

ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

*К.ф.н., доцент каф. «Русский язык и восточные языки»
Алексеева Ульяна Сергеевна*

ПУБЛИЧНАЯ РЕЧЬ:

Историческое деление:

1.1. ОРАТОРСКАЯ

1.2. АКАДЕМИЧЕСКАЯ

1.3. СУДЕБНАЯ

1.4. СОЦИАЛЬНО – ПОЛИТИЧЕСКАЯ

1.5. СОЦИАЛЬНО – БЫТОВАЯ

1.6. ДУХОВНАЯ (ЦЕРКОВНО – БОГОСЛОВСКАЯ)

Сегодня:

2.1. ИНФОРМАЦИОННАЯ

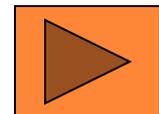
2.2. УБЕЖДАЮЩАЯ

2.3. АГИТАЦИОННАЯ

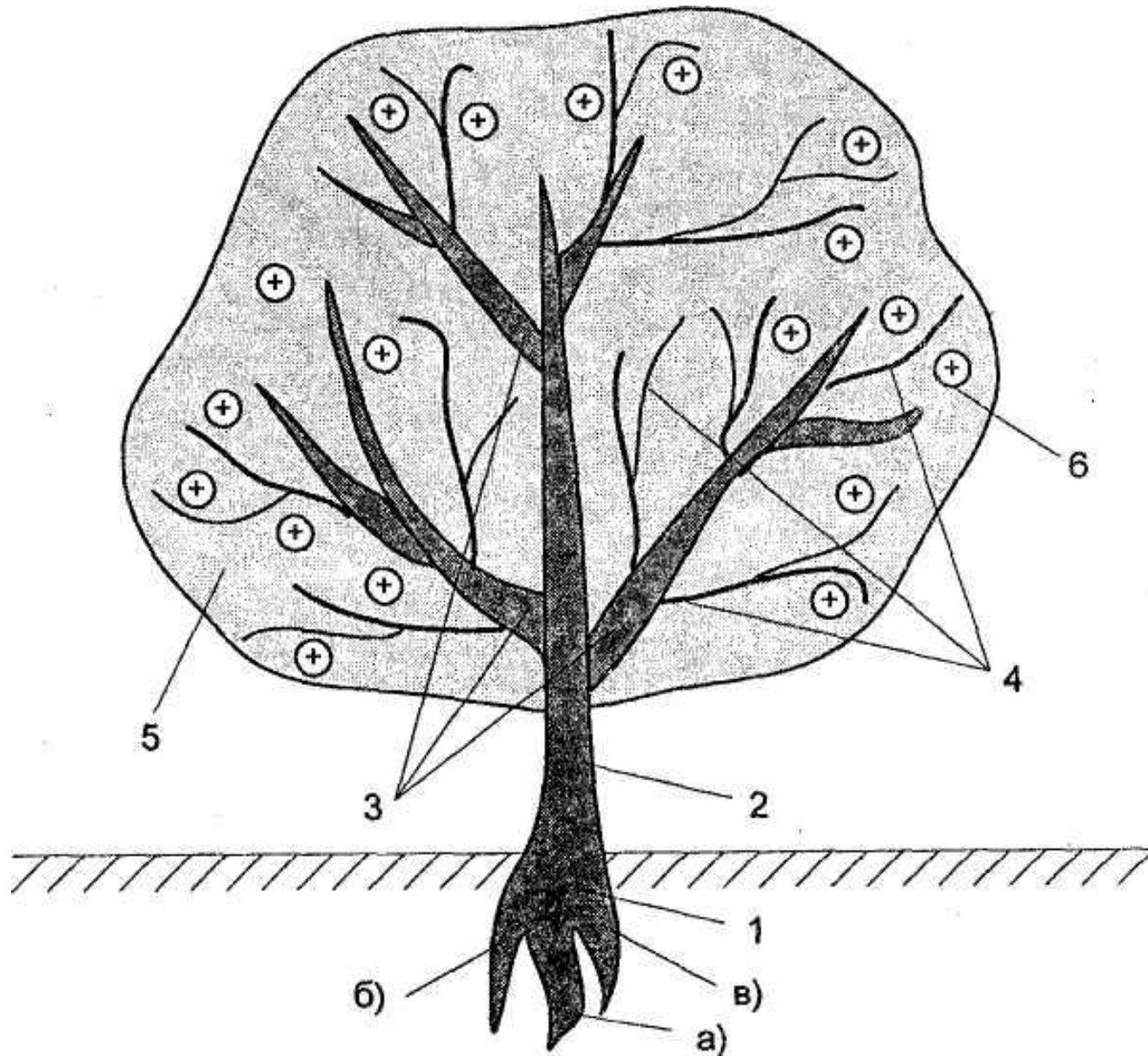
2.4. РЕКЛАМНАЯ

2.5. ПРОТОКОЛЬНО-ЭТИКЕТНАЯ

2.6. РАЗВЛЕКАТЕЛЬНАЯ



РИТОРИЧЕСКОЕ ДРЕВО



▣ *Риторическое древо*

- ▣ — *корень древа*, скрытый от глаз аудитории. Под ним понимается причина, приведшая оратора на трибуну:
 - ▣ а) стремление прославиться, стать известным,
 - ▣ б) надежда получить плату, гонорар за выступление,
 - ▣ в) предположение, что выступление будет для аудитории полезным, будет способствовать расширению ее кругозора, становлению профессиональных умений и навыков;



- — *ствол*, который представляет собой тему выступления, основную проблему ораторской речи;
 - *основные несущие ветви*, под которыми подразумеваются основные вопросы в плане лекции, в классической риторике чаще всего этих ветвей три;
- — *более мелкие веточки* — подвопросы, на которые делится каждый основной вопрос темы;
- — *крона дерева*, представленная листьями, т.е. словами, в которые оратор «одевает» свое устное высказывание. Опытный оратор использует за время выступления несколько тысяч таких листьев-слов,
- — *цветы*, т.е. те украшения, которые могут сделать речь изящной, выразительной.



ЗАДАНИЕ



Какие факторы необходимо учитывать при подготовке и произнесении убеждающей речи:

- 1. Касающиеся оратора: образ, аудитория и пространство выступления**
- 2. Касающиеся содержания и построения речи**
- 3. Касающиеся речевого оформления речи (простота, точность, выразительность)**

(10 мин., подготовьте презентацию от команды)

• ЧАСТИ РИТОРИЧЕСКОЙ РАЗРАБОТКИ РЕЧИ

- 1) нахождение или изобретение материала или текста (*inventio*);
