



САМАРСКИЙ
ПОЛИТЕХ
Ораторный университет

Лекция 2

Культура ораторской и полемиической коммуникации

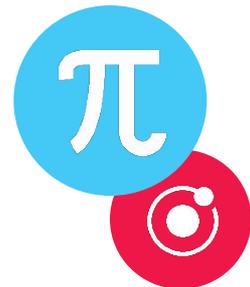
τ

π

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

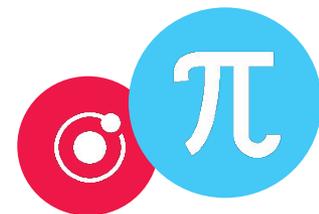
Вопросы:

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.

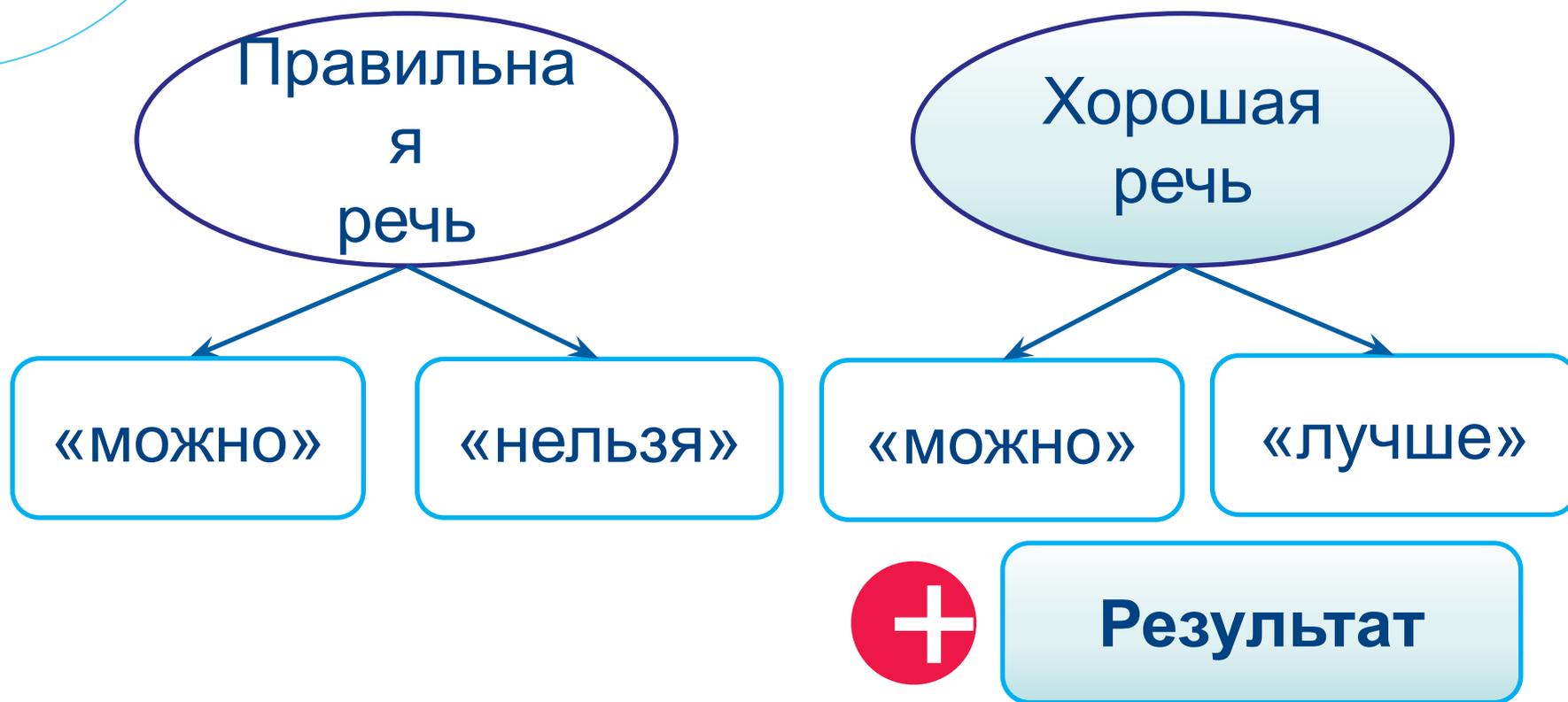




1. Качества хорошей речи



Характеристики речи:



Критерии качественной оценки высказывания:

содержательный – оценивается важность темы для участников общения;

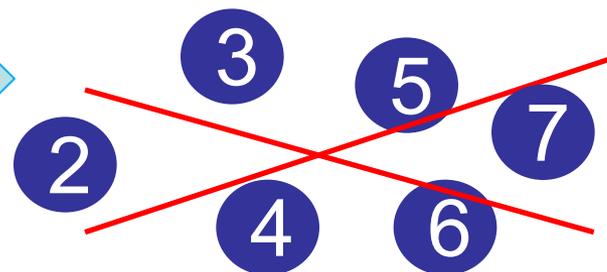
нравственно-оценочный – оценивается истинность, правдивость речи;

действие механизмов речи – оценивается речевая активность личности, её речевые реакции.

Качества «хорошей» речи (всего 7)

1 **Правильность** – это соблюдение всех действующих норм современного русского литературного языка

~~правильность~~



Качества «хорошей» речи (всего 7)

2

Точность – соответствие смыслового содержания речи информации, которая лежит в её основе.

3

Чистота – отсутствие в речи слов-паразитов и нелитературных элементов.

~~диалектизмы~~

~~канцеляризмы~~

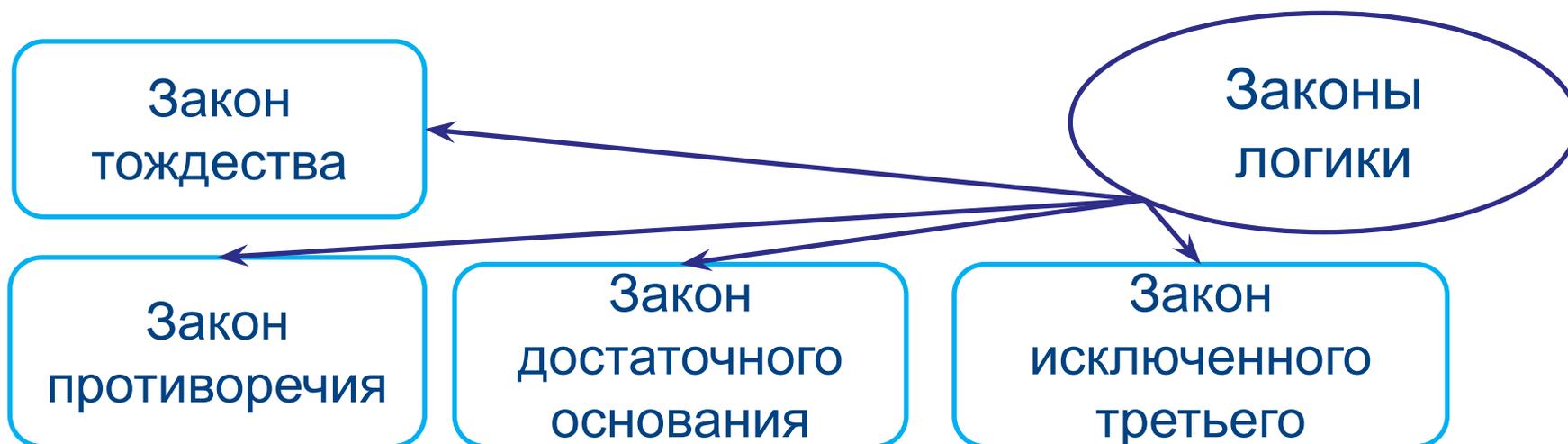
~~профессионализмы~~

~~жаргонизмы~~

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

Выразительность звуковая,
лексическая,
словообразовательная,
морфологическая,
синтаксическая

крылатых слов,
поговорок,
цитат

изобразительных
свойства языка

тропов,
стилистических
фигур

Качества «хорошей» речи (всего 7)

