



# ***МАСТЕРСТВО ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ***

***Асылбекова Л.У.***

***доктор психологических наук, кандидат  
медицинских наук,  
ассоциированный профессор***

**Риторика** – наука об эффективном применении речевых компонентов (слов и фраз) во время публичного общения.

**Эристика** – это техника и метод ведения спора, полемики.

**Рабулистика** – это искусство изоцренной аргументации, позволяющее выставить предмет обсуждения в нужном свете, не всегда соответствующем действительности.

**Черная риторика** – это ведение диалога и убеждение оппонента, публики в своей правоте с использованием уловок-манипуляций.

***Риторика*** – наука о способах убеждения с целью порождения определенных эмоций и ощущений, способных в свою очередь привести к направленному формированию новых либо модификации изначальных стереотипов восприятия и поведения.

Со времен Аристотеля (384 - 322 до н. э.) предметом этой науки являются

***приемы и правила убеждающей речи.***

# ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

(с античных времен)

- **Высокая степень мастерства публичного выступления**
- **Качественная характеристика ораторской речи**
- **Искусное владение живым, убеждающим словом**
- **Грамотное построение и публичное произнесение речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию.**



- **Ораторское искусство** – явление историческое, т.е., оно меняется. Каждая эпоха предъявляет к оратору свои требования, возлагает на него определенные обязанности, имеет свой риторический идеал.
- Важной особенностью ораторского искусства является то, что оно имеет сложный синтетический характер. Ораторское искусство опирается на философию, логику, психологию, педагогику, языкознание, этику, эстетику.
- **Оратор** – человек красноречивый, обладающий даром убеждения. Очень важно, чтобы оратор был высококонрастной личностью, так как слово оратора может оказать и оказывает влияние на судьбы людей, помогает им принять то или иное решение. Речи оратора должны быть направлены на достижение нравственных целей, вызывать у слушателей добрые чувства и намерения.

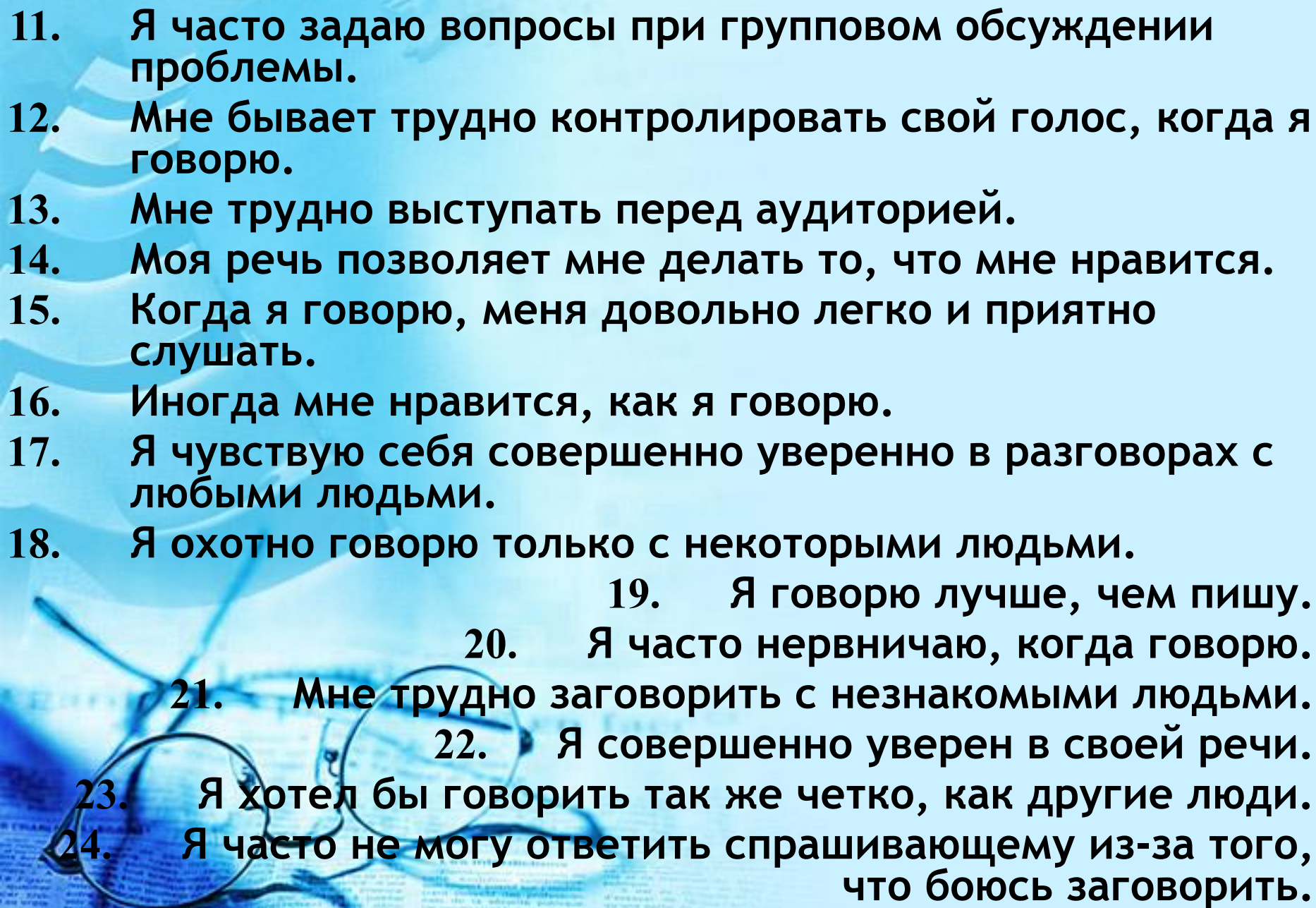
**Лингвистическая компетентность** -  
непременный компонент  
общепрофессиональной подготовки  
государственных служащих и  
руководителей всех уровней

