

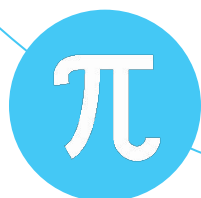


САМАРСКИЙ  
ПОЛИТЕХ  
Ораторный университет

## Лекция 2

# Культура ораторской и полемиической коммуникации

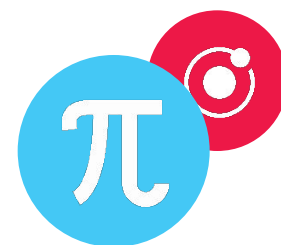
τ



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

## Вопросы:

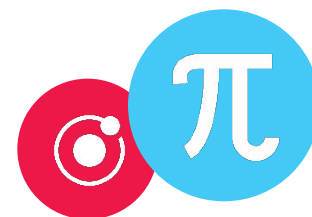
1. Качества хорошей речи.
2. Основные правила публичной речи. Риторический инструментарий делового публичного выступления.
3. Подготовка к выступлению. Приёмы начала и завершения речи.
4. Теория аргументации.
5. Удержание внимания аудитории.



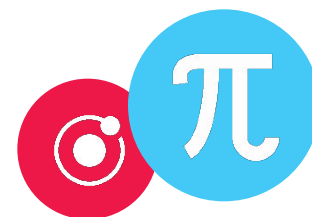
**«Одних ораторов можно слушать,  
вторых – нельзя слушать, третьих –  
нельзя не слушать».**

Поль Сопер,

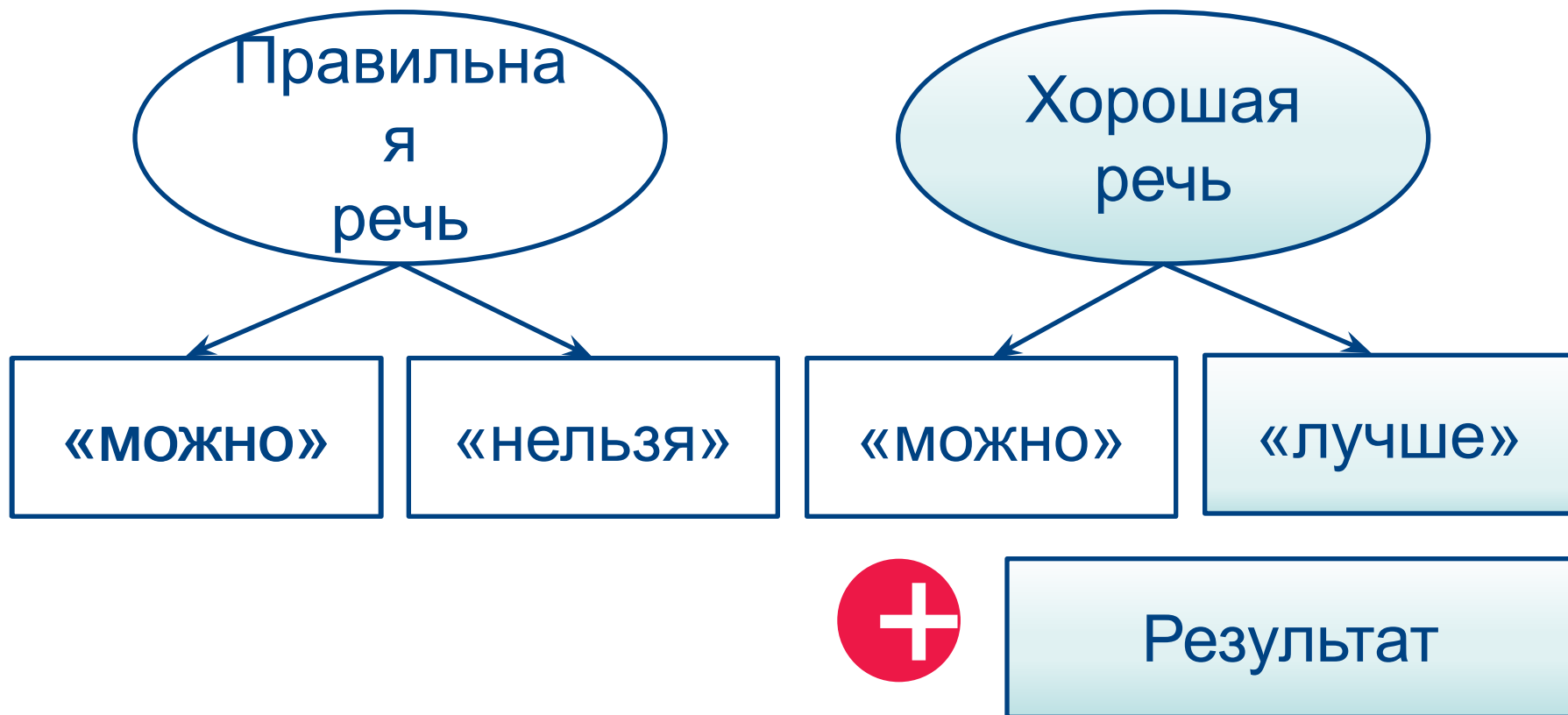
*американский ритор, руководитель  
факультета риторики Университета  
Теннесси, режиссёр, общественный  
деятель.*



