ

Речевые приёмы презентации

1 Нумерация

Семь этапов...

Во-первых, во-вторых...

Первая причина...

2 Вообрази!

Представьте картину!..

3 Афоризмы

«В состав счастья обязательно входит вагон труда».

Невербальные приёмы презентации

Мимика

- открытое лицо,
- улыбка

Пластика

- перемещения перед аудиторией

Жесты

- плавные движения,
- акцентирование речи

Вокал

- достаточная громкость,
- нужный тембр,
- интонирование,
- корректный темп речи

Приёмы привлечения внимания:

1) афоризмы, парадоксальные изречения

«Я могу им это объяснить, но я не могу за них это понять». (Д. Рэддер)

2) апелляция к текущему моменту

... я вижу, вам сложно это понять, но...

... как верно заметил выступавший до меня...



Приёмы привлечения внимания:

3) шутки, истории из личного опыта

... однажды у меня уже был случай...
... был у меня один студент...

4) риторические вопросы

Как вы думаете, это правда важное условие?
Вы можете предположить последствия такого эксперимента?



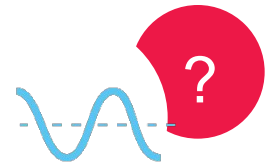
Приёмы привлечения внимания:

5) прерывание мысли

... о, чуть не забыл рассказать...

6) провокационные высказывания, цитаты

«Выдержит ли моя музыка проверку временем?
Мне на это плевать! Меня тогда уже здесь не
будет, чтобы переживать по этому поводу. Через
двадцать лет... я буду мёртвым, дорогие мои...»
(Ф. Меркьюри)



Приёмы привлечения внимания:

7) организационные вопросы

Все успевают записывать?

Вам не темно?

Не душно? Может, откроем окно?

8) голосовые приёмы, паузы;

9) жесты и движения;

10) наглядные средства.



Рекомендации выступающему

- Соблюдайте регламент;
- держите наготове текст (конспект);
- не забывайте о невербальном общении;
- будьте лаконичны и не суетливы;
- не бойтесь аудитории;
- будьте готовы к вопросам;
- БУДЬТЕ ОПТИМИСТИЧНЫ!**

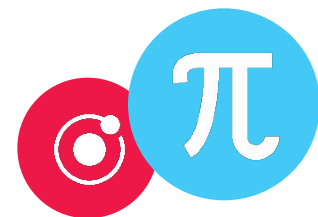




«Все хорошие ораторы начинали как плохие ораторы».

Ральф Эмерсон,

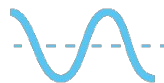
*американский эссеист, поэт, лектор,
общественный деятель*



**СПАСИБО
ЗА ВАШЕ
ВНИМАНИЕ!**

π

x



τ