

Ораторское искусство. Культура публичной речи



Ораторское искусство (риторика, красноречие) -



- это искусство построения и публичного произнесения речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию.

Классические определения риторики

- **«Риторика – искусство находить способы убеждения относительно каждого предмета»**

Аристотель

- **«Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об одной мнению»**

М.В. Ломоносов



Убеждающая речь -

- это процесс, в ходе которого оратор передает сообщение, предназначенное для укрепления определенного убеждения аудитории, его изменения или побуждения аудитории к действию.



Каждый ли может стать хорошим оратором?

- По мнению *А. Ф. Кони* (1844-1927) – российского юриста и общественного деятеля, почетного академика Петербургской АН - следует различать красноречие и умение говорить публично. Если красноречие – это дар, данный человеку от природы, то умение выступать публично приобретается в результате практики и образования. Показателен пример Демосфена, чей ораторский успех был добыт упорным трудом.



Этапы подготовки к речи

- **Выбор темы и постановка цели.**
- **Поиски и отбор материала**
- **Осмысление материала и его организация. Составление плана**
- **Словесное оформление главной части**
- **Формулирование вступления и заключения**
- **Редактирование текста выступления**
- **Репетиция речи**



Структура устного выступления



Варианты начала речи

- **Цитата (афоризмы, изречения известных философов, поэтов, общественных деятелей)**
- **Постановка вопроса, ряда вопросов**
- **Рассказ, история**
- **Факты или исторические события, которые имеют отношение к теме**
- **Использование факта, который связан с датой произнесения речи (праздничный день, день рождения известной личности)**
- **Демонстрация знаний о публике**
- **Комплимент собравшимся**
- **Шутка**



Академик И.И. Артоболевский (вступление к речи)

риторический вопрос

В чем же сила молодого исследователя? Почему именно

изобразительные и выразительные эпитеты

он, а не убелённый сединами, наделённый знаниями и званиями

наречие в функции выразительного эпитета

учёный бывает обычно творцом принципиально нового в

метафора

науке? Именно молодой учёный смотрит на традиции, на здание науки,

выстроенное поколениями исследователей, глазами, ещё не привыкшими

цитата

к трафарету, и его «здоровый глаз, – как говорил Гёте, – сразу может

эпитеты

увидеть то, чего приглядевшийся не видит...». А без нового, свежего

однородные члены

высокая стилистическая лексика

риторическое восклицание

взгляда, без новаторства, а иногда и бунтарства, нет настоящего учёного!



Структура главной части выступления

- **I. Тезис (та мысль, которую я утверждаю в вашем сознании).**
- **II. Аргументы (почему истинен мой тезис) плюс примеры, иллюстрации. При необходимости опровергаем противоположный тезис, приведя аргументы против него.**
- **III. Вывод (что следует из основного тезиса, истинность которого мы доказали).**



Работа над Заключением.

Основная цель – подведение итогов.

Задачи: 1) сформулировать выводы;
2) указать перспективы дальнейшего развития темы.

Варианты реализации:

- призыв;
- афоризм;
- интригующая концовка;
- цитата.



Виды аргументов

- Рациональные (логические, информационные), «аргументы к делу»:
 - аргумент к здравому смыслу;
 - аргумент из опыта;
 - доказательство от противного;
 - аргумент от абсурдного;
 - аргумент из молчания;
 - аргумент к уступке,
 - доказательство к более сильному.
- Иррациональные (психологические), «аргументы к человеку»:
 - аргумент к личности;
 - аргумент к публике;
 - аргумент к тщеславию;
 - аргумент к единодушию;
 - аргумент к незнанию;
 - аргумент к авторитету;
 - аргумент к прецеденту;
 - аргумент, опирающийся на модель;
 - аргумент к пользе.



По степени воздействия различают:

Сильная аргументация:

- точно установленные факты, статистические данные;
- документы;
- свидетельства очевидцев;
- высказывания признанных авторитетов;
- заключения экспертов;
- результаты мониторингов, социологических опросов;
- примеры из художественной литературы, истории, жизни;
- эмоциональное цитирование стихотворных строчек, пословиц и тому подобное;
- эмоциональные примеры из личной жизни и жизни окружающих.



- **Слабая аргументация:**

- умозаключения, основанные на разрозненных фактах;
- уловки и суждения, построенные на алогизмах;
- доводы личного характера;
- догадки;
- предположения;
- ссылка на неизвестного аудитории автора, сомнительные, непроверенные источники;
- неуместное повторение фактов, информации;
- доводы, версии или обобщения, сделанные на основе догадок, предположений, ощущений.



