

Основы ораторского искусства. Риторика



Что есть риторика?

- Аристотель определяет риторикy как способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета.
- Риторика есть наука о всякой предложенной материи красно говорить и писать, то есть оную избранными речами представлять и пристойными словами изображать на такой конец, чтобы слушателей и читателей о справедливости её удостоверить (М.

Что такое ораторское мастерство?

- Это самый мощный инструмент влияния. Это прочное знание «что» и «как» говорить в любых ситуациях. Это не только умение общаться с большими аудиториями, но и во всех ситуациях выступлений перед любой публикой и малыми залами. И даже умение говорить один на один — это тоже частный случай ораторского мастерства.
- Это мастерство владения речью в любой самой сложной ситуации, это речевая харизматичность личности, умение производить сильное впечатление. Убедительная и выразительная речь является базой для всех видов коммуникации, для личного общения, переговоров, продаж, совещаний и дискуссий — мы становимся ораторами во всех случаях когда начинаем говорить

Роды и виды красноречия

соответствуют сферам коммуникации. Роды красноречия не замыкаются в себе, между ними нет четкой границы, часто они переплетаются.

В зависимости от целевой установки выделяют следующие типы речи:

развлекательную,
информационную,
убеждающую,
призывающую,
воодушевляющую.

- По речи можно составить впечатление о человеке.
- Сила речи – самая эффективная техника убеждения

@ & # !



Академическое красноречие

Доклад

Научный обзор

Вузовская лекция

Научно-популярная лекция

Научное сообщение

Характерные черты: высокий уровень научности, логика, доступность изложения, наглядность, яркость и эмоциональность. Предполагается свободное владение материалом, умение разъяснять отдельные положения, умение делать выводы и обобщения. Говорить просто о сложном – главная задача лектора.



Судебная речь

Прокурорская (обвинительная)

Адвокатская (защитника)