6

Богатство – свободное использование в речи разнообразных языковых единиц

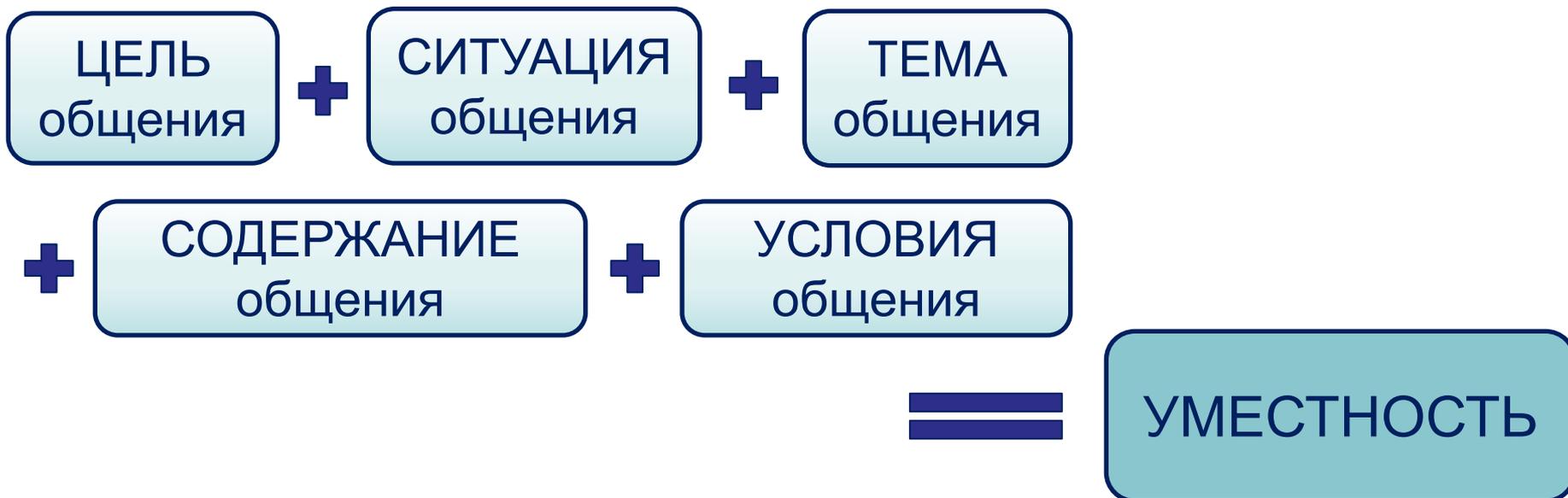


Слова
Синтаксические конструкции
Интонации

Качества «хорошей» речи (всего 7)

7

Уместность – соответствие речевых единиц нескольким аспектам



Оценивание звучащей речи

дыхани
е



качества
голоса



ДИКЦИЯ



Чистота
Бесшумность
Ритмичность



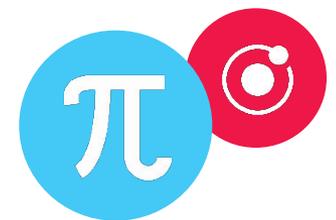
Сила голоса
Темп речи
Мелодика речи
Тембр
Полётность



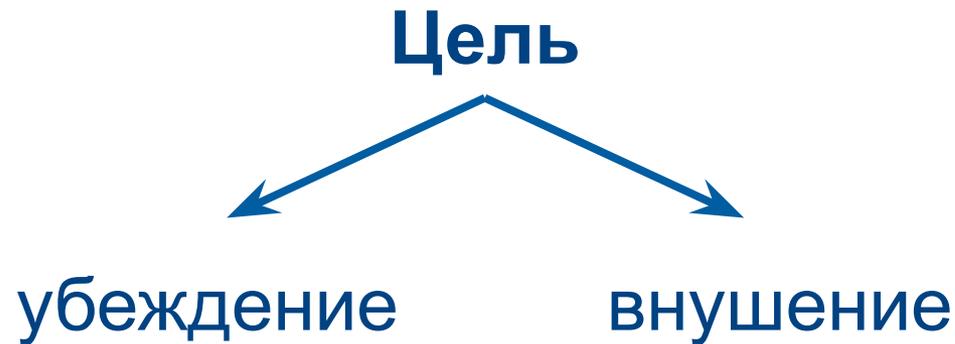
Понятность
Различимость
звуков



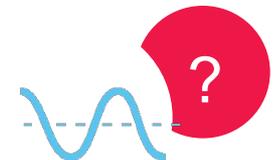
2. Основные правила публичной речи. Риторический инструментарий делового публичного выступления



**Публичная речь –
монологическое обращение к аудитории.**

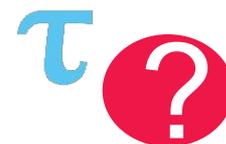


Этапы подготовки и произнесения речи



Законы публичной речи

- 1 Закон гармонизирующего диалога
- 2 Закон продвижения и ориентации адресата
- 3 Закон эмоциональности
- 4 Закон удовольствия



Правила риторики

1 Тезис и лозунг



Положение, которое
необходимо доказать /
опровергнуть

Призыв, не требующий
обоснований

2 Формула Цицерона

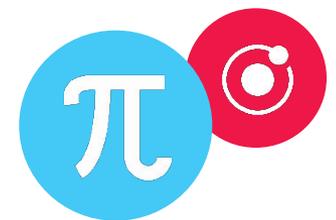
3 План и эпистема

«ЗОЛОТЫЕ» правила риторики

- 1 Каждая мысль (положение, тезис) должна быть доказана.
- 2 Ораторская речь должна отличаться стройностью, изяществом, достоинством.
- 3 Выступление должно принести аудитории максимум пользы и эстетическое удовольствие.



3. Подготовка к выступлению. Приёмы начала и завершения речи



Аспекты воздействия на аудиторию

Речь (сам текст)



Визуальный образ
(одежда, мимика, жесты,
поза, визуальный контакт)



Акустический образ
(дыхание, артикуляция, темп,
паузы, грамотность)

Эффектность речи

Подготовка к выступлению

Подготовка

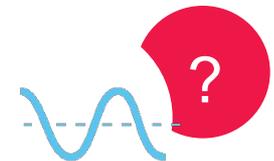


Эффект

Импровизация



Э Ф Ф Е К Т



Этапы подготовки речи:

1. Выбор и формулировка темы
2. Определение цели
3. Составление плана
4. Подбор материала
5. Составление конспекта, тренировка

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

Правила для говорящего:

- 1) должен доброжелательно относиться к собеседнику;
- 2) должен быть вежливым и скромным;
- 3) должен ориентироваться на слушателя;
- 4) должен заинтересовать слушателя;
- 5) должен соблюдать правила построения речи;
- 6) должен учитывать порог восприятия слушателем информации;
- 7) должен помнить о том, что его воспринимают не только на слух, но и визуально.

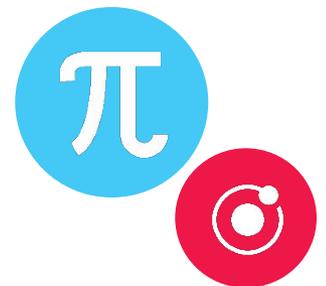
Правила для слушающего:

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





4. Теория аргументации



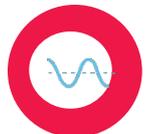
Аргументация \neq Доказательство



Доказательство 1
Доказательство 2
Доказательство 3
...
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