# 1. Качества хорошей речи



## Характеристики речи:



## Критерии оценки высказывания

**содержательный** – оценивается важность темы для участников общения;

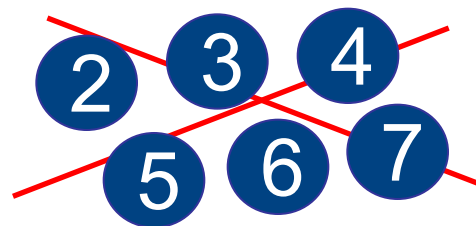
**нравственно-оценочный** – оценивается истинность, правдивость речи;

**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.



**VESTI**  
www.vesti.ua  
КИЕВСКИЙ ВЫПУСК ПЯТНИЦА 27 ДЕНАБРЯ 2013 №181

**ПРОГНОЗ:  
НА ЧТО  
ПРАЗДНИКИ  
ВЗВИНТЯТ  
ЦЕНЫ**  
стр. 12-13

# НАРОД, ДАВАЙТЕ УЗБАГОИМСЯ!

Украинцам пора прекратить видеть друг в друге врагов. Как пытаются срамливать политики. Нужно научиться думать своей головой и не истерить по поводу и без

Тро срамы в украинском «Фейсбуке» после жестокого избивания Латынью из нагыманало поле битвы. Сообщество поделилось на две части. Одни тут же ли в этом злодеянии кровавый режим как не он мог расправиться с одной из революционерок, которая написала о предержавном много для них обильного) – оппозицию, которой, дескать, нужна адекватная жертва, чтобы подорвать и в ситуации протеста Евромайдана, что это может быть все-таки нечто например, совершенно неополитический конфликт, никто не верил и ее даже истраивал. В то же время уже к концу стала основной. По данным следствия, избили мажоры, после того как стол с ее машиной. Пацаны как раз хотели «Порше» (за 29 тысяч долларов) а просто рассвирепели, как только полиция подпорчен. Ну и началось пущая с беспощадным рукоприкладством, уже дает показания. А есть сомнения и в этой версии, по случае важно не это. А то, что еще не так давно в Украине, до какой-то племенных политиков из чуждого лагеря, клеивать своих друзей и знакомых, у которых была точка зрения. И вот это как раз самое плохое. Страна, которую любое резонансное событие делят на два вражеских лагеря, не может нормально жить и развиваться. Она становится легкой добычей внешних сил, у которых свои интересы и которым выгодно играть на наших противоречиях, срамливать украинцев друг с другом.

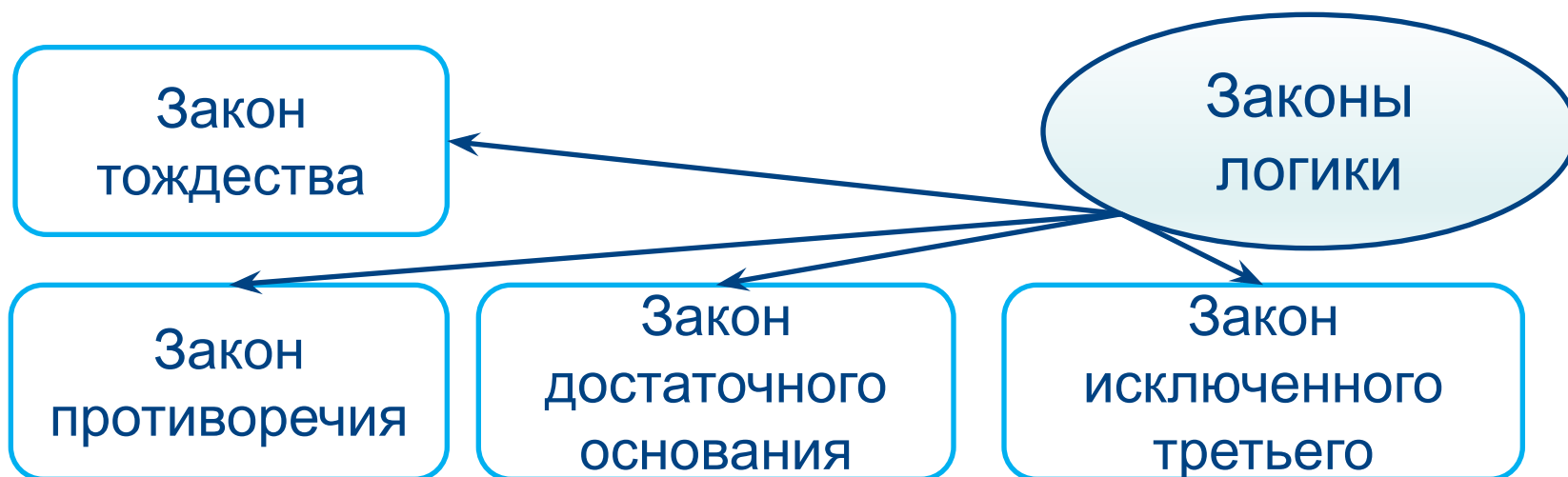
В этом году стал популярным интернет-мем с лемуром (на фото), который дает всем ценный совет: «Узбагойтесь!» Это же можно пояснить и нашим согражданам. Не поддавайтесь истерике и манипулированию, думайте своей головой, а не гонимым политиком, не смотрите на людей с такой политической позицией как на врагов и предателей. Они так же, как и вы, имеют право на свои убеждения, которые они могут отстаивать на выборах или во время мирных акций протеста. Научитесь их уважать.

Оставьте злобу и ненависть в уходящем году. И тогда страна перестанет жить по логике войны и получит шанс на консолидацию и развитие.

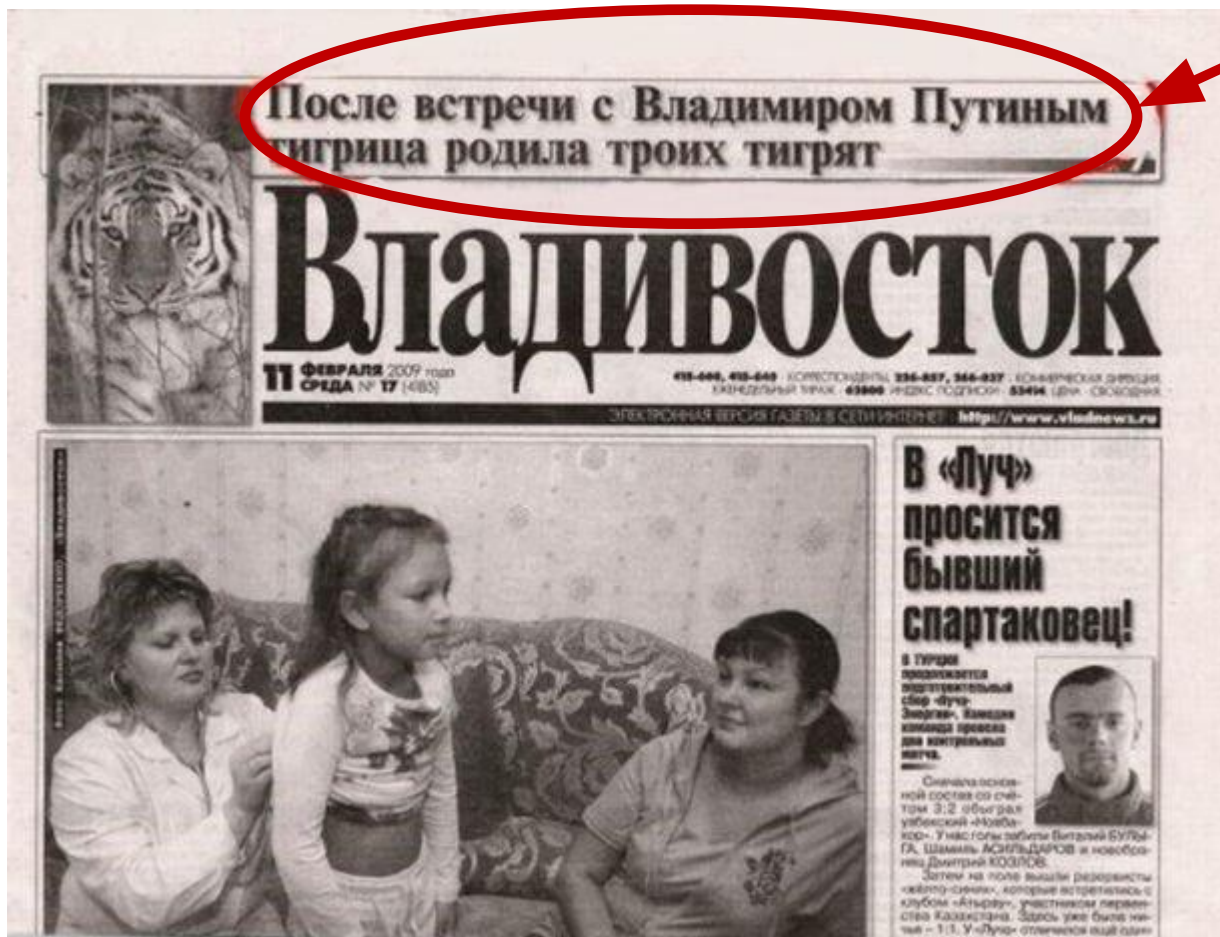


## Качества «хорошей» речи (всего 7)

**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



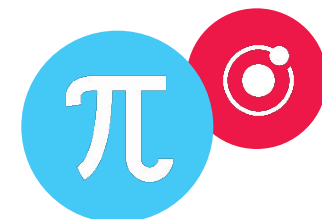
Сила голоса  
Темп речи  
Мелодика речи  
Тембр  
Полётность



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».

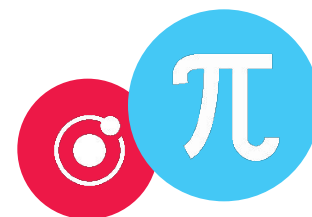
Марк Туллий Цицерон

## 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 (элокүция)
- 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 (инвѐнция)
- 2 Расположение (диспозѳция)
- 3 Выражение (элокѳция)
- 4 **Память (мемѳрио)** –  
составление конспекта, запоминание  
текста речи, тренировка
- 5 Произнесение (а́кцио)

## Этапы подготовки и произнесения речи

- 1 Изобретение (инвención)
- 2 Расположение (диспозición)
- 3 Выражение (элокución)
- 4 Память (мемóрио)
- 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 –**