**Самая главная задача – оказать
воздействие на суд.**



Социально-политическая речь

Доклад на съезде, совещании, на собрании, конференции

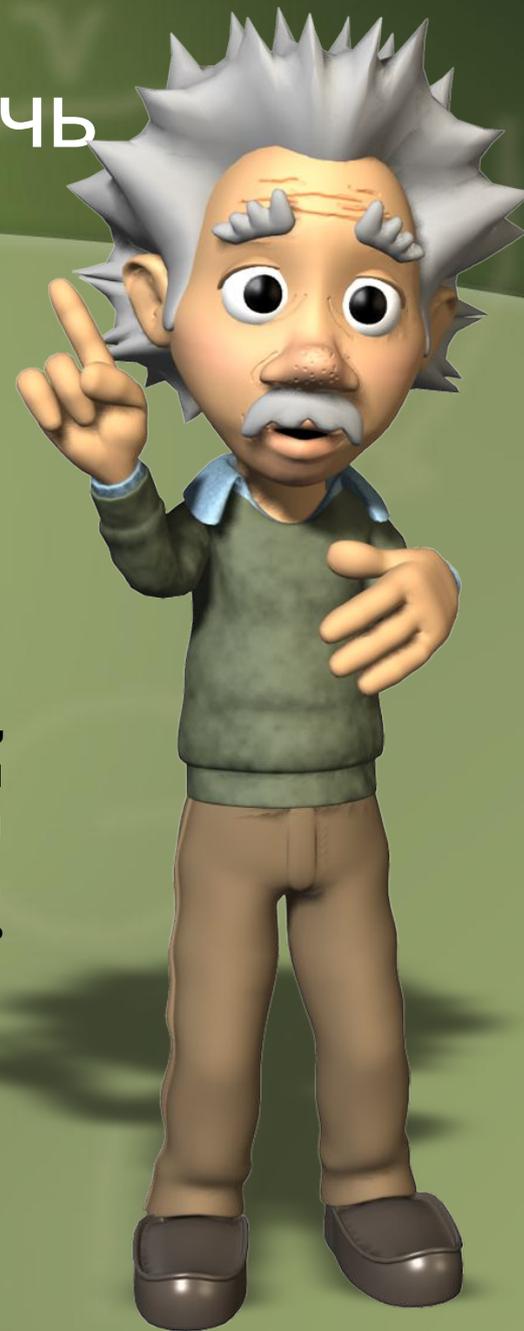
Парламентская

Митинговая

Дипломатическая

Военно-патриотическая

Особенности: актуальность, убедительность, полемичность, страстность. Самый распространенный вид – доклад. Схема построения: во вступлении дается обзор темы, краткая характеристика проблемы, предлагаются вопросы для обсуждения. Основная часть освещает вопрос глубоко и полно, анализирует, называет просчеты и отмечает достижения, заключение подытоживает, подводит к перспективам, намечает возможные пути для реализации проектов и решений.



Социально-бытовая речь

Юбилейная

Застольная

Поминальная

Приветственная

Речь на приеме

Торговое красноречие

Самая распространенная

Нам часто приходится выступать перед
друзьями, родственниками.

