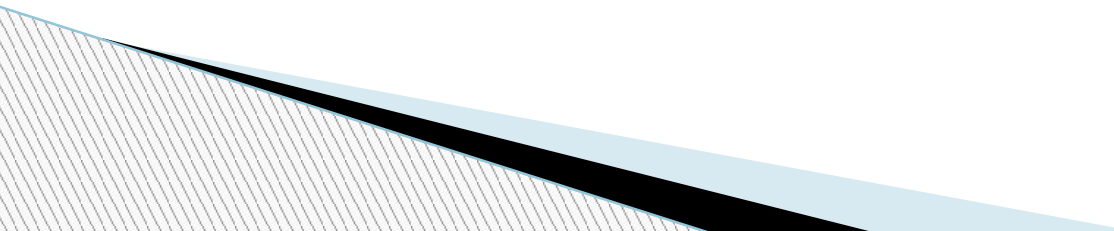


Подбор материалов для ораторской речи как один из этапов подготовки публичного выступления.

Аргументация. Сущность убеждения как риторической формы речи

ПЛАН ЛЕКЦИИ

1. Этап накопления информации: источники накопления информации, рекомендации по изучению отобранной литературы.
 2. Определение понятий «аргументация».
 3. Сущность убеждения как риторической формы речи.
- 

ИСТОЧНИКИ НАКОПЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

I. Литература (печатная и электронная).

- Официальные документы;
- Научная, научно-популярная литература;
- Справочная литература: энциклопедии, энциклопедические словари, словари по различным отраслям знаний, лингвистические словари, статистические сборники, ежегодники по различным вопросам, таблицы, библиографические указатели;
- Художественная литература;
- Статьи из газет и журналов;
- Опубликованные результаты социологических опросов.



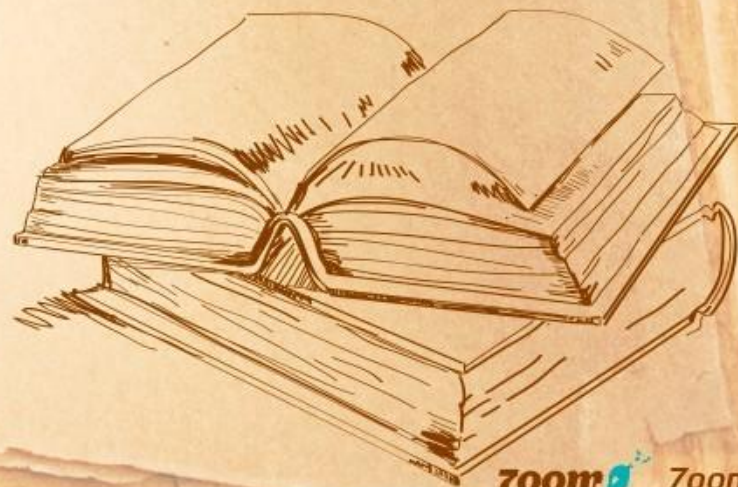
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ Знакомясь с литературой, помните: ОТОБРАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- прочитать нужно гораздо больше того, что войдет потом в вашу речь.
- позицию того или иного автора, принимая нужно руководствоваться тем, соответствует ли концепция автора вашим взглядам и убеждениям, стоите ли вы с ним на одной научной, нравственной, культурной позиции.
- необходимо знакомиться не только с теми материалами, которые отвечают точке зрения оратора, но и с теми, которые этой точке зрения противоречат.



ИСТОЧНИКИ НАКОПЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

- II. Беседы с другими людьми.
- III. Передачи радио и ТВ.
- IV. Размышления и наблюдения оратора.
- V. Собственные знания и опыт оратора.



