

# **Речевое событие. Оратор и аудитория.**

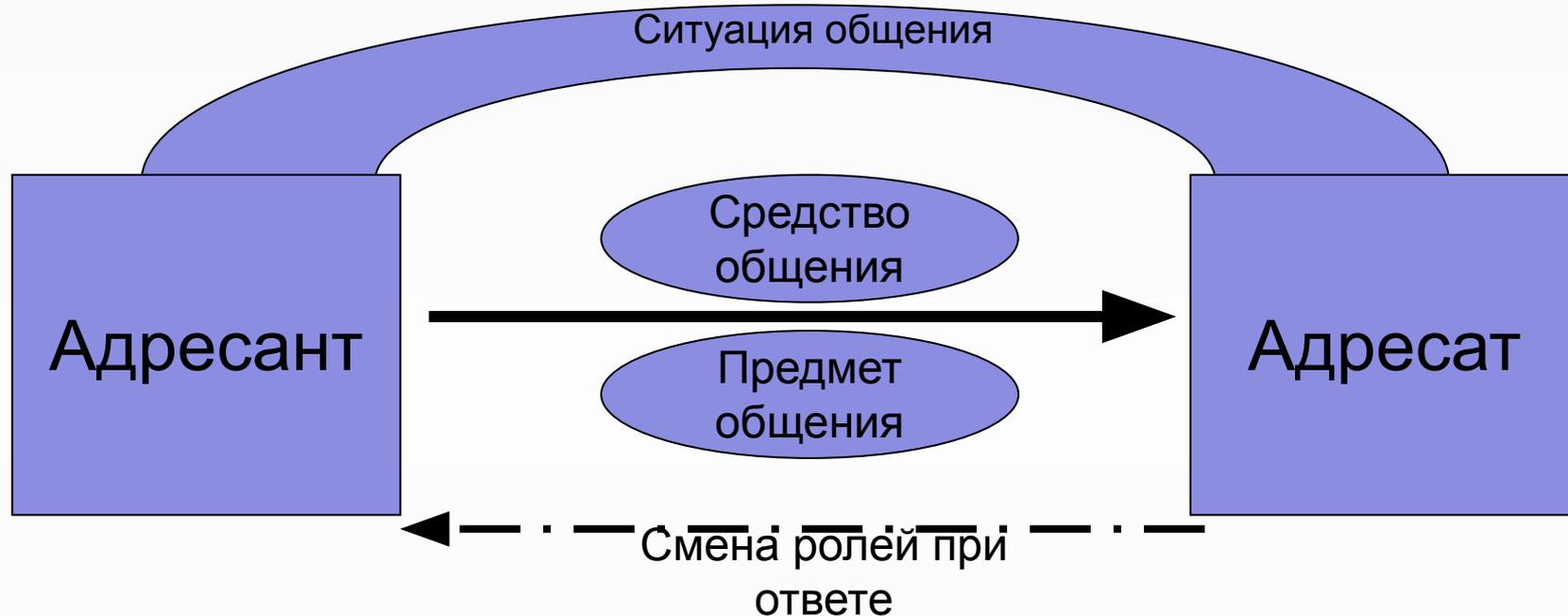


  
LOGO

## ▶▶▶ План:

1. Структура речевого события.
2. Типы ораторов.
3. Оратор и аудитория.  
Индивидуальный ораторский стиль.
4. Типы слушателей. Уровни умения слушать

# Структура общения



# Средства общения

## ❖ вербальные

Язык

## ❖ невербальные

интонация  
и акустические  
характеристики  
голоса

жесты

мимика

позы и  
телодвижения

Несловесные знаки  
(образы, символы,  
картины,  
фотографии,  
звуки и проч.)

# Коммуникативная ситуация включает:

- ❖ цель общения
- ❖ условия коммуникации (контекст) – время, место, обстановка, наличие посторонних
- ❖ степень знакомства
- ❖ уровень отношений
- ❖ социальный статус
- ❖ профессиональную принадлежность
- ❖ уровень образования

- ❖ жизненный опыт
- ❖ уровень интеллекта
- ❖ пол
- ❖ возраст
- ❖ психологические особенности личности
- ❖ состояние здоровья
- ❖ настроение
- ❖ желание общаться

# 1. СТРУКТУРА РЕЧЕВОГО СОБЫТИЯ.

1. Речевое событие;
2. Речевое поведение;
3. Речевая ситуация; Структура речевой ситуации:
  - ❖ участники и отношения между ними в речевой ситуации;
  - ❖ цели речи в процессе речевого общения;
  - ❖ условия и обстоятельства речевой ситуации;
4. Речевой акт.