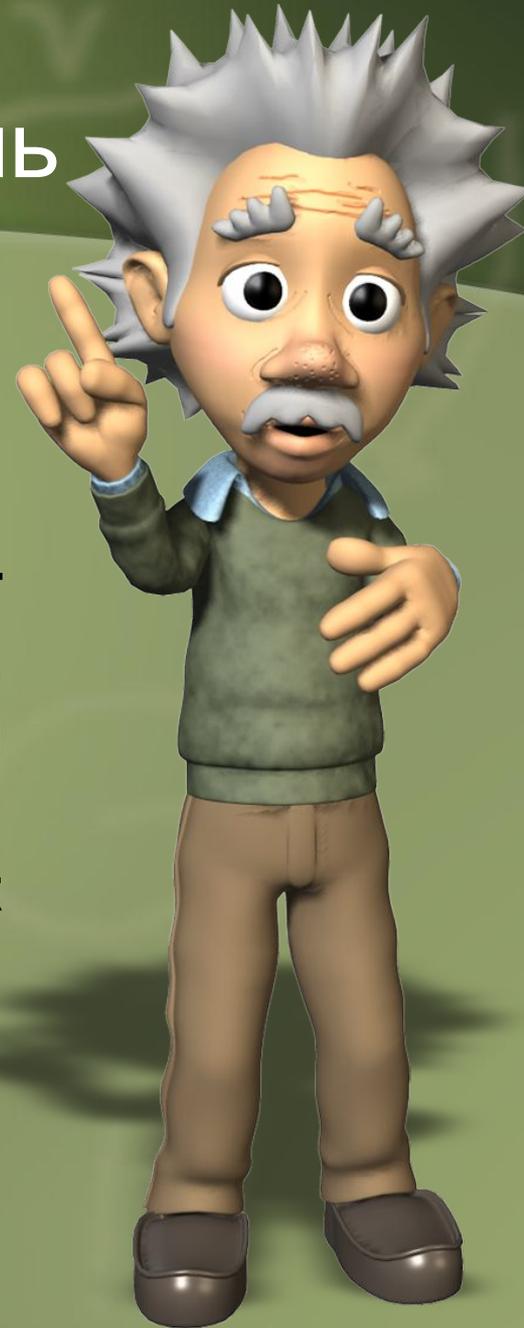


Церковно-богословская речь

Проповедь

Официальная церковная речь

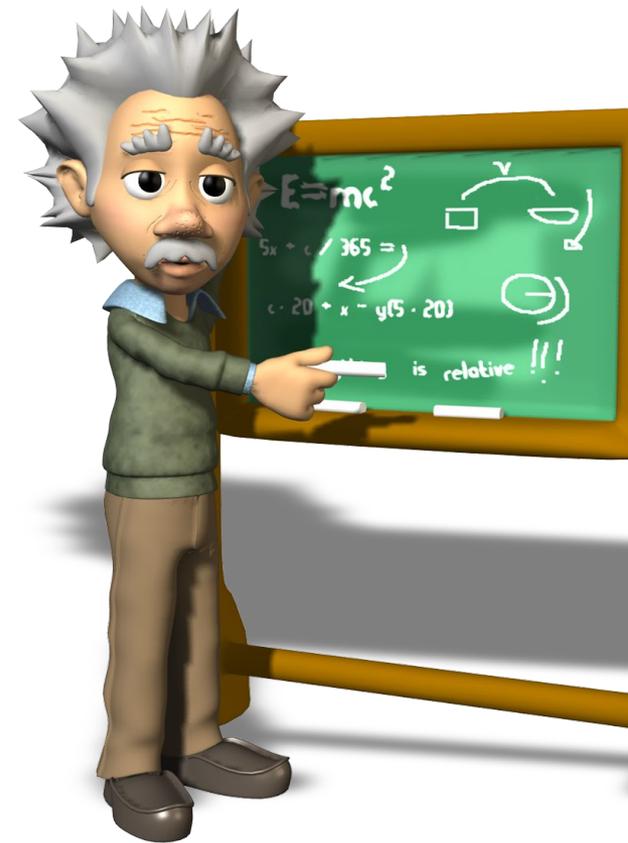
**Духовное красноречие изучает
специальная наука – гомилетика.
Особенностью духовного красноречия
является осмысление истории,
элемент воспитания, обращение к
внутреннему миру человека.**



Подготовка публичной речи

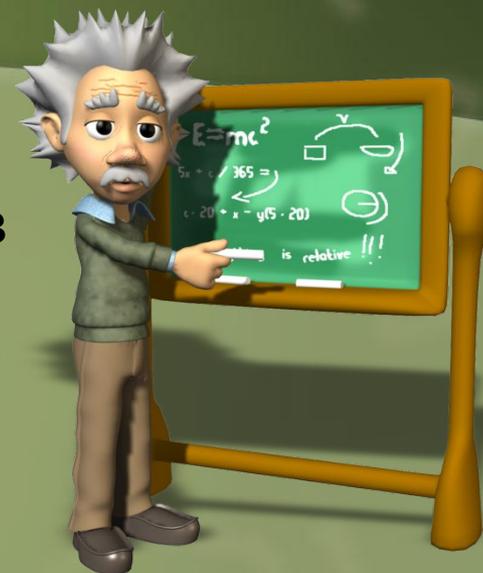
Несколько этапов подготовки

- сбор материала
- отбор материала и его организация
- обдумывание материала
- подготовка тезисов или плана
- стилистическое оформление
- написание текста выступления
- мысленное освоение
- проба речи



Общие принципы построения выступления

- принцип последовательности – каждая последующая мысль должна вытекать из предыдущей
- принцип усиления – убедительность и доказательность должны нарастать постепенно (самый сильный довод прибегают к концу)
- принцип органического единства – организация материала должна соответствовать намерению оратора и самому материалу
- принцип экономии – умение достигать поставленной цели наиболее простым, рациональным способом



Чтобы речь была последовательной и стройной необходимо составить план.

Успех речи во многом определяется ее началом.

Вступление должно быть информативно насыщенным. Оно должно психологически подготовить слушателей к содержанию выступления, заставить их ждать выступления. Вступление помогает закрепить успех оратора и перейти к основной части.

Главная часть – самая ответственная!

Именно в ней реализуется основной принцип композиции –

логика,

последовательность,

стройность изложения.



Методы изложения материала

Индукция – изложения материала от частного к общему. Оратор начинает с конкретного примера, а потом подводит к обобщениям.

Дедукция – изложения материала от общего к частному. Оратор выдвигает положение, а потом разъясняет его.

Метод аналогии – сопоставление различных явлений, фактов.

Концентрический метод – расположение материала вокруг главной проблемы, которую затрагивает автор.

Ступенчатый метод – последовательное изложение одного вопроса за другим.

Исторический метод – изложение материала в хронологической последовательности описание тех изменений, что произошли с течением времени.



Формы изложения

Анализ – это расчленение предмета обсуждения на составные части, определение конкретных признаков.

Синтез – мысленное соединение всех частей в единое целое.

