

# Как сделать свою речь убедительной



---

ПОДГОТОВИЛА:

МЕТОДИСТ ГУДО ЛНР «КДТДЮ»

ИВАННИКОВА С.А.

# Дар слова –

---

одна из величайших способностей человека, возвышающая его над миром всего живого и делающая собственно человеком. Жизнь людей немислима без языка, без речи.

Слово – это средство общения между людьми, способ обмена информацией, инструмент воздействия на сознание и поступки другого человека.



---

Владение словом ценится очень высоко. Эта способность является составной частью общей культуры человека, его образованности.



# ПРИЕМЫ ИЗЛОЖЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ РЕЧИ. ФОРМЫ ИЗЛОЖЕНИЯ.

---

Разнообразные приемы изложения и объяснения речи используются для понятности речи. Выступление можно иллюстрировать показом таблиц, схем, графиков, фотографий, чертежей.

**Анализ** - позволяет путем расчленения понятия, явления глубже проникнуть в сущность.

**Синтез** - мысленное соединение в одно целое частей объекта, явления, полученных при анализе.

**Индукция** - обобщение частных, единичных случаев для получения вывода.

**Дедукция** - логическое умозаключение от общих суждений к частным выводам.

**Аналогия** - умозаключение о принадлежности предмету, явлению тех или иных признаков на основании сходства с другими явлениями.

# ДОКАЗАТЕЛЬСТВО. АРГУМЕНТАЦИЯ В ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ

**Аргумент** – логический довод, служащий основанием доказательства.

---

**Аргументы к существу дела** (факты, документы, статистический материал).

**Аргументы к человеку** (ссылка на мнение видных деятелей, ученых, писателей, аргументы к публике).

Доказательство состоит из трех элементов: тезис, аргументы, демонстрация.

**Тезис** – это мысль или положение, истинность которого требуется доказать.

Это форма, способ доказательства.

Различают доказательства **прямые** (тезис обосновывается аргументами без дополнительных построений) и **косвенные** (истинность тезиса обосновывается посредством антитезиса).

# Правила тезиса и аргументов:

- ❖ тезис нужно сформулировать четко;
- ❖ тезис должен оставаться неизменным в ходе доказательства;
- ❖ тезис не должен содержать логического противоречия;
- ❖ в качестве аргументов используют только истинные положения;
- ❖ аргументы должны быть достаточными для данного тезиса.

## **4 БАЗОВЫХ ПРИНЦИПА, КОТОРЫЕ ДЕЛАЮТ НАШУ РЕЧЬ УБЕДИТЕЛЬНОЙ И ОПРЕДЕЛЯЮТ ТО, ЧТО МЫ ГОВОРИМ.**

### **АУТЕНТИЧНОСТЬ**

**НЕ ИГРАЙТЕ РОЛЬ ТОГО, КЕМ НЕ ЯВЛЯЕТЕСЬ. ЛОЖЬ ВСКРОЕТСЯ РАНО ИЛИ ПОЗДНО. АУТЕНТИЧНОСТЬ – ЭТО «ВОПЛОЩЕНИЕ СВОЕЙ СОБСТВЕННОЙ ИСТИНЫ». БУДЬТЕ СОБОЙ. УВАЖАЙТЕ СОБЕСЕДНИКА, НО И НЕ СКРЫВАЙТЕ СОБСТВЕННОЕ МНЕНИЕ.**

### **ИСКРЕННОСТЬ**

**БУДЬТЕ ПРАВДИВЫМИ, ПРЯМОЛИНЕЙНЫМИ И ПОНЯТНЫМИ. ПОКАЗЫВАЙТЕ СВОИ ЭМОЦИИ И ГОВОРИТЕ О ТОМ, ЧТО ЧУВСТВУЕТЕ. ТОЛЬКО ТАК МОЖНО ПОСТРОИТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ КОММУНИКАЦИЮ.**

### **ЛЮБОВЬ**

**ЖЕЛАЙТЕ ЛЮДЯМ ДОБРА. ЛЮБОВЬ УРАВНОВЕШИВАЕТ ЧЕСТНОСТЬ (ЧЕСТНО СКАЗАТЬ: «О БОЖЕ, ТЫ СЕГОДНЯ ОТВРАТИТЕЛЬНО ВЫГЛЯДИШЬ» – ЭТО, КОНЕЧНО, ПЕРЕБОР, НО СПРОСИТЬ О САМОЧУВСТВИИ МОЖНО).**

### **ЧЕСТНОСТЬ**

**ЭТО НЕ ОЗНАЧАЕТ РЕЗАТЬ ПРАВДУ-МАТКУ ВСЕМ В ГЛАЗА. БЫТЬ ЧЕСТНЫМ – ЭТО ДЕРЖАТЬ СВОЕ СЛОВО И ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ПООБЕЩАЛ. ВАЖНО БЫТЬ ТЕМ, КОМУ МОЖНО ДОВЕРЯТЬ.**

Вначале сделайте «каркас» или «скелет» будущего публичного выступления:

---

Определите мотивацию слушания людьми вашего выступления. Для чего это им нужно? Что полезного или интересного они узнают для себя?

- ❖ Выделите главную идею вашей речи.
- ❖ Выделите подзаголовки, разделив вашу идею на несколько составных частей.
- ❖ Определите ключевые слова, которые вы повторите несколько раз, чтобы присутствующие лучше запомнили, о чем вы им рассказываете.
- ❖ Тщательно продумайте план и структуру будущей речи. Она должна включать введение, основную часть и выводы (окончание)

---

Подготовив «скелет», начинайте наращивать на нем «мускулы». Найдите яркие примеры «из жизни», из истории, литературы, которые используете в процессе выступления. Подготовьте необходимые схемы, иллюстрации, графики для зрительного закрепления информации.

Определите момент в ходе выступления, когда вы обратитесь к аудитории с каким-то вопросом, с просьбой что-то назвать, пересчитать — это поможет присутствующим сконцентрировать свое внимание на обсуждении темы и значительно повысит эффективность восприятия вашего материала. Напишите полный текст

Главный ваш контролер — время. Внимательно слушать и воспринимать ваши идеи публика может только ограниченный срок, обусловленный психофизиологическими причинами (обычно не более 15-20 минут, потом внимание аудитории начинает слабеть).

От вас ожидают коротких, четких, понятных, убедительных и доступных фраз. Следуйте чеховскому: «Краткость — сестра таланта».

Для того, чтобы показать свою значимость и вызвать уважение аудитории, необходимо контролировать максимально допустимое пространство. Не старайтесь показать себя маленьким человеком и не таитесь где-то в углу сцены. Обязательно займите место в центре или же хотя бы направляйте в центр свой взгляд время от времени. Расправьте плечи, поднимите голову и немного наклонитесь вперед, демонстрируя что-то наподобие поклона перед аудиторией, можно этот жест несколько раз потом повторить

Для того чтобы убедить аудиторию в чем-либо, существуют определенные **приемы убеждения**:

*1) сравнение и сопоставление фактов;*

*2) примеры из жизни великих людей;*

*3) ссылка на собственный опыт.*

Завершая речь, необходимо посмотреть в глаза слушателям и сказать что-нибудь приятное, продемонстрировав свое удовлетворение от общения с аудиторией. Такой позитивный информационный импульс в финале останется в памяти людей, в их восприятии вашего публичного выступления.

. Как осуществить успешное публичное выступление?

\*а) Как начать свою речь, чтобы вас захотели слушать?

\*начните с неожиданной информации (интересных фактов)

\*Будьте убедительны! \*Будьте доброжелательны к публике!

\*Следите за громкостью и силой голоса!

Не забывайте про зрительный контакт! \*Жесты, мимика, передвижения – важно всё! \*Не затягивайте выступление

Около 90 % жестов необходимо делать на уровне выше пояса.

Другие жесты воспринимаются как знак неуверенности, неудачи, растерянности.

Локти не следует держать ближе чем на 3 см от корпуса.

Меньшее расстояние будет символизировать незначительность и слабость вашего авторитета.

Жестикулируйте обеими руками. Самое трудное — начать пользоваться жестами

## Чем закончить своё выступление?

- ❖ Заключение должно быть связано с главной идеей выступления, быть мажорным, оптимистичным по духу.
- ❖ Хорошо воспринимаются выступления, конец которых перекликается с началом. Они вызывают положительные эмоции, поднимают настроение.
- ❖ Очень часто после выступления задают вопросы. Ответы на вопросы могут исправить или испортить впечатление от выступления.
- ❖ Концовка должна соответствовать поставленной цели.

## Техника речи:

- ❖ Делайте паузы перед высказыванием важной мысли и после неё.
- ❖ Произносите слова чётко и внятно, без искажений и проглатывания слогов
- ❖ Делайте акцент на важные слова во фразе и подчиняйте им менее важные.
- ❖ Меняйте интонации. Речь не должна быть монотонной.
- ❖ Речь не должна быть ни слишком быстрой, ни слишком медленной.
- ❖ Делайте паузы перед высказыванием важной мысли и после неё.
- ❖ Произносите слова чётко и внятно, без искажений и проглатывания слогов.

## Памятка оратора

1. Тщательно подготовься: продумай содержание (о чем говорить, какие примеры использовать, продумать выводы).
2. Определи цель выступления.
3. Не говори ничего мудреного. Мысли должны быть просты, ясны.
4. Не говори быстро, не бойся пауз.
5. Не маши без надобности руками.
6. Помни, что главное для оратора – внимание слушателей. Речь должна быть интересной.
7. Чтобы быть интересным оратором, надо быть интересным человеком. Нужно быть всесторонне развитым

*«Поэтами  
рождаются,  
ораторами  
становятся»*

*Цицерон*