Овладеть **устным словом** непросто.  
Это искусство, которое требует  
хорошего знания предмета, гибкости и  
ясности мышления, позволяющих  
динамично реагировать на  
требования окружающей обстановки

# КАРТА КОНТРОЛЯ СОСТОЯНИЯ РЕЧИ (Э.Эриксон)

*Инструкция. Пожалуйста, внимательно прочтите следующие утверждения. Если вы согласны с приведенными утверждениями, то отвечайте «да», если не согласны - «нет».*

1. Моя речь производит хорошее впечатление.
2. Мне легко разговаривать почти со всеми людьми.
3. Мне легко смотреть на слушателя, когда я говорю с ним.
4. Мне бывает трудно разговаривать со своим начальником, учителем.
5. Даже одна мысль о необходимости говорить в общественном месте меня пугает.
  6. Одни слова мне труднее произносить, чем другие.
  7. Когда я говорю, то обычно думаю о том, как у меня это получается.
  8. Я легко могу поддержать любой разговор.
  9. Моя речь иногда смущает моих собеседников.
  10. Я люблю знакомить одного человека с другим.

- 
11. Я часто задаю вопросы при групповом обсуждении проблемы.
  12. Мне бывает трудно контролировать свой голос, когда я говорю.
  13. Мне трудно выступать перед аудиторией.
  14. Моя речь позволяет мне делать то, что мне нравится.
  15. Когда я говорю, меня довольно легко и приятно слушать.
  16. Иногда мне нравится, как я говорю.
  17. Я чувствую себя совершенно уверенно в разговорах с любыми людьми.
  18. Я охотно говорю только с некоторыми людьми.
  19. Я говорю лучше, чем пишу.
  20. Я часто нервничаю, когда говорю.
  21. Мне трудно заговорить с незнакомыми людьми.
  22. Я совершенно уверен в своей речи.
  23. Я хотел бы говорить так же четко, как другие люди.
  24. Я часто не могу ответить спрашивающему из-за того, что боюсь заговорить.