# **1. Речевое событие.**

**Важнейшие составляющие речевого события.**



**Речевое событие** складывается из двух основных составляющих:

- 1) то, что говорится, сообщается (словесная речь), и то, чем она сопровождается (мимика, жесты и прочее) – **поток речевого поведения;**
- 2) это условия, обстановка, в которой происходит речевое общение между его участниками (и сами участники, от которых в речевом событии зависит очень многое) - **речевая ситуация.**



**Речевое событие = поток речевого поведения ((словесная речь) + (мимика, жесты и прочее)) + речевая ситуация (условия, обстановка и сами участники общения)**



**Речевое событие – это основная единица речевой коммуникации, некое законченное целое со своей формой, структурой, границами.**



## **2. Речевое поведение**

## Речевое поведение складывается из:

- ❖ собственно слова – «того, что можно записать на бумаге» в виде диалога; **это вербальное (словесное) поведение;**
- ❖ звучания речи (её акустики): громкости, высоты тона голоса, размаха её изменений; быстроты (темпа) речи, длительности пауз; **это акустическое поведение;**

- 
- ❖ значимых движений лица и тела; это взгляд, мимика, жесты, поза; это **жестово-мимическое поведение**;
  - ❖ того, как партнеры, разговаривая друг с другом, используют пространство; это **пространственное поведение**.



**3. Речевая ситуация.  
Структура речевой ситуации.**



**Речевая ситуация – это условия, обстановка, в которой происходит речевое общение между участниками, включая самих участников, которые существенно влияют на речевое событие.**



**Структура речевой ситуации включает в себя следующие компоненты:**

- ◆ **участники речевого взаимодействия,**
- ◆ **отношения между этими участниками,**
- ◆ **цели речи в процессе речевого общения,**
- ◆ **условия и обстоятельства речевой ситуации.**



◆ **Речевая ситуация. Роль и значение.**

- 
- ❖ помогает понять смысл сообщения,
  - ❖ соотносит с действительностью значение ряда грамматических категорий, например, времени, лица, значение местоимений,
  - ❖ помогает правильно понять функцию и косвенные смыслы высказывания,
  - ❖ диктует правила ведения разговора,
  - ❖ определяет уместность тех или иных стилистических средств языка.

▶▶▶

❖ Участники и отношения между ними в речевой ситуации:

- ❖ лицо, производящее речь – **адресант** - «говорящий»,
- ❖ лицо, к которому она непосредственно обращена – **адресат** - «слушающий».

- 
- ❖ М.М.Бахтин выдвигал следующие идеи для понимания коммуникации:
  - ❖ 1) необходимый признак любого высказывания является его обращенность, адресованность, то есть, без слушающего нет и говорящего, без адресата нет и адресанта;
  - ❖ 2) всякое высказывание приобретает смысл только в контексте, в конкретное время и в конкретном месте.



## ❖ Цели речи в процессе речевого общения.

- ❖ Различают два вида целей:
- ❖ 1) **ближайшая** - непосредственно выражаемая говорящим,
- ❖ 2) **более отдаленная** - долговременная, нередко воспринимаемая как целевой подтекст, подчас трудно разгадываемый.



❖ **Основные разновидности ближайшей цели общения:**

1)

- ❖ получение информации, в том числе оценочной;
- ❖ выяснение позиций;
- ❖ поддержка мнения;
- ❖ развитие темы;
- ❖ разъяснение;
- ❖ критика (так называемая интеллектуальная цель);

- 
- 2) поддержка или отталкивание партнера, развитие или прекращение коммуникации (цель, связанная с установлением характера отношений);
  - 3) побуждение к действию;
  - 4) изменение эмоционального состояния партнера.



◆ Условия и обстоятельства речевой ситуации



**4. Как совершать поступки с помощью слов?  
Речевое действие (речевой акт).**

- 
- ❖ **Речевой акт** – это минимальная единица речевой деятельности, выделяемая и изучаемая в теории речевых актов – учении, являющемся важнейшей составной частью лингвистической прагматики.
  - ❖ Действие, определяемое целью говорящего.



❖ Это действие, определяемое целью говорящего, и называется в неориторике и прагматике «речевой акт», «речевой поступок», «речевое действие». Все эти термины являются синонимами



2. ТИПЫ ОРАТОРОВ.

2. ТИПЫ ОРАТОРОВ.

- 
- ❖ 1) **тип нервной деятельности** (рационально-логический, эмоционально-интуитивный, философский, лирический);
  - ❖ 2) **умение держать тезис** (конструктивный, демагогический, популистский);
  - ❖ 3) **доминирующие личностные качества** (эврист, теоретик, авторитарный, интеллигентный, новатор, оптимист, доброжелательный, эрудит, логик, практик, демагог).



**А) По типу нервной деятельности:**

- 1. рационально-логический,**
- 2. эмоционально-интуитивный,**
- 3. философский,**
- 4. лирический.**

# 1. Рационально - логический

- ❖ склонны к анализу явлений, к рассуждениям и строгой аргументированности своих и чужих поступков;
- ❖ подготовка к любому высказыванию отличается последовательным отбором и строгой систематизацией материалов, обдумыванием и разработкой подробного плана;
- ❖ в письменной речи - использование выразительных цитат, афоризмов, пословиц.

## 2. Эмоционально – интуитивный

- ❖ говорят страстно, увлеченно, пересыпая свою речь остротами, каламбурами,
- ❖ не всегда могут уследить за жесткой логической последовательностью речи;
- ❖ план своих выступлений пишут не всегда, считая, что он их сковывает;
- ❖ серьезные письменные работы выполняет в два этапа: на первом этапе сразу записывает свободное высказывание на определенную тему; а на втором этапе анализирует структуру и логику записанного, перекраивает текст, а затем переписывает заново, следя за логикой.

### 3. Философский

- ❖ более или менее склонны к анализу;
- ❖ иногда очень организованны в своей работе, а порой действуют по наитию;
- ❖ характерен устойчивый познавательный интерес;
- ❖ "философы" отказываются от скороспелых заметок в газету, публичных выступлений перед аудиторией, не любят научно-популярного жанра;
- ❖ могут прекрасно подготовить научную статью, с удовольствием выступят с докладом в научном кружке или обществе;
- ❖ в речи индивидуальность философов выражена не резко, с разной мерой преобладания проявляются и сдержанность, и эмоциональность, и даже лиризм.

## 4. Лирический, или художественно - образный

- ❖ чаще всего это утонченные, художественные натуры;
- ❖ мыслят более образами, чем логическими категориями;
- ❖ речь их ярка, богата выразительными средствами;
- ❖ в чистом виде этот тип встречается крайне редко;
- ❖ глубокая эмоциональность, лиризм, внутреннее волнение, острая впечатлительность, проникновенность - черты, характерные для типа;



**Б) По умению держать тезис:**

- 1. конструктивный,**
- 2. демагогический,**
- 3. популистский;**

# 1. Конструктивный оратор

- ❖ нацелен на речь;
- ❖ основная задача - показать решение проблемы;
- ❖ точно и определенно формулирует тезис и стремится раскрыть его в речи, старается привести убедительную аргументацию, высказывает конкретные предложения.
- ❖ Именно конструктивный оратор ориентируется на определение риторики, данное Аристотелем: это "способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета"

## 2. Демагог

- ❖ ориентирован на самого себя;
- ❖ основная цель - предъявить себя;
- ❖ речи оратора-демагога обычно малосодержательны, нет тезиса или он очень неконкретный;
- ❖ оратор говорит общеизвестные истины, его предложения сводятся к расплывчатым лозунгам (необходимо улучшить работу..., нужно повысить сознательность..., разработать программу... и т. п.);
- ❖ демагог всегда готов к речи, независимо от аудитории и предмета, поскольку им движет желание самовыражения.

### 3. Популист

- ❖ ориентируется на аудиторию.
- ❖ основная задача - завоевать симпатии слушателей любой ценой;
- ❖ говорит то, что хочет услышать от него именно эта аудитория в этот момент;
- ❖ популист нацелен на привлечение сторонников к определенной личности (чаще всего к своей), какими бы ни были ее взгляды;
- ❖ обычно для реализации этого замысла популист прибегает к озвучиванию наиболее заманчивых идей, за осуществление которых призывает бороться совместно с ним, или, напротив, конструирует очевидного и всеми осуждаемого врага, пугает им и призывает расправиться с ним.



## **В) По доминирующим личностным качествам:**

- ◆ **эврист,**
- ◆ **теоретик,**
- ◆ **авторитарный,**
- ◆ **интеллигентный,**
- ◆ **новатор,**
- ◆ **оптимист,**
- ◆ **доброжелательный,**
- ◆ **эрудит,**
- ◆ **логик,**
- ◆ **практик,**
- ◆ **демагог.**

## ЭВРИСТИКА

(от греч. εὕρισκω – отыскиваю, открываю) -

- ❖ 1) момент открытия нового;
- ❖ 2) методы, используемые в процессе такого открытия (эвристич. методы);
- ❖ 3) наука, изучающая творч. деятельность;
- ❖ 4) метод обучения (т.н. сократические беседы).



❖ Исторически понятие Эвристика возникло в Древней Греции как метод обучения, применявшийся Сократом: в ходе беседы ее участники с помощью системы наводящих вопросов и примеров наталкивались учителем на правильный ответ. Сократич. беседа использовалась мн. философами (Платон, Ксенофонт) и естествоиспытателями (Декарт, Лейбниц, Эйлер) для изложения своих теорий.



### **3. ОРАТОР И АУДИТОРИЯ. ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ОРАТОРСКИЙ СТИЛЬ.**



❖ **Индивидуальный ораторский стиль** – это совокупность признаков, характеризующих способ взаимодействия оратора с аудиторией:

- ❖ логикой речи,
- ❖ выразительностью,
- ❖ эмоциональностью,
- ❖ техникой речи,
- ❖ мировоззрением,
- ❖ интеллектом,
- ❖ манерой двигаться,
- ❖ внешностью.



Какие же условия для оратора важнейшие?

- ❖ 1) природное дарование, живость ума и чувства, развитие и запоминание;
- ❖ 2) изучение ораторского искусства (теория);
- ❖ 3) упражнения (практика).



❖ Современные руководства по ораторскому искусству указывают на те же свойства личности оратора, что и античные источники:

❖ **1. обаяние;**

❖ **2. артистизм;**

❖ **3. уверенность;**

❖ **4. дружелюбие;**

❖ **5. искренность;**

❖ **6. объективность;**

❖ **7. заинтересованность, увлеченность.**



**Правила для регулирования  
голоса,  
жестов  
и мимики.**

- 
- 1. Начало публичного выступления всегда должно произноситься голосом, тоном умеренным и средним.**
  - 2. Не злоупотребляйте жестом и мимикой: будьте на трибуне артистом, а не клоуном.**
  - 3. «Рука движется —только... в местах страстных, жарких и живых» (М. Сперанский).**

- 
- 4. Небрежная и торопливая речь обесценивает и обеззвучивает слова и фразы.**
  - 5. Излишняя мимическая виртуозность лишь раздражает слушателя.**
  - 6. Владеть голосом, жестом и мимикой — это значит владеть вниманием слушателей от начала до конца выступления.**
  - 7. Выступая публично, ищите свой тон, свой стиль, свою индивидуальность.**



**Поза, жесты, мимика оратора – кинетические  
компоненты речи.**





## ◆ Виды жестов

- 
- ❖ **Ритмические жесты.** Они подчеркивают логическое ударение, замедление и ускорение речи, место пауз.

Например, замедленное движение вправо при произнесении фразы "Говорит, что воду цедит".

- ❖ **Эмоциональные** передают оттенки чувств (сжатый кулак, овальное движение руки, "отрубаящая" фразу рука).

- 
- ❖ **Указательные** рекомендуется использовать в очень редких случаях, когда есть предмет, наглядное пособие, на которые можно указать.
  - ❖ **Изобразительные** наглядно представляют предмет, показывают его (например, винтовую лестницу).

- 
- ❖ **Символические** жесты (несут определенную информацию):
  - ❖ жест категоричности (сабельная отмахка кистью правой руки),
  - ❖ жест противопоставления (кисть руки исполняет в воздухе движение "там и здесь"),
  - ❖ жест разъединения (ладони раскрываются в разные стороны),
  - ❖ жест обобщения (овальное движение двумя руками одновременно),
  - ❖ жест объединения (пальцы или ладони рук соединяются).



**Приёмы установления контакта с аудиторией.**

- 
- ◆ **Прием соучастия** - использование глагола 1 лица множественного числа.
  - ◆ **Прием внушения** - апелляция к общности профессиональных, социальных интересов как основе схожих побуждений и реакций.
  - ◆ **Вопросно-ответный прием.** Оратор ставит вопросы и сам на них отвечает, выдвигает возможные сомнения и возражения, выясняет их и приходит к определенным выводам.

- 
- ◆ **Неожиданные риторические вопросы.**
  - ◆ **Переход от монолога к диалогу (полемике).**  
Позволяет приобщить к процессу обсуждения отдельных участников, активизировать тем самым их интерес.
  - ◆ **Прием создания проблемной ситуации.**  
Слушателям предлагается ситуация, вызывающая вопрос: "Почему?", что стимулирует их познавательную активность.

- 
- ◆ **Прием парадоксальной ситуации** - одно событие рассматривается с разных точек зрения.
  - ◆ **Прием новизны информации, гипотез.** Заставляет аудиторию предполагать, размышлять.
  - ◆ **Опора на личный опыт, мнения,** которые всегда интересны слушателям.
  - ◆ **Показ практической значимости информации.**

- 
- ◆ **Принципиально новая оценка общеизвестного события, явления.**
  - ◆ **Показ не только результата, но и процесса.**
  - ◆ **Шутка, использование юмора позволяют быстро завоевать аудиторию.**
  - ◆ **Использование крылатых фраз, оригинальных высказываний выдающихся людей.**

- 
- ❖ **Использование пословиц, поговорок, народной мудрости.**
  - ❖ **Краткое отступление от темы дает возможность слушателям "отдохнуть".**
  - ❖ **Прием использования фактического материала, средств наглядности, примеров.**

- 
- ◆ **Прием краткого отступления от темы выступления. Поддерживанию внимания аудитории кроме того могут служить юмористические замечания, элементы оригинальности, неожиданности, импровизация, чередование разных форм подачи материала и т.д.**
  - ◆ **Прием разнообразия форм и методов подачи материала (тесты, игры, диалоги и т.д.).**

- 
- ◆ **Прием текстового ожидания - отодвинутое объяснение (дается факт, объяснение откладывается), указание на выбор из нескольких решений.**
  - ◆ **Прием психологической паузы (5-7 секунд).**
  - ◆ **Замедление с одновременным понижением силы голоса способно привлечь внимание к ответственным местам выступления (прием "тихий голос").**

- 
- ❖ **Прием градации** - нарастание смысловой и эмоциональной значимости слова. Градация позволяет усилить, придать им эмоциональную выразительность фразе, сформулированной мысли.
  - ❖ **Прием инверсии** - речевой оборот, который как бы развертывает привычный, общепринятый ход мыслей и выражений на диаметрально противоположный.

- 
- ◆ **Учет психологических особенностей слушателей.**
  - ◆ **Импровизация.**
  - ◆ **Оптимальное сочетание эмоциональных и рациональных факторов, приемов.**
  - ◆ **Оптимальное сочетание логических и эвристических приемов.**



- ◆ **Типы слушателей.**
- ◆ **Уровни умения слушать.**



**Диалог** — это процесс взаимной коммуникации, во время которой реплика сменяется ответной фразой и происходит постоянная смена ролей **«слушающий — говорящий»**.

# ТЕСТ «УМЕНИЕ СЛУШАТЬ»

Ответьте на вопросы, выбрав один из вариантов ответов:

- ❖ всегда;
- ❖ часто;
- ❖ иногда;
- ❖ никогда.