- 2) расположение, или композиция, материала (*dispositio*);
- 3) словесное выражение, или дикция (*elocutio*);
- 4) память, запоминание (*memoria*);
- 5) исполнение, произнесение (*actio*).



- ▣ *Тезис* — это положение или **утверждение**, истинность которого следует доказать в процессе **аргументации**.
- ▣ Тезис должен быть сформулирован **ясно и точно**. Это правило предохраняет нас от **неопределенности и двусмысленности**



▣ *Ошибки, возможные по отношению к тезису.*

- ▣ Главная ошибка - подмена тезиса.
- ▣ *Подменой тезиса* называется логическая ошибка, совершаемая в ходе доказательства, состоящая в сознательной **замене тезиса на другое похожее суждение**, которое легче поддается доказательству и доказательство которого выдается за доказательство первоначального тезиса.
- ▣ *Слишком мало доказывается.* Эта ошибка встречается тогда, когда тезис остается частью недоказанным или аргументы не являются достаточным основанием для признания тезиса истинным.
- ▣ *«Слишком много доказывается».*
- ▣ Такая ошибка встречается тогда, когда из аргументов следует не только тезис, но и какое-нибудь ложное положение.



МОДУСЫ УБЕДИТЕЛЬНОСТИ

- **Логос – это убеждение посредством апелляции к рассудку, последовательностью доводов, построенных по законам логики.**
-
- **Этос– убеждение посредством апелляции к признаваемым аудиторией моральным принципам.**
-
- **Пафос означает возбуждение эмоции или страсти, на базе которой и происходит убеждение.**



К ЛОГИЧЕСКИМ АРГУМЕНТАМ ОТНОСЯТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ СУЖДЕНИЯ:

- 1) теоретические или эмпирические обобщения и выводы;**
-
- 2) ранее доказанные законы науки;**
-
- 3) аксиомы и постулаты;**
- 4) определения основных понятий конкретной области знаний;**
-
- 5) утверждения о фактах и др.**
-



**АРГУМЕНТЫ — ЭТО СУЖДЕНИЕ ИЛИ СОВОКУПНОСТЬ
ВЗАИМОСВЯЗАННЫХ СУЖДЕНИЙ, ПРИВОДИМЫЕ В
ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ИСТИННОСТИ КАКОГО — ЛИБО ДРУГОГО
СУЖДЕНИЯ, НАПРИМЕР ТЕЗИСА.**

В качестве аргументов используются:

**цифры (статистические данные, результаты
социологических исследований); факты, взятые из
литературных, научных источников; жизненные
наблюдения говорящего; авторитетные высказывания
ученых, политических деятелей, представителей культуры;
законодательные акты; программные политические
документы; вещественные доказательства.**

*ОБЩИЕ МЕСТА - ЦЕННОСТНЫЕ
СУЖДЕНИЯ, ПРИНИМАЕМЫЕ КАК
ОРАТОРОМ, ТАК И АУДИТОРИЕЙ:*

- **1. Универсальные ценности.**
- **2. Государственные ценности**
- **3. Групповые ценности.**
- **4. Индивидуальные ценности.**
- -



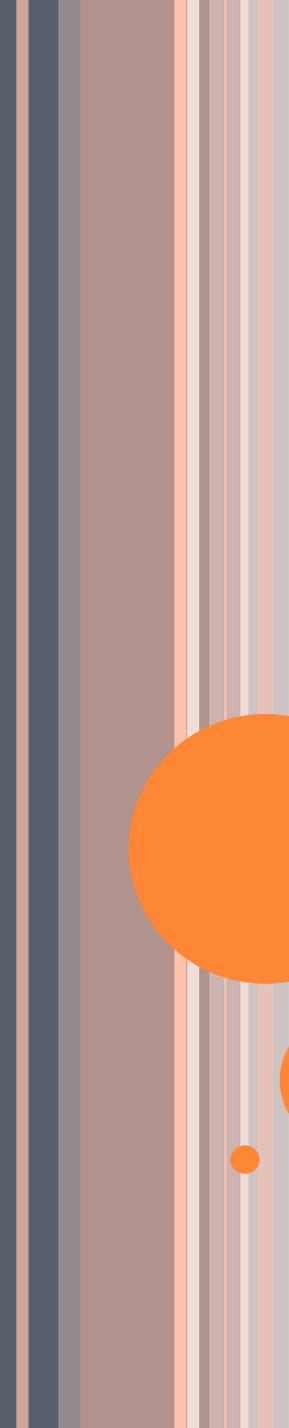
ОБЩИЕ МЕСТА ИЛИ ТОПОСЫ

- Что считает *полезным, выгодным* эта аудитория? (прагматический топос)
- Что считает *интересным, каких убеждений и взглядов* придерживается эта аудитория? (интеллектуальный топос)
- Что считает *приятным* эта аудитория? (эмоциональный топос)
- Что считает *нравственным* эта аудитория? (морально-этический топос)
- Что считает *прекрасным* эта аудитория? (эстетический топос)

ДЕЛОВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

- Внешний вид
- Четкое соблюдение регламента
- Презентационные наглядные материалы
- Представление (имя, фамилия, должность) себя и других участников устное и на слайдах
- Четко обозначить цель презентации
- Цифры, данные, наглядные примеры
- Создавайте непринужденную атмосферу
- Стройте фразу просто и кратко
- перехватывать инициативу возражений
- Меняйте интонацию, тон, темп и ритм речи
- В заключении – итоги, повтор ведущих идей
- В завершение – ответы на вопросы





Презентационная речь должна быть построена именно в той последовательности, которую Вы ранее изложили. Недопустимы длинноты, речь предпочтительна энергичная, информативная, не без юмора, содержащая мотивацию к дальнейшему, более глубокому изучению предмета. Текст, имеющий основой только доверие аудитории к Вам, должен чередоваться с бесспорными цифрами и фактами.

При переходе от одного пункта плана к другому имеет смысл подвести итог - сжато, кратко

ВОПРОСЫ И ЗАЩИТА

*Помните ответить на вопрос, значит, согласится с
правильностью его постановки*

- Давайте оценку вопросом и заменяйте его другим
- Просите собеседника уточнить значение понятий, которые он использовал в вопросе
- Говорите, что вам понятна подоплека вопроса
- Интерпретировать вопросы
- Объявлять их чисто теоретическими
- Объявлять доказательством некомпетентности собеседника
- Объявлять их провокационными и отказываться отвечать

ВОПРОСЫ И ЗАЩИТА

- Преобразуйте негативные формулировки в позитивные: «У вашей фирмы плохая репутация» - «Нет, у нас прекрасная репутация»
- Правильно отвечайте на иронические высказывания
- Отсекайте лично направленные высказывания. - Отстаивайте результаты своей работы. Проявляйте находчивость
- Не позволяйте перехватывать инициативу
- Извиняйтесь сколько угодно
- Используйте каскадную технику прерывания неконструктивных высказываний