# Ключ

1) Да	2) Да	3) Да	4) Нет
5) Нет	6) Нет	7) Да	8) Да
9) Нет	10) Да	11) Да	12) Нет
13) Нет	14) Да	15) Да	16) Нет
17) Да	18) Нет	19) Да	20) Нет
21) Нет	22) Да	23) Нет	24) Нет

# Структура информативной речи



# Структура убеждающей речи



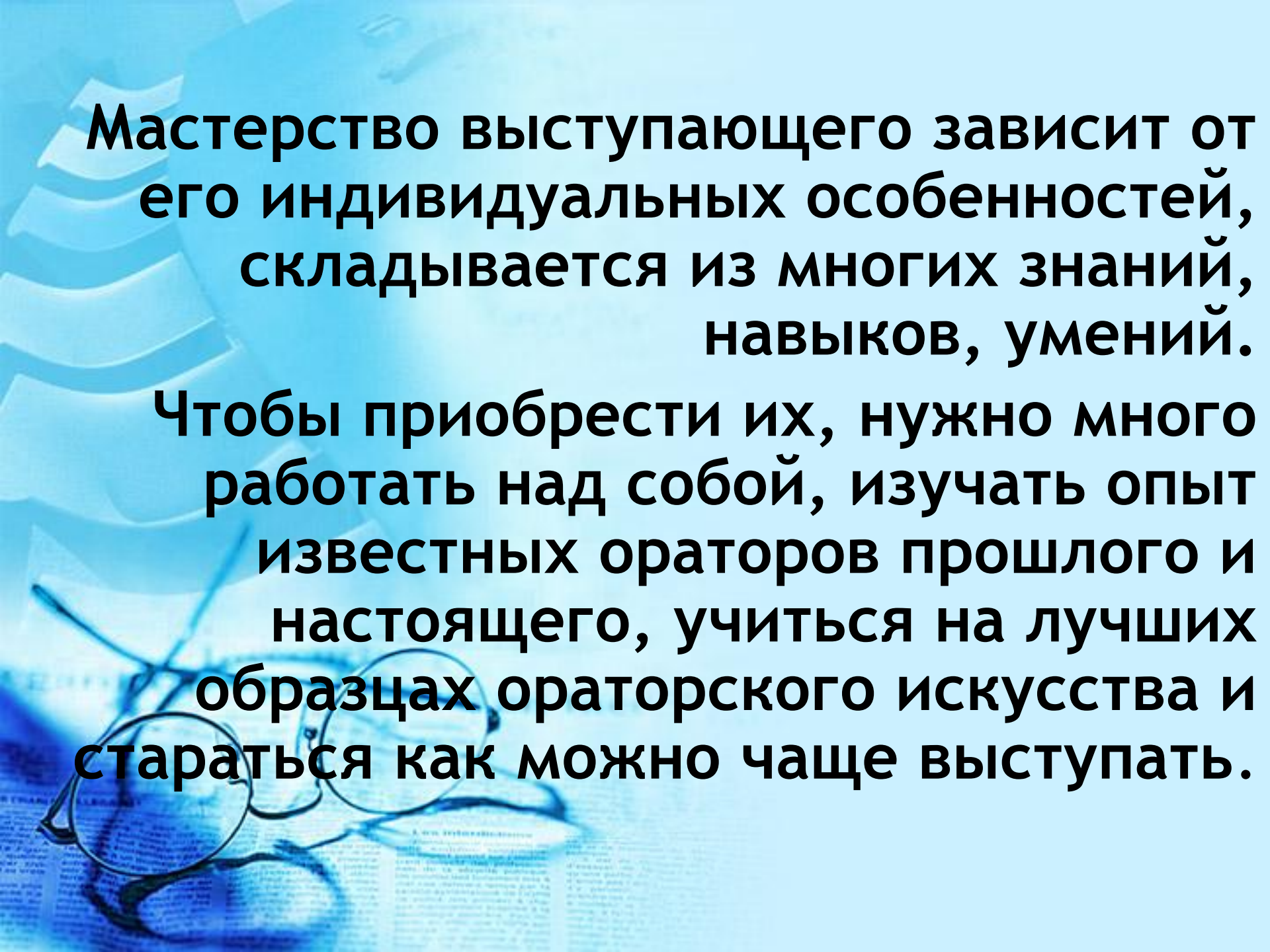
# НАВЫКИ И УМЕНИЯ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ ОРАТОРА

## Основные навыки оратора:

- навык отбора литературы
- навык изучения отобранной литературы
- навык составления плана
- навык написания текста речи
- навык самообладания перед аудиторией
- навык ориентации во времени.