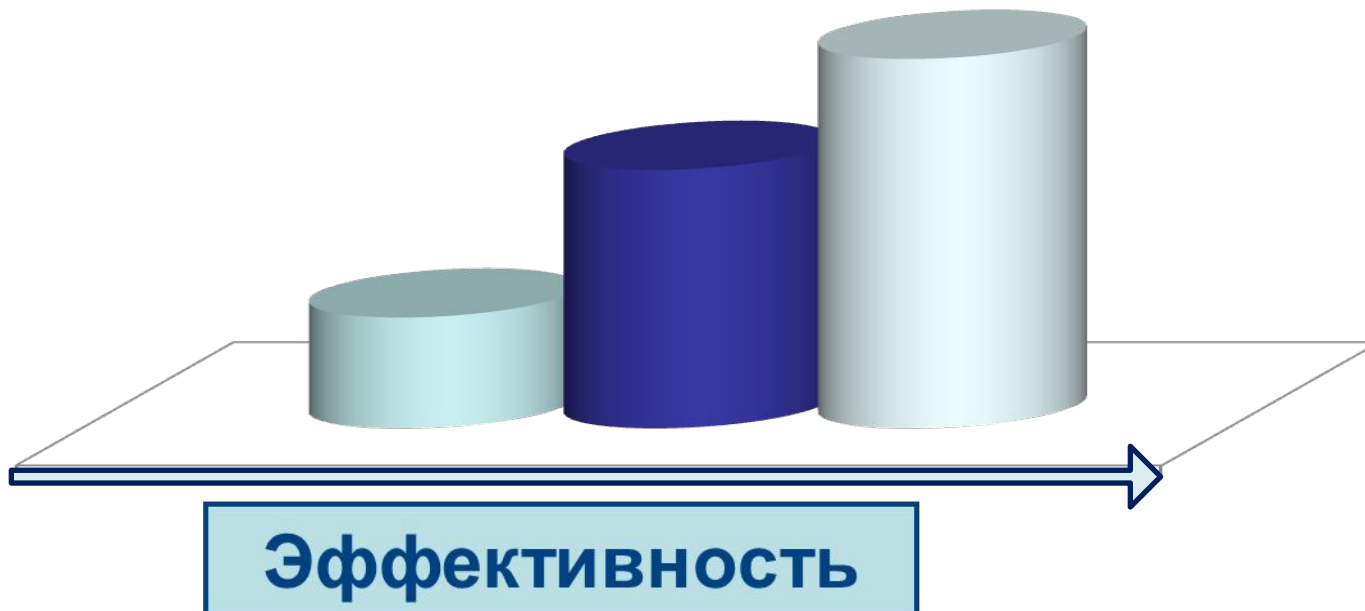
официальные документы, чужие тексты.

