

# Лекция

## Публичная речь и аргументация.

# Вопрос 1.

## Типы публичных выступлений и их структура.

### 1. Академическая публичная речь

- лекция вузовская (школьная)
- научный доклад
- научный обзор
- научное сообщение
- научно-популярная лекция

### 2. Служебная публичная речь

- прокурорская (обвинительная)
- адвокатская (защитительная)

# Вопрос I.

## Типы публичных выступлений и их структура.

### 3. Социально-политическая публичная речь

- доклад (выступление на съезде, конференции, собрании, заседании)
- парламентская
- митинговая
- военно-патриотическая (призывная)
- дипломатическая
- агитаторская
- политическое обозрение

# Вопрос I.

## Типы публичных выступлений и их структура.

### 4. Социально-бытовая публичная речь

- юбилейная
- приветственная
- застольная (тост)
- надгробная (поминальная)
- речь на приеме

### 5. Духовная (церковно-богословская) публичная речь

- слово (проповедь)
- официальная церковная

# Принципы построения публичного выступления

1. *Принцип краткости.*
2. *Принцип последовательности:*  
**вступление → проблема → тема → тезис → аргументы → вывод.**
3. *Принцип целенаправленности.*
4. *Принцип усиления воздействия к финалу.*
5. *Принцип результативности.*

# Структура выступления

## I. Начало выступления

1. Организационный момент.

2. Вступление:

- 1) зачин – краткое, часто не связанное с темой выступления, приветствие, касающееся условий осуществления публичной речи (привлечение внимание, установление контакта);
- 2) завязка – подход к теме выступления, обозначение проблемы, привязанное к интересам слушателей (фиксация внимания, анонс выступления).

### Виды вступления:

- Обычное вступление.
- Прямое начало.
- Тонкий подход (через использование шуток, намеков, стихов...).
- Полемическое вступление (как будто спорите с оппонентом).
- Вступление с ораторской предосторожностью (вступление в ситуации конфликта).

# Структура выступления

## II. Основная часть речи:

- 1. Описание существующего положения.**
- 2. Описание того, каким это положение должно быть.**
- 3. Предлагаемый метод решения.**

Виды основной части по характеру изложения информации:

- информирование (описание, повествование, отчет, включенное повествование);
- убеждение (опровержение, разоблачение, экспедиция – последовательное устранение ложных положений, отступление).

# Структура выступления

## III. Заключение.

Заключение состоит из:

- логического обобщения;
- краткого обзора сказанного и выводов;
- призыва к действию;
- эмоционально-мемориальной информации.

Виды концовок:

- Цитирование, использование пословиц и поговорок.
- Обобщающий вывод.
- Compliment аудитории.
- Юмористическая концовка.
- Благодарность за внимание.




## Вопрос 2.

Доказательность и убедительность речи.  
Способы привлечения внимания  
аудитории.

**Тезис – это главная мысль текста или выступления, выраженная словами; главное утверждение оратора, которое он старается обосновать, доказать.**


## Свойства тезиса:

1. Тезис должен быть истинным.
2. Тезис должен быть четко, точно и доступно сформулирован.
3. Тезис должен быть единообразным на протяжении всего речевого изложения.
4. Тезис должен быть непротиворечивым.



Ошибки, возникающие при формулировке и использовании тезиса в речи:

1. Потеря тезиса (неосознанная ошибка).
2. Подмена тезиса (осознанная ошибка).
3. Противоречивость тезиса, или логический парадокс (тогда тезис становится недоказуемым).

- 
- Аргументация – это процесс приведения доказательств, объяснений, примеров для обоснования какой-либо мысли перед слушателями.
  - Аргументы – это доказательства, приводимые в поддержку тезиса

# Требования к аргументу:

- Аргумент должен быть истинным.
- Аргумент должен быть достаточным для людей, на которых она направлена.
- Аргумент должен быть мыслью, истинность которой доказана самостоятельно, независимо от доказываемого положения.
- Аргумент должен подбираться индивидуально с учетом особенностей слушателей.

# Правила аргументации:

- Будьте эмоциональны.
- Не злоупотребляйте логическим давлением.
- Обращайтесь к жизненно важным для слушателя фактам.
- Персонифицируйте свои идеи.
- Отвлекайтесь в изложении.
- Демонстрируйте некоторое превосходство над аудиторией.
- Будьте лаконичны.
- Используйте опережающее обсуждение возражений.
- Ссылайтесь на авторитеты.
- Используйте наглядные примеры.
- Используйте цифры.
- Опирайтесь на наглядность.
- Используйте юмор.

# МЕТОДЫ АРГУМЕНТАЦИИ:

- **Фундаментальный метод (цифры, имена, названия в качестве аргументов).**
- **Метод противоречия.**
- **Метод извлечения выводов.**
- **Метод сравнения.**
- **Метод «ДА...НО».**

**АРГУМЕНТЫ** делятся на две группы :

- логические (корректные, приемы убеждения).
- Этические, или этико-психологические (некорректные, приемы внушения).



# Виды логических аргументов

- Аргумент из опыта (пример из своей жизни или жизни другого авторитетного для слушателя человека).
- Доказательство от противного (допустим, что наше мнение не верно, тогда...).
- Аргумент из молчания (лучше не спорьте, помолчите...).
- Аргумент к незнанию (вы в этом не разбираетесь, вы не специалист...).

# Виды этико-психологических аргументов

- Ссылка на авторитет (лицо, статус, совесть...).
- Подмазывание аргумента (вы как прекрасный специалист легко разрешите эту проблемы)
- Преднамеренный обман (карантин завтра заканчивается...)
- Частотное повторение – одна мысль многократно повторяется в тексте.
- Софизм - высказывание с нарушением причинно-следственных связей (– ГДЕ ШРЕК? – Я НЕ ЗНАЮ, ГДЕ БЫ ЕГО В НАСТОЩИЙ МОМЕНТ МОГЛО БЫ НЕ БЫТЬ).
- Разрушение стереотипа (– Не толкайтесь, Вы что, хотите чтобы я упала? – Конечно ,именно этого я хочу).
- Давление (если Вы не будете готовится к занятиям, то зачет вы не сдадите...)

# Способы привлечения

## ВНИМАНИЯ

- Использование фигур речи и тропов.
- Грамотное использование темпа, тембра, интонации, пауз.
- Использование цитирования.
- Апелляция ко времени, месту, где проходит общение.
- Апелляция к интересам аудитории.
- Передача приветствий (Я приветствую вас от имени ...).
- Обращение к конкретному случаю, историческому эпизоду (Уроки истории нас, как правило, ничему не учат. Между тем, еще у древних греков было принято...).
- Подытоживающее повторение.
- Призыв.
- Интригующая концовка (слушателям предлагается самим сделать вывод).
- Обращение к аудитории.



**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ!**