

**Убеждение:**  
**работа с аргументацией**  
**и правильной речью**  
**как залог успеха**

Курс «Риторика», занятие 4

## С чем важно определиться перед выступлением?

1. Какова цель выступления? Какого результата я хочу достичь?
2. Возможно ли достижение этого результата в этой аудитории?
3. Почему аудитория будет меня слушать?

Ответы на эти вопросы помогут подготовиться к выступлению максимально результативно, в том числе помогут осознанно подойти к выбору аргументации.

## «Правильный призыв» в речи

Большинство речей можно разделить на две группы:

- информирующие (сообщают собеседнику новые знания);
- убеждающие (заменяют имеющиеся у него знания новыми).

Убеждающая речь часто бывает мотивирующей: за ней должны последовать какие-либо действия со стороны аудитории.

Такая речь часто заканчивается призывом в повелительном наклонