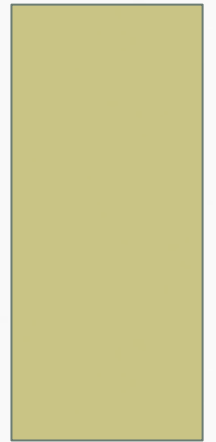


СТРУКТУРА  
ПУБЛИЧНОГО  
ВЫСТУПЛЕНИЯ



*Публицистическое выступление – это официальное выступление оратора (в основном – монолог) перед непосредственно присутствующей в зале аудиторией.*

# ТРЕБОВАНИЯ К ВЫСТУПЛЕНИЮ.

- решительное начало
- драматизм
- сдержанная эмоциональность
- краткость
- диалогичность
- разговорность
- установление и поддержание контакта с аудиторией
- понятность главной мысли
- решительный конец

# СТРУКТУРА ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ.

Выступление обычно строится по традиционной трёхчастной композиции:

- вступление,
- основная часть,
- заключение

# СПОСОБ ПОДГОТОВКИ К ПУБЛИЧНОМУ ВЫСТУПЛЕНИЮ

- ЭКСПРОМТ
- ПЛАН- КОНСПЕКТ
- ТЕКСТ – ВЫСТУПЛЕНИЯ
- ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ НАИЗУСТЬ

# . МАНЕРЫ ВЫСТУПЛЕНИЯ

- Энергичность изложения
- Физическая бодрость, подвижность
- Уверенный внешний вид
- Дружеский интимный тон
- Умеренная жестикуляция
- Открытые позы
- Средний темп речи

# ВИДЫ ВЫСТУПЛЕНИЙ

- Информационные
- Протокольно-этикетное
- Развлекательные
- Убеждающие

# ВИДЫ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ ПО ФОРМЕ

- доклад
- сообщение
- выступление
- лекция
- беседа



# РАССУЖДЕНИЕ. АРГУМЕНТАЦИЯ

- Тезис
- Аргументы

Аргументы «за» должны быть:

- правдивыми, опираться на источники и авторитеты
- доступными, понятными
- отражать объективную реальность
- Аргументы «против» должны быть убедительными.

# *УБЕДИТЕЛЬНОСТЬ АРГУМЕНТОВ*

- научные аксиомы
- положения законов и официальных документов
- законы природы
- заключения экспертов
- ссылка на признанные авторитеты
- цитаты из авторитетных источников
- показания очевидцев
- статистические данные

Оптимальное число аргументов – 3

# ПРАВИЛА ЭФФЕКТИВНОЙ АРГУМЕНТАЦИИ

- Обращайтесь к фактам и примерам, вызывающим эмоции, а не к самим эмоциям.
- Не злоупотребляйте логическим давлением.
- Обращайтесь к жизненно важным для слушателей фактам («это поможет вам обрести здоровье»).
- Персонифицируйте свои идеи (превращайте обсуждение идей в обсуждение людей). В логике такой аргумент называется «аргумент к человеку».
- Отвлекайтесь в изложении от основной темы, дайте возможность слушателям немного расслабиться.
- Используйте парадоксальные аргументы. Гельвеций писал: «...бывают люди, которых надо ошеломить, чтобы убедить».

- Демонстрируйте некоторое превосходство над слушателями (показывайте свою образованность, цитируйте известных художников слова, умеренно используйте иностранные слова и термины).

Этот аргумент называют «аргумент к невежеству».

- Будьте лаконичны.
- Используйте цифры.
- Используйте юмор.

# РАБОТА НАД РЕЧЕВОЙ ФОРМОЙ ВЫСТУПЛЕНИЯ.

## **Правила орализации:**

- Разговорность стиля
- Простота изложения
- Конкретность лексики
- Разнообразие номинативных средств
- Риторические фигуры: повтор, риторический вопрос, анафора, эпифора, градация, антитеза, перечислительный ряд, аналогия, гиперболола, инверсия, фразеологизмы, крылатые выражения, поговорки и пословицы, цитаты.

# КОНТРОЛЬНЫЙ ТЕСТ

- 1. Назовите требования к публичному выступлению.
- 2. Составные части выступления.
- 3. какие существуют способы подготовки выступления?
- 4. Что должен учитывать человек, которому предстоит выступить перед аудиторией?
- 5. Перечислите виды выступлений по содержанию и форме.
- 6. Структура текста- рассуждения.
- 7. какие вы знаете правила эффективной аргументации.
- 8 назовите правила орализации.