ИСТОЧНИКИ НАКОПЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ

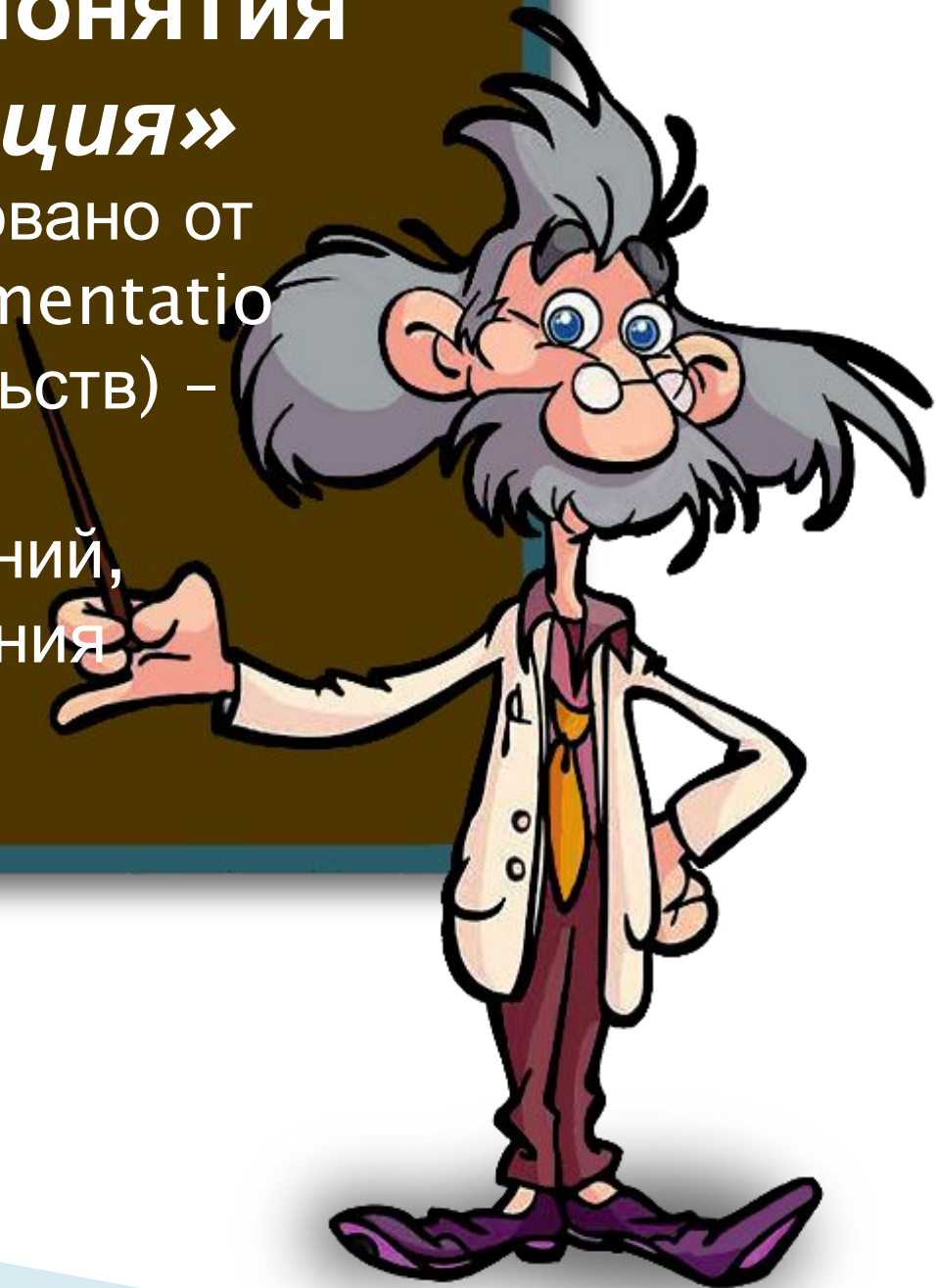
- ▣ **Размышления и наблюдения оратора**
- ▣ **Собственные знания и опыт оратора**

могут стать главным источником накопления информации, если предмет речи касается личного опыта, взаимоотношений с близкими людьми.



Определение понятия «аргументация»

Аргументация (образовано от латинского слова: *argumentatio* – приведение доказательств) – процесс приведение доказательств, объяснений, примеров для обоснования какой-либо мысли.



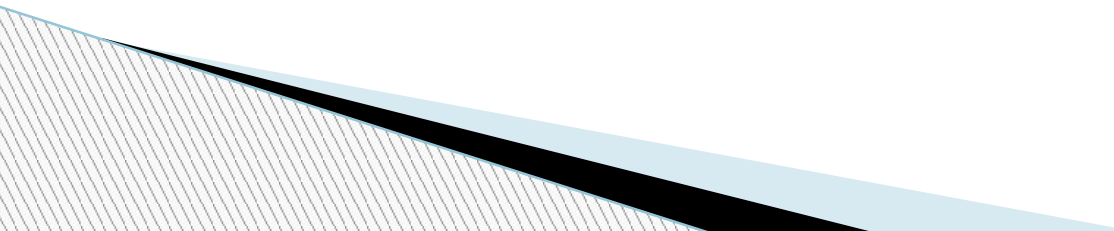
Всякая аргументация имеет два аспекта:

1. логический
2. коммуникативный

Выделяются две функции аргументации:

1. познавательная
 2. коммуникативная
- 

Средства воздействия:

1. **Доказательство** – случай, когда актуален только логический аспект.
 2. **Внушение** – случай, когда актуален только коммуникативный аспект.
- 

ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

ВНУШЕНИЕ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

- понятие преимущественно логическое;
 - способ построения воздействующей речи на основе использования рациональных (логических) аргументов.
- понятие преимущественно психологическое;
 - склонение слушающего к принятию готового мнения путем воздействия на подсознание адресата.