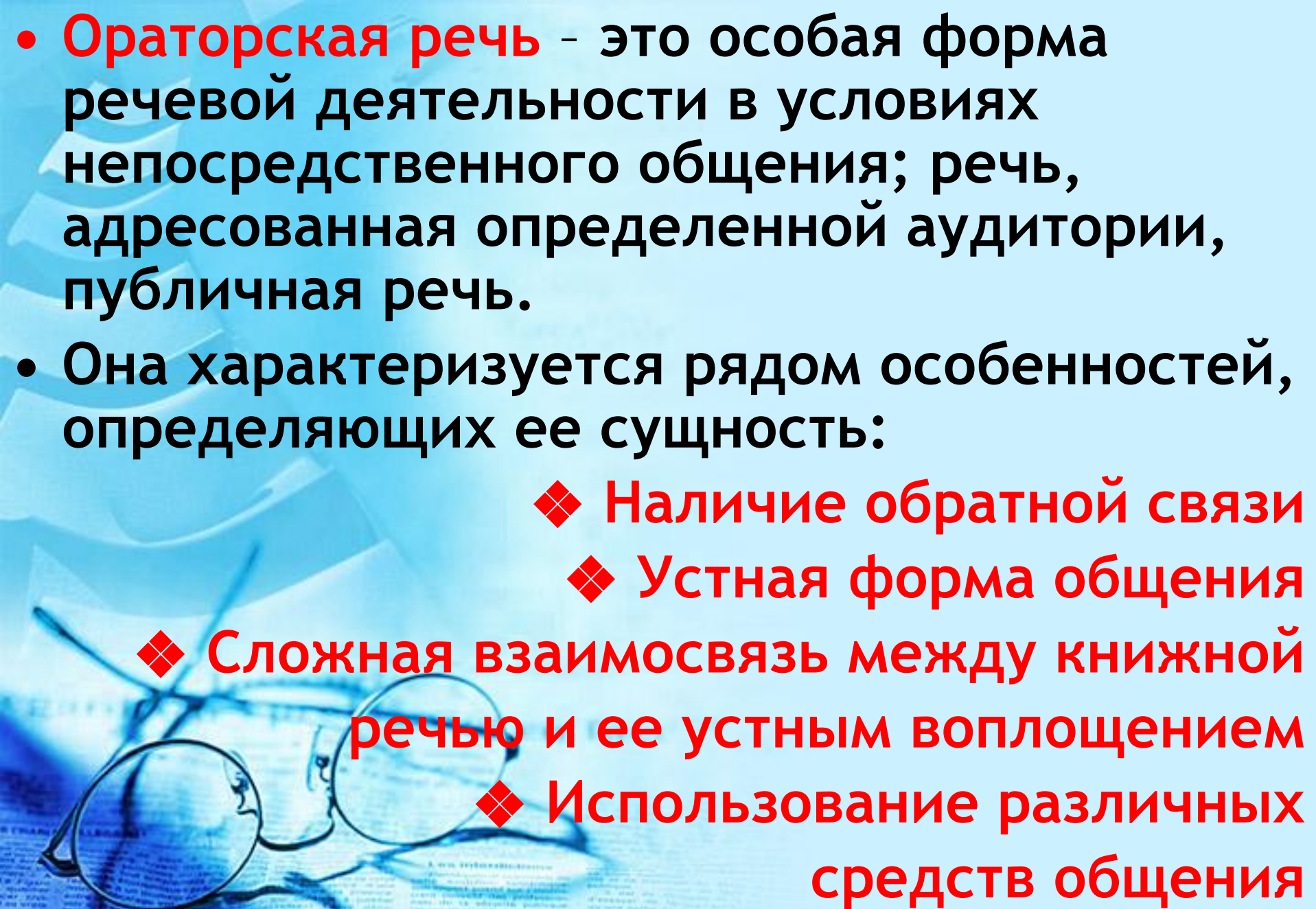
## Оратор должен уметь:

- самостоятельно подготовить выступление
- доходчиво и убедительно излагать материал
  - отвечать на вопросы слушателей
- устанавливать и поддерживать контакт с аудиторией
- применять технические средства, наглядные пособия.