**Даете ли Вы собеседнику возможность  
высказаться?**



Обращаете ли внимание на подтекст  
высказывания?



Стараетесь ли вы запомнить  
услышанное?



Обращаете ли внимание на главное в сообщении?



Слушая, стараетесь ли сохранить в  
памяти основные факты?



Обращаете ли вы внимание собеседника  
на выводы из его сообщения?



Подавляете ли вы свое желание  
уклониться от неприятных вопросов?



Сдерживаете ли вы раздражение, когда слышите противоположную точку зрения?



Стараетесь ли удерживать внимание на словах собеседника?



Охотно ли беседуют с Вами?



Оцените свои ответы по следующей шкале:

всегда — 4 балла;

часто — 3 балла;

иногда — 2 балла;

никогда — 1 балл.



Если вы набрали

- ❖ *32 балла и более – отличное умение слушать;*
- ❖ *27-31 балл - хороший слушатель;*
- ❖ *22-26 баллов - посредственный;*
- ❖ *менее 22 баллов - необходимо тренировать навыки слушания собеседников.*

## ▶▶▶ Типы слушателей

- ❖ *Категоричный слушатель*
- ❖ *Рассудительный слушатель*
- ❖ *Сочувствующий слушатель*
- ❖ *Аналитический слушатель*
- ❖ *Отзывчивый слушатель*



***Категоричный слушатель*** — судит о явлениях безапелляционно: «Это — хорошо» или «Это — плохо»;



**Рассудительный слушатель** — думает примерно так: «Вы говорите это, чтобы я почувствовал себя виноватым» или «Теперь мне понятно, почему вы это сказали»;



***Сочувствующий слушатель*** — очень быстро соглашается (или выражает свое сочувствие говорящему), делая, к примеру, такие замечания: «Вы абсолютно правы» или «Я вам сочувствую»;



## ***Аналитический слушатель*** —

наоборот, склонен задать вопрос: «Когда?» или сказать: «Приведите мне конкретный пример». Однако эти реакции называют «помехами» общения;



***Отзывчивый слушатель*** — умеет активно слушать, анализировать услышанное, сопереживать говорящему.

## Уровни умения слушать собеседника

- ❖ пассивное слушание;
- ❖ избирательное слушание;
- ❖ внимательное слушание;
- ❖ активное слушание.



❖ В. Соловьёв и лекция об особенностях публичной речи.

Задание:

Внимательно прослушайте фрагмент лекции.

1. Укажите, какие компоненты важны для публичного выступления?
2. Как должны соотноситься вербальные и невербальные элементы?
3. Укажите тип оратора и тип слушателя.