Сущность убеждения как аргументационной формы речи

- **Логос** (в переводе с греческого — «слово», «мысль», «смысл», «понятие», «намерение») – критерий деления человека на чувственное и нравственное, которые используются одновременно «слово» (высказывание, речь) и «понятие» (суждение, смысл). Логосом принято называть словесные средства, используемые выступающим для реализации замысла речи, а также для понимания речи слушателями. Если пытаться абстрагироваться от остальных составляющих речи, то логосом можно называть просто текст, написанный на бумаге и содержащий только лишь логическую цепочку суждений автора.

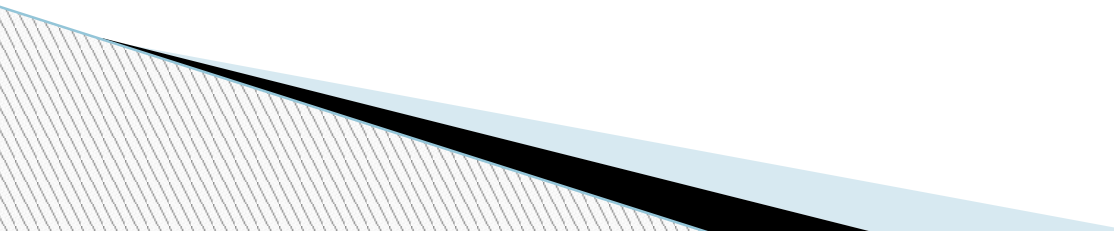
Согласно классификации Аристотеля, всю аргументацию можно разделить на 3 группы

- ▣ Пафос** (в переводе с греческого — «возбуждение», «страсть», «воодушевление», «страдание») – *риторическая категория, соответствующая стилю, манере или способу выражения чувств, которые характеризуются эмоциональной возвышенностью, воодушевлением. Пафосом принято называть все элементы аргументации, которые эмоционально воздействуют на слушателей.*

Согласно классификации Аристотеля, всю аргументацию можно разделить на 3 группы

- ▣ **Этос** (в переводе с греческого – «характер», «нрав», «душевный склад») – в античной философии обозначал привычки, нравы, темпераменты, обычаи. Этос, как более устойчивый нравственный элемент аргументации, часто противопоставляется пафосу, как временному душевному переживанию. Аристотель трактовал этос как способ изображения характера человека через стиль его речи и через целенаправленность как основной признак человеческой деятельности. Эти условия касаются времени, места, сроков ведения речи, и этим определяется часть содержания речи: тема, составляющие части плана речи или отдельные слова.

М. Р. Львову:

- ▣ *этнос – нравственное начало;*
 - ▣ *логос – мысль, заключенная в речи;*
 - ▣ *пафос – чувство, воодушевление, вложенное в речь.*
- 

PERSUADE HER TO LET ME
TAKE HER ON A DATE.

ME

PURPOSE

SPEAKER



HANNAH. JUST MOVED TO NEW APARTMENT.
LIKES PHOTOGRAPHY (DOESN'T KNOW I KNOW THAT.
I INSTA STALKED HER), WORKS A LOT, SINGLE,
LIKES CHINESE FOOD, HAS A DOG

ETHOS: I DON'T WANT TO COME ON TOO STRONG OR
PRESSURE. JUST A FRIENDLY OUTING.
I AM KIND OF COOL SOMETIMES.

LOGOS: IT'S FREE FOOD, A BREAK FROM WORK.
A GOOD, LOW-STRESS TIME.

PATHOS: IT WILL BE FUN!

smart move. haha
well hey, i hate to come on
too strong here but if you
ever could use a stress-free
night after work or need
some food to keep you alive
while you're moving into
your new apartment, i would
love to take you to dinner. it
would be fun and a great
way for me to see your dog,
which is low key why i'm
doing this. 🐶