Сравнение – мысленное установление сходства или различия по существенным и несущественным признакам.

Обобщение – мысленное объединение отдельных предметов.



Для доказательства своей мысли автор выступления приводит аргументы.

Аргумент – это мысль, истинность которой проверена и доказана.

Два вида аргументов –
к **существованию дела** (цифры, факты, документы, события) – они обращены к разуму человека

К **публике, личности, авторитету, жалости** – они обращены к чувствам слушателей.



Основные правила



- Выступайте тогда, когда есть что сказать
- Не начинайте речь сразу, спустя 10-15 секунд посмотрите на аудиторию, улыбнитесь и поприветствуйте
- Читая речь по бумажке, читайте так, будто бы говорите с собеседником. Избегайте сложных предложений и большого количества вводных слов. Это затрудняет восприятие.
- Не останавливайте взгляд на отдельных лицах. Долгий пристальный взгляд вызывает неприятное чувство.
- Говорите выразительно. Используйте риторические фигуры речи.
- Держите паузу.
- Держите внимание слушателей. Меняйте тембр речи и тон голоса.
- Соединяйте слово с жестом. Жесты должны быть строго дозированы, точны, мимика доброжелательна.
- Избегайте менторского тона.
- Старайтесь, чтобы начало выступления было необычным, а ее конец – запоминающимся.
- Создайте индивидуальный стиль. Делайте свою речь непохожей на другие выступления.
- В официальных речах особое внимание уделите приветствию (иерархичность), благодарности за внимание и прощанию.

Социально-психологические уловки

- «Приманка» - скрытая лесть. Она действует на честолюбивых людей. Чтобы нейтрализовать ее надо предложить обсудить все в деталях.
- Самовосхваление. В этом случае надо напомнить о прошлых ошибках и просчетах оппонента. *@&#!
- «Досказание», когда хотят домыслить развитие ситуации за оппонента.
- Гибкая терминология. Лексика, вызывающая эмоциональное настроение.
- Мнимая невнимательность. Когда умышленно не замечают те доводы, на которые необходимо отвечать.



Одна из сильнейших уловок – внушение. Оно действует когда человек говорит спокойно, уверенно, авторитетно, имеет представительную внешность и хорошие манеры.. Такому человеку верят быстрее. И чаще это убедительнее доводов.

Дискутивно-полемическое мастерство

Спор – это публичное обсуждение проблем, интересующих участников обсуждения, вызванное желанием обстоятельно и глубоко разобраться в обсуждаемых вопросах; это столкновение различных точек зрения в процессе доказательства и опровержения.



Синонимы – диспут, полемика, дискуссия, дебаты, прения. Между ними есть определенные различия, связанные с объектом обсуждения. В целом слова синонимичны.



Главным элементом спора является **тезис** или тема, которые доказываются его участниками.

Тезис – это утверждение (совокупность утверждений), представляющее собой вербальную формулировку основной доказываемой идеи, передающее суть выносимой на обсуждение концепции, предлагающее определенное толкование фактов.

Спор ведется так: один из участников спора высказывает тезис, другой участник находит в нем уязвимые места, указывает на них и выдвигает положение, представляющее ему истинным (антитезис). Тезис и антитезис должны быть ясными, простыми, краткими, понятными.

Участвуют как минимум два человека. Простые – два человека. Сложные – несколько участников. Письменные и устные.

Тактика и стратегия спора

Стратегия – общий план ведения спора, когда намечены вопросы и последовательность выступления.

Тактика спора – подбор и использование логических и психологических приемов, которые будут эффективны в споре:

Приемы

- корректность, спокойствие
- внимательность и доброжелательность
- открытость для доводов другой стороны
- условное принятие доводов противника (тем самым мы делаем вывод из его доводов и подводим к опровержению)



Кроме тезиса неотъемлемая часть спора – аргументация

В структуру аргументации входят

- Тезис
- Аргументы – это известные положения,, с помощью которых достигаются обоснованность и убедительность тезиса.
- Демонстрация – это логическая связь тезиса и аргументов.

Благодарю за внимание