Средства речевой выразительности:

- 1. Пример, подробность
- 2. Сравнение
- 3. Образ (метафора), образный ряд
- 4. Рассказ (narratio)
- 5. Повтор
- 6. Разъяснение
- 7. Рафинирование (обобщающий повтор)
- 8. Призыв (восклицание)
- 9. Цитирование
- 10. Перекрещивание (хиазм)
- 11. Повышение напряжения (климакс)
- 12. Противопоставление (антитеза)
- 13. Цепь
- 14. Промедление (запаздывание)
- 15. Неожиданность (sustentio)
- 16. Предупреждение
- 17. Игра слов
- 18. Намек
- 19. Описание (парафраза)
- 20. Преувеличение (гипербола)
- 21. Кажущееся противоречие (парадокс)
- 22. Вставка
- 23. Предупреждение или постановка возражения
- 24. Мнимый вопрос (риторический) (подключ. слушателей)
- 25. Переименование (синецдоха)



Основная поза оратора

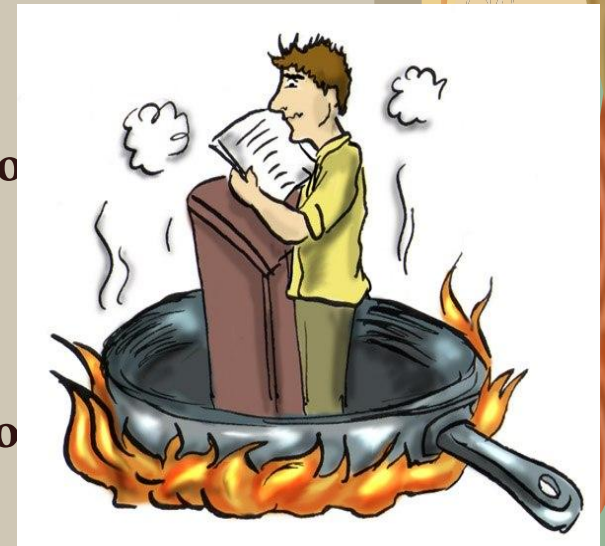


Если юбка, то уже



Как преодолеть страх публичного выступления?

- Начинаяте речь с сильным и упорным стремлением достичь цели. Создайте в себе подъем.
- Готовьтесь к выступлению. Вы будете чувствовать себя неуверенно, если не будете хорошо знать то, о чем собираетесь говорить.
- Сохраняйте уверенный вид. «Чтобы чувствовать себя смелым, действуйте так, будто вы действительно смелы...» (профессор Уильям Джеймс).
- Преодолевайте страх действием – практикуйтесь. Создайте себе багаж успешного опыта, и ваши страхи исчезнут.



Критерии оценки ораторского выступления

Содержание

1. Была ли ясна цель речи?
2. Представил ли оратор точную информацию?
3. Установил ли оратор контакт со слушателями и приспособил ли содержание речи к интересам, знаниям и установкам аудитории?

Организация

4. Привлекло ли внимание слушателей вступление, расположило ли оно их к оратору и органично ли оно перешло в основную часть речи?
5. Были ли ясными основные положения, соотносились ли они друг с другом и были ли они изложены в виде содержательных законченных высказываний?
6. Были ли плавными переходы от одного пункта к другому?
7. Связало ли заключение воедино всю речь?

• Презентация

• Презентация

8. Были ли язык понятным?

9. Был ли язык ярким (сильным, выразительным)?

10. Были ли слова образными (сильными, выразительными)?

11. Демонстрировал ли оратор достаточную экспрессивность речи?

12. Демонстрировал ли оратор достаточную экспрессивность речи?

13. Были ли у оратора выразительное произношение и артикуляция?

14. Были ли у оратора выразительное произношение и артикуляция?

15. Были ли у оратора выразительное произношение и артикуляция?

16. Демонстрировал ли оратор достаточную уравниваемость?

17. Демонстрировал ли оратор достаточную уравниваемость?



Рекомендуемая литература

- *Аннушкин В.И. Риторика. Экспресс-курс: Учеб. Пособие. М., 2011.*
- *Леммерман Х. Учебник риторики. Тренировка речи с упражнениями / Перевод с нем. С.Т. Бугло. М., 1986.*
- *Русский язык и культура речи / Под общ. ред. В.Д. Черняк. М., 2011.*



Спасибо за внимание!!!