Delivered

< 1 Hannah ⓘ

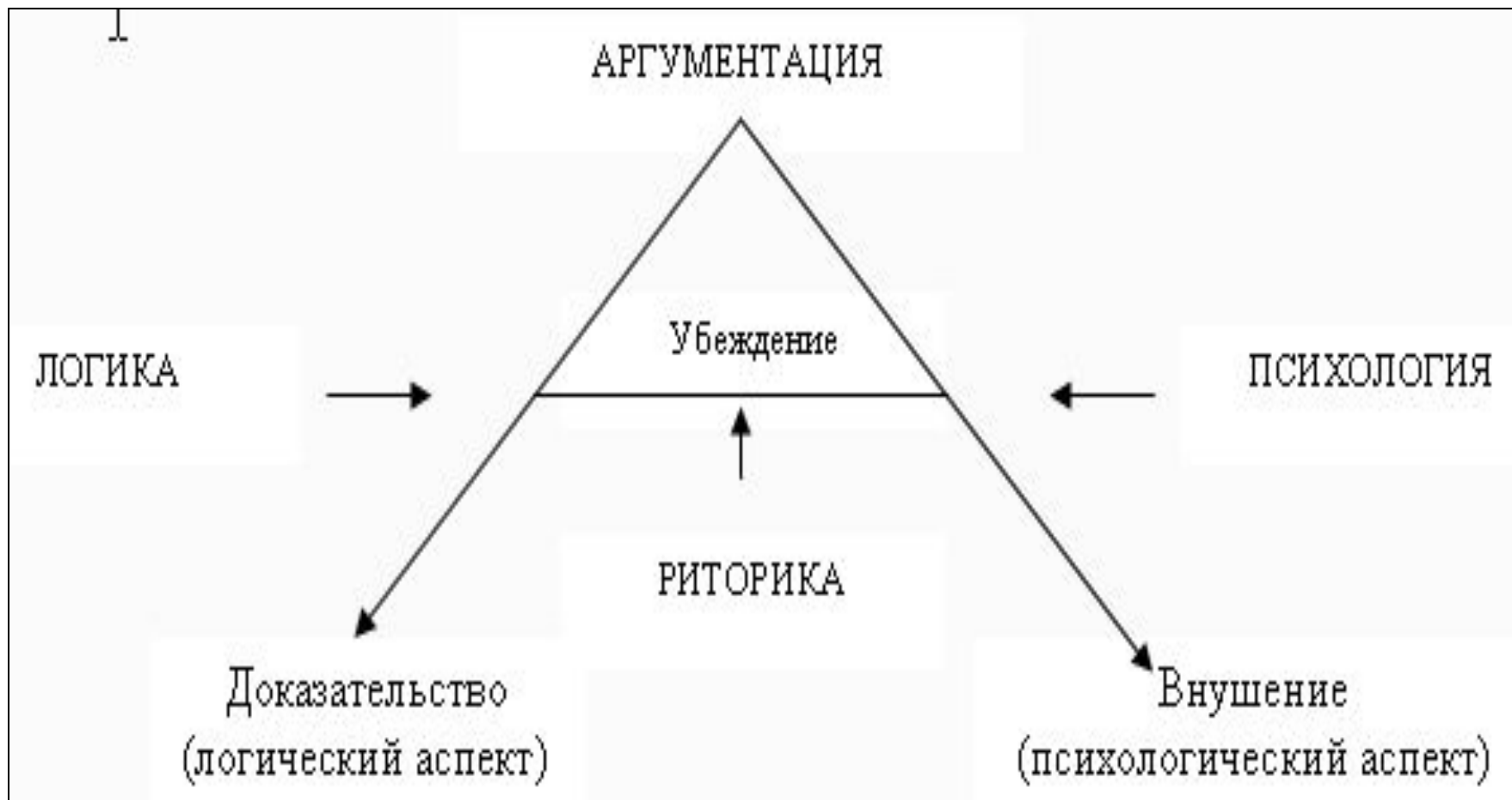
Damn 😞 hope the quiz wasn't worth a lot haha, I've been working like crazy and didn't do the readings so I decided not to go.

smart move. haha well hey, i hate to come on too strong here but if you ever could use a stress-free night after work or need some food to keep you alive while you're moving into your new apartment, i would love to take you to dinner. it would be fun and a great way for me to see your dog, which is low key why i'm doing this. 🐶

Delivered

Hey that would be great! How about Friday night? I get off work at 6:00. I'll be sure to bring Winston. 😊





Красноречие имеет два признака: силу чувств и убедительность.

Сила чувств – красноречие сердца – есть такое живое ощущение истины, такое сильное участие оратора в предлагаемом деле, что он сам, увлекаясь, увлекает и слушателей за собою.

Убедительность – красноречие ума – есть такая неотразимая сила и приятность убеждений, что мы против чаяния, против воли, совсем неожиданно соглашаемся с мыслями автора.

Если красноречие ума соединится с красноречием сердца, то нет почти сил им противиться.



Н. Ф. Кошанский