## 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.

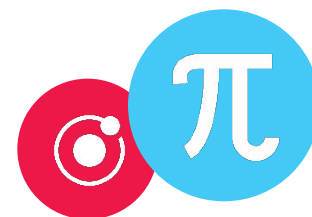


## Правила для слушающего:

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



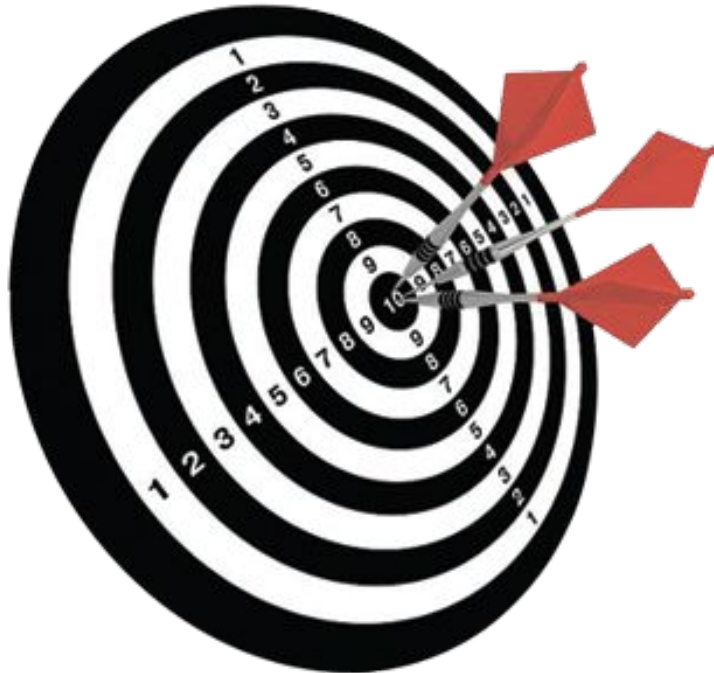
## 4. Теория аргументации



## 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

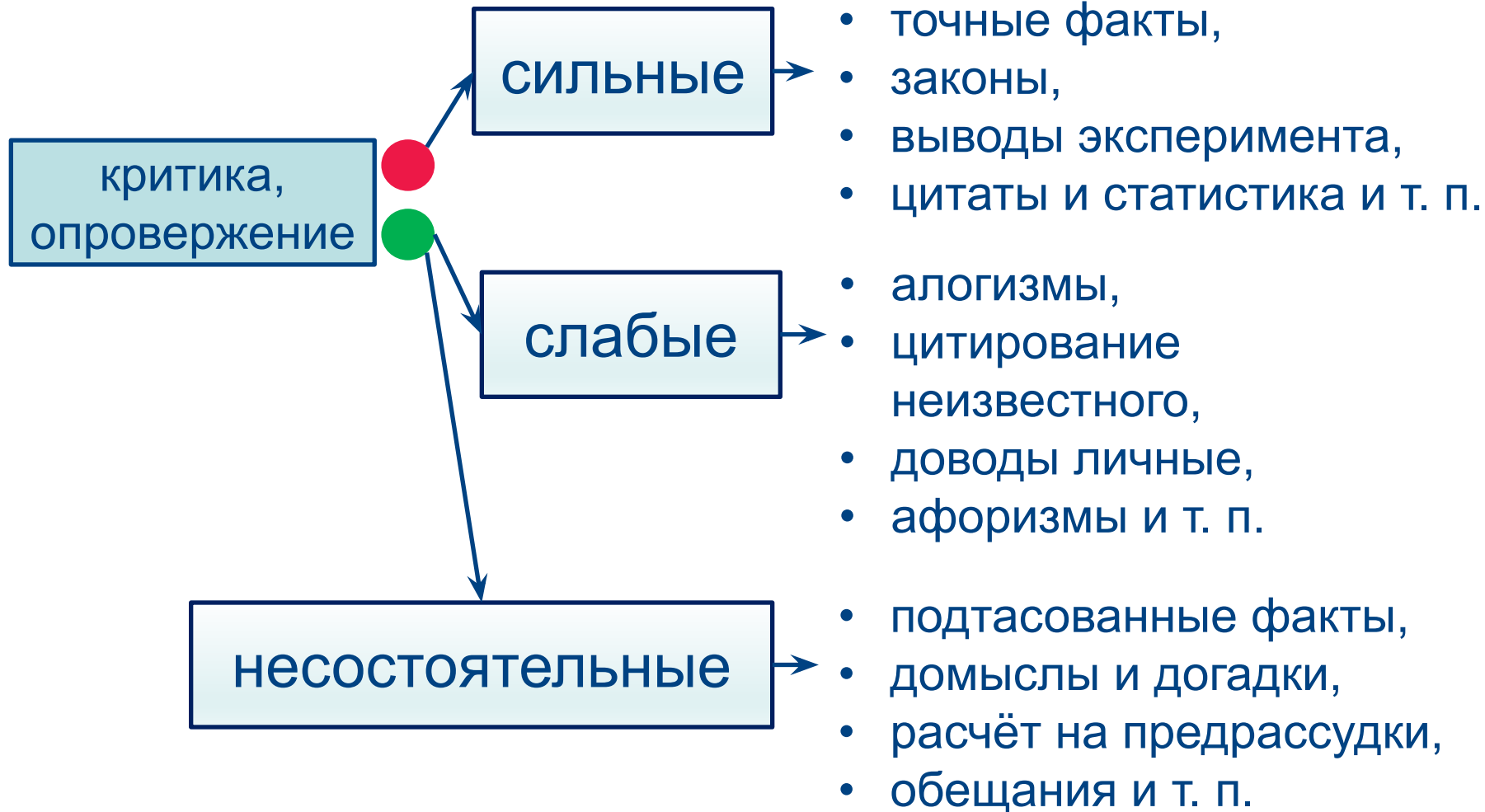


направлена  
от аргументов к  
выводу



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)

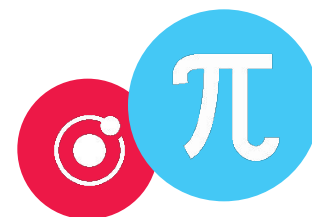
Учёт интересов  
аудитории

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!**

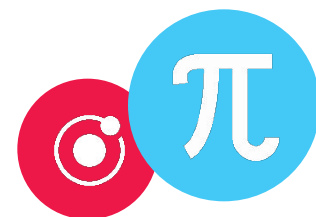




**«Все хорошие ораторы начинали как плохие ораторы».**

Ральф Эмерсон,

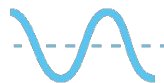
*американский эссеист, поэт, лектор,  
общественный деятель*



**СПАСИБО  
ЗА ВАШЕ  
ВНИМАНИЕ!**

$\pi$

$x$



$\tau$