# **Речевое событие. Оратор и аудитория.**



  
LOGO

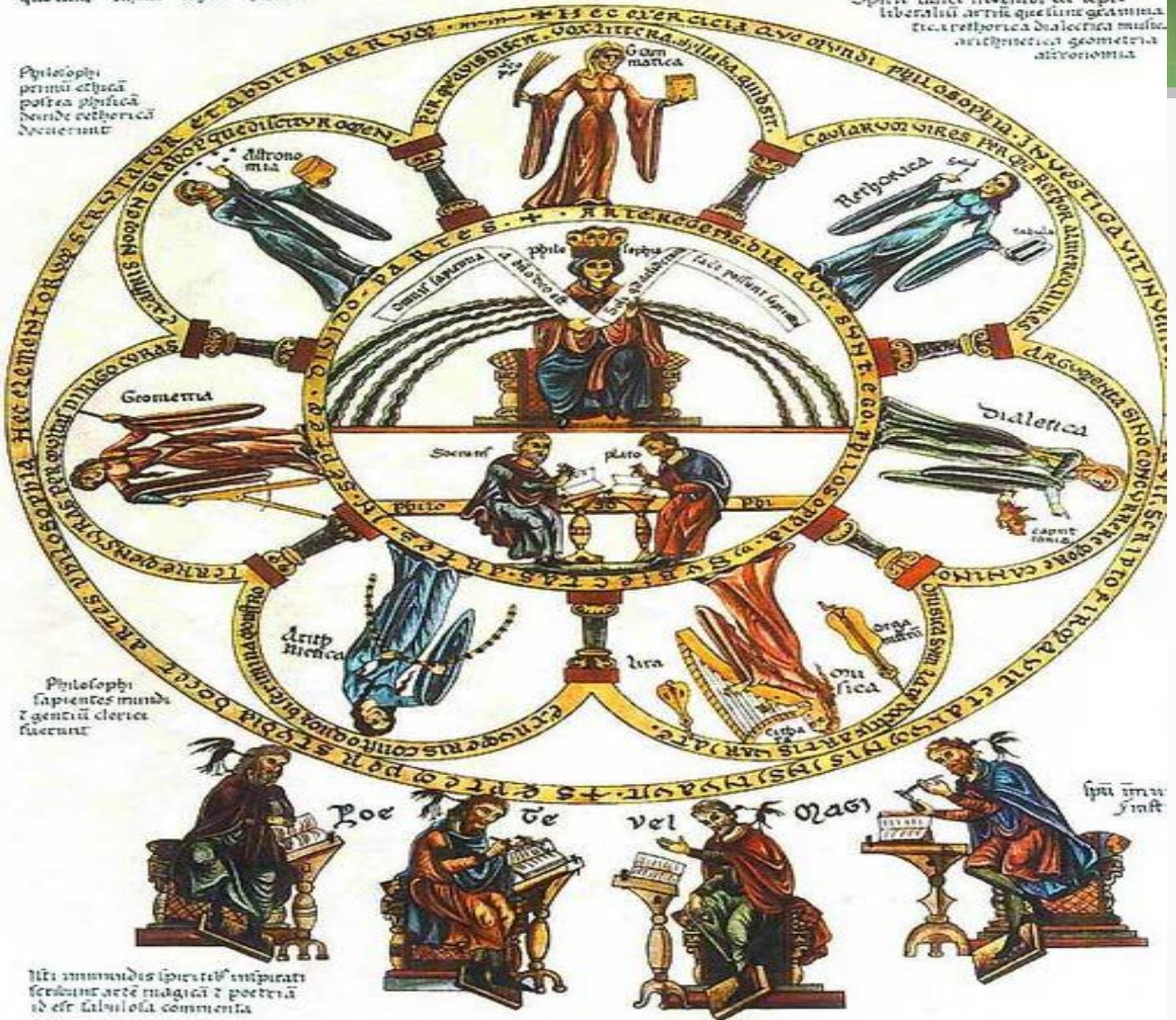


❖ В поздней греческой и в римской античности сформировали обязательный для воспитания и обучения **тривиум** (лат. trivium — "тройственность") — цикл из трех "искусств": грамматики, диалектики, риторики — и **квадривиум** (лат. quadrivium — "состоящий из четырех"): геометрия, арифметика, астрономия и музыка

Philosophia dicitur in tres partes  
que sunt ethica logica physica

Septem fontes sapientie flunt de philoso-  
phia que dicuntur liberales artes  
Sunt tamen inveniuntur et septem  
liberalium artium que sunt grammatice  
rhetorica dialectica musica  
arithmetica geometria  
astronomia

Philosophi  
primi ethica  
postea physica  
deinde ethica  
docuerunt



Philosophi  
sapientes mundi  
et gentium clerici  
fuerunt

Hi in mundis spiritibus inspirati  
seruauerunt artem magicam et poetiam  
id est salubriosa commenta

“Философия и семь свободных искусств”.  
Миниатюра из книги Геррады Ландсбергской «Hortus Deliciarum» (1167—1185)

В эпоху Возрождения в качестве представителей семи свободных искусств стали изображать известных ученых древности.

- ❖ Риторика представлял Цицерон,
- ❖ Логику — Аристотель,
- ❖ Грамматику — Присциан (грамматик при дворе в Константинополе, нач. VI в.) либо Донат (грамматик IV в., автор трактата "Искусство грамматики").
- ❖ Геометрию изображали в образе Эвклида, арифметику олицетворял Пифагор (он же представляет музыку),
- ❖ астрономию — Птолемей.
- ❖ Музыку также олицетворяет Св. Цецилия, небесная покровительница этого искусства.