**Мастерство выступающего зависит от его индивидуальных особенностей, складывается из многих знаний, навыков, умений.**

**Чтобы приобрести их, нужно много работать над собой, изучать опыт известных ораторов прошлого и настоящего, учиться на лучших образцах ораторского искусства и стараться как можно чаще выступать.**

- 
- **Ораторская речь** - это особая форма речевой деятельности в условиях непосредственного общения; речь, адресованная определенной аудитории, публичная речь.
  - Она характеризуется рядом особенностей, определяющих ее сущность:
    - ◆ **Наличие обратной связи**
    - ◆ **Устная форма общения**
    - ◆ **Сложная взаимосвязь между книжной речью и ее устным воплощением**
    - ◆ **Использование различных средств общения**

# Риторика развивается по следующим направлениям:

- **культура речи** - требование говорить правильно, в соответствии с нормами литературного произношения;
- **логика речи** - использование в ораторском искусстве законов формальной логики;
- **техника речи** - требование представительного поведения оратора перед аудиторией и личной «убежденности» говорящего.

В понятие **поставленной техники речи** включаются:

- **рациональный тип дыхания**
- **выразительный голос**
- **четкая дикция**
- **владение нормами ударения и произношения**

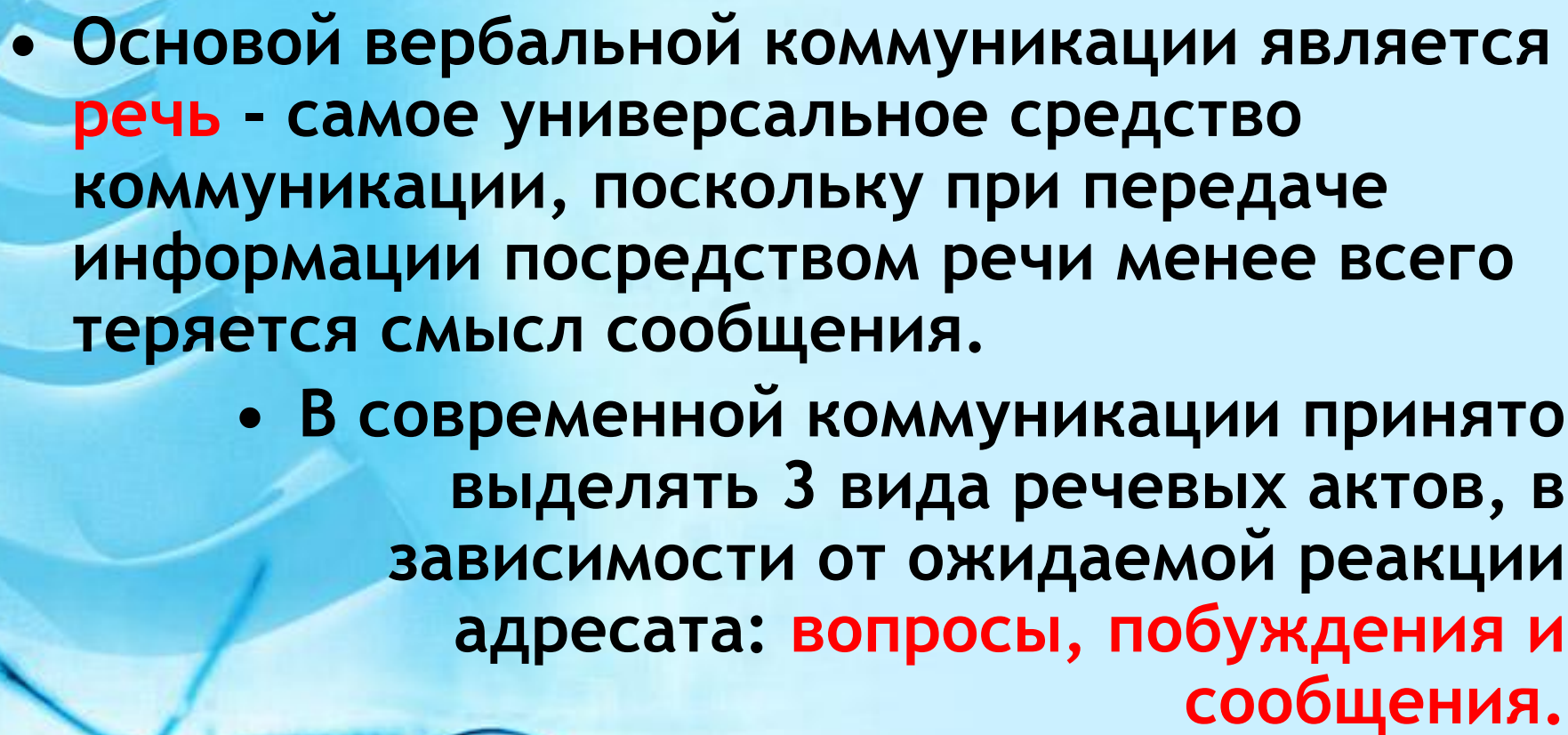
## РЕЧЕВАЯ ПОДГОТОВКА

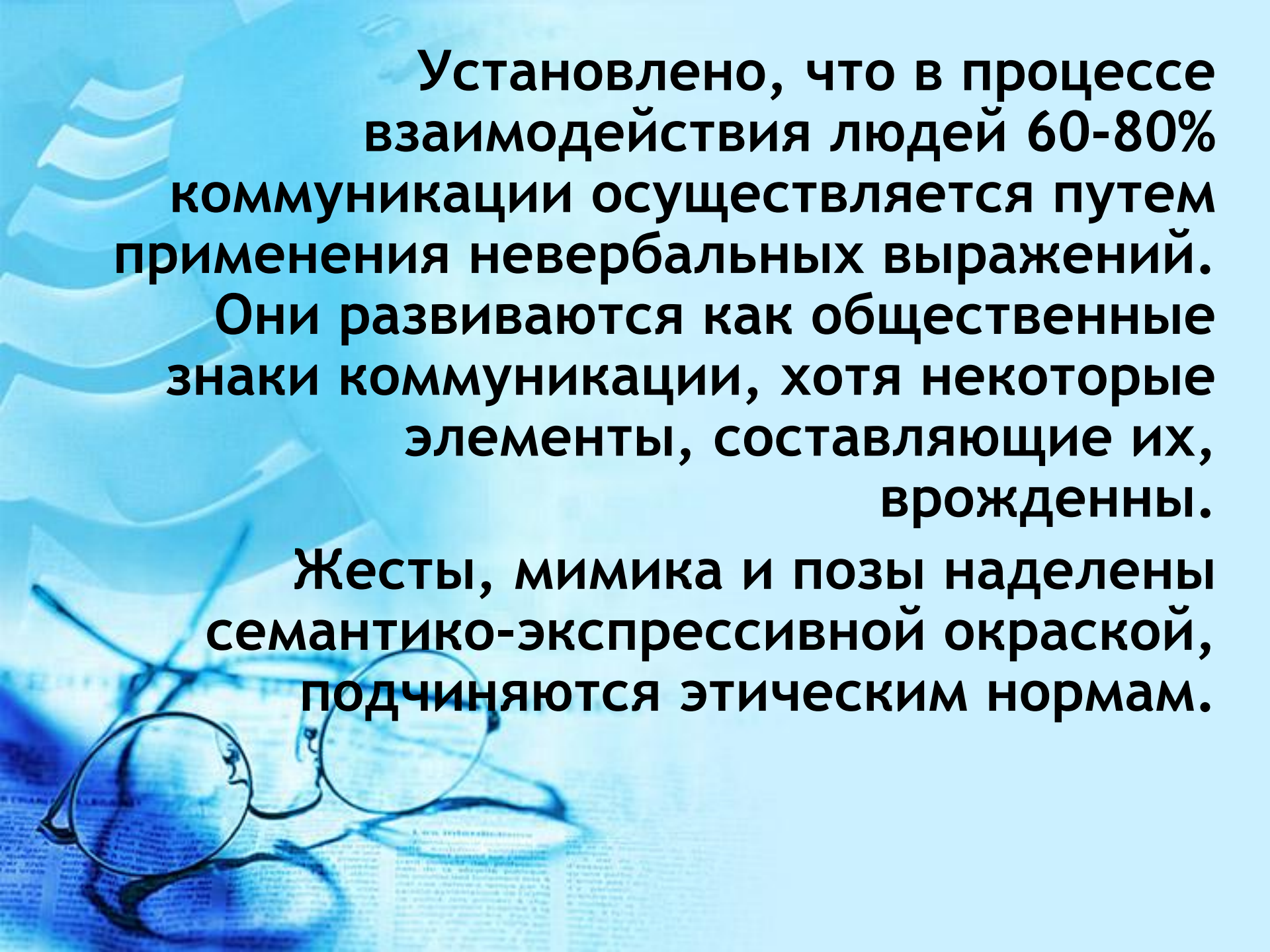
- Речевая техника (дикция, громкость, темп, ритм: содержательную информацию нужно услышать, понять, запомнить)
- Лексика (отбор словарного материала, помогающего наиболее точно передать содержание)
- Грамматика и синтаксис (организация материала по законам языка)
- Логика (определение структуры содержания и закономерности выражения ее в живой речи)
  - Стилистика (выбор речевой формы, наиболее точно и выразительно раскрывающей данное содержание в конкретных условиях выступления)
- Кинесика (совокупность телодвижений, применяемых в процессе человеческого общения, за исключением движений речевого аппарата, а также соответствие жеста, мимики, позы, внешнего вида оратора произносимым словам)



# Знаковые системы

- Средства
- КОММУНИКАЦИИ
  - Вербальные
  - Невербальные

- 
- Основой вербальной коммуникации является **речь** - самое универсальное средство коммуникации, поскольку при передаче информации посредством речи менее всего теряется смысл сообщения.
    - В современной коммуникации принято выделять 3 вида речевых актов, в зависимости от ожидаемой реакции адресата: **вопросы, побуждения и сообщения.**



**Установлено, что в процессе взаимодействия людей 60-80% коммуникации осуществляется путем применения невербальных выражений. Они развиваются как общественные знаки коммуникации, хотя некоторые элементы, составляющие их, врожденны.**

**Жесты, мимика и позы наделены семантико-экспрессивной окраской, подчиняются этическим нормам.**

**Анализ воздействия** во время презентации перед группой людей вербальных и невербальных средств

- Язык Тела (позы, движения, мимика) - **55%**
- Голос (тон, интонации, ритм, тембр) - около **38%**
- Собственно слова, содержание - около **7%**

Невербальные выражения делятся на четыре группы:

- **Экстра- и паралингвистические** - различные околоречевые добавки, придающие общению определенную смысловую окраску: тип речи, интонирование, паузы, смех, покашливание и т.д.
- **Оптико-кинетические** - «читается» на расстоянии: жесты, мимика, пантомимика

**Жесты** - движения рук или кистей рук, классифицируются на основе функций, которые выполняют:

- коммуникативные (заменяющие речь)
- описательные (их смысл понятен только при словах)
- жесты, выражающие отношение к людям, состояние человека

Одни жесты являются **произвольными** (ритмические, указательные и т. п.), другие - обусловлены **импульсами подсознания**

**Мимика** - движение мышц лица.

- Владение мимикой, умение передавать эмоции (радость, гнев, удивление, отвращение, страх, грусть ...) является профессиональным требованием для политиков, дипломатов, менеджеров, педагогов (лиц, работающих с людьми) Считается, что наиболее экспрессивны - рот и губы.
- **Пантомимика** (кинесика) - совокупность жестов, мимики и положения тела в пространстве (позы)

# **Проксимика** - организация пространства и времени коммуникативного процесса

Выделяют четыре основные дистанции общения:

- **интимная** - от 0 до 0,5 метра. На ней общаются люди, связанные, как правило, близкими доверительными отношениями. Информация передается тихим и спокойным голосом. Многие передаются с помощью жестов, взглядов, мимики
- **межличностная** - от 0,5 до 1,2 метра (например, общение между друзьями)
- **официально-деловая или социальная** - от 1,2 до 3,7 метра. Используется для делового общения, причем, чем больше расстояние между партнерами, тем более официальны их отношения
- **публичная** - более 3,7 метров. Характеризуется выступлением перед аудиторией. При таком общении человек должен следить за речью, за правильностью построения фраз



# Режимы донесения речи до слушателей


- Импровизация
- Речь «без бумажки»
- Речь, выученная наизусть
- Речь по рукописи

# 3 «золотых» правила хорошего выступления

- Скажите аудитории, о чем Вы собираетесь ей рассказать **(Цели)**
- Расскажите ей об этом **(Содержание)**
- Скажите ей о том, что Вы только что рассказали **(Связь с целями)**

# **В своей речи используйте:**

- **короткие простые предложения**
- **слова, понятные собеседнику**
- **подавайте информацию во всех трех каналах восприятия**
  - **будьте искренни: только Ваша собственная убежденность принесет успех Вашей презентации**



***Предлагайте человеку то,  
что нужно ему,  
а не то, чем располагаете Вы!***