эффективна для
конкретной аудитории

прямое подтверждение,
косвенное подтверждение,
теоретическая аргументация

аргументы к традиции, вере
аргументы к интуиции, вкусу,
аргументы к авторитету

Способы аргументации

2

эмпирическая

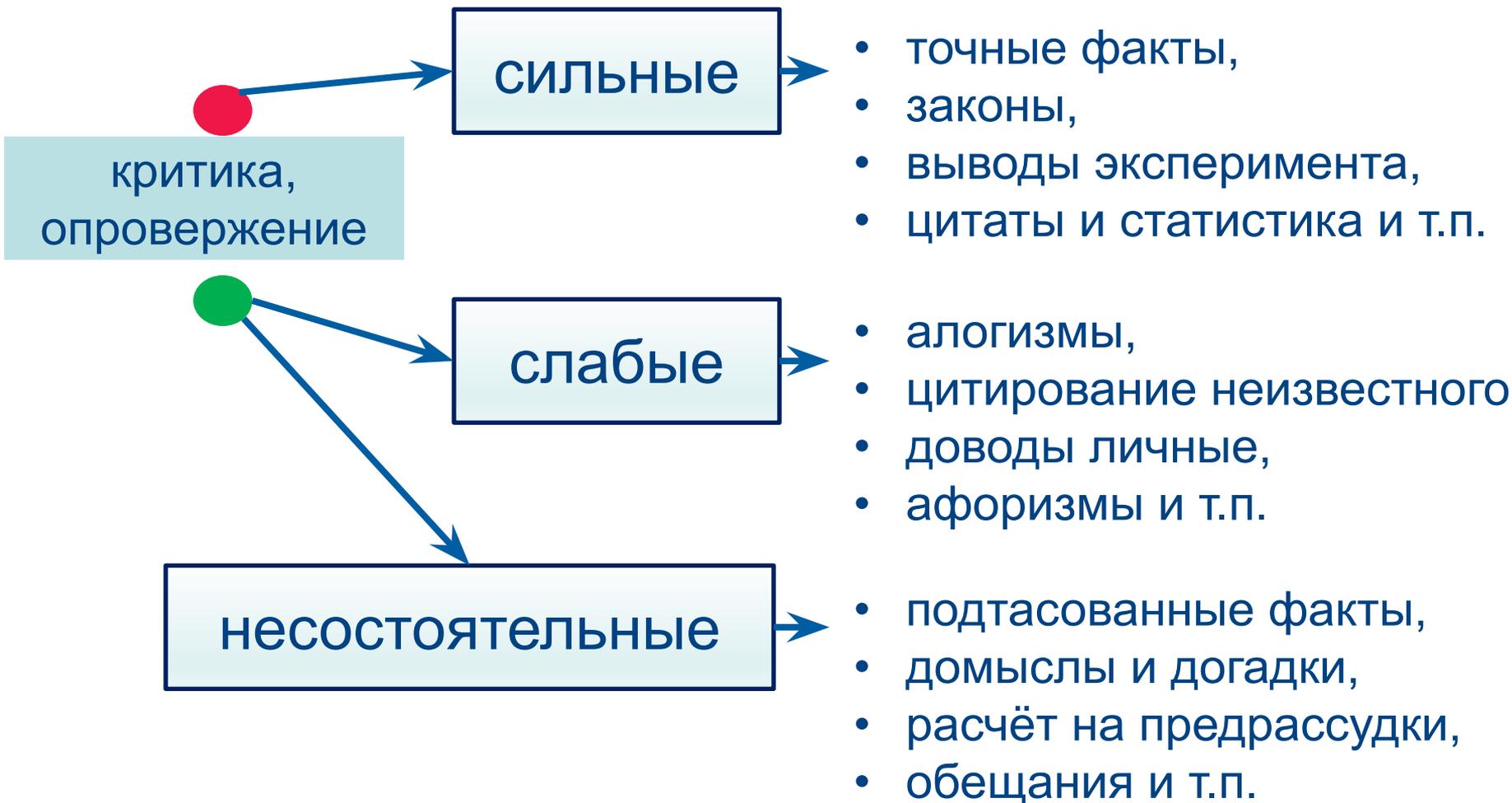
и

теоретическая

опирается на опыт

опирается на
рассуждение

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

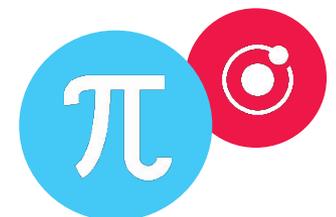
Пояснение преимуществ / последствий для партнёра

Наглядность аргументации

Использование примеров и всех возможных средств наглядности



5. Удержание внимания аудитории



Пороговое время активного внимания

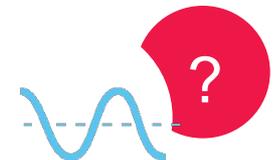


Далее
потеря внимания
неизбежна!



Приёмы привлечения внимания:

- афоризмы, парадоксальные изречения;
- апелляция к текущему моменту;
- шутки, истории из личного опыта;
- риторические вопросы;
- провокационные высказывания;
- прерывание мысли;
- голосовые приёмы, паузы;
- жесты и движения;
- наглядные средства.



Действия оратора

1

Выступление



Реакция аудитории

2

Экспресс-
анализ

3

Изменение
выступления

4

Подробный
анализ



**СПАСИБО
ЗА ВАШЕ
ВНИМАНИЕ!**

π

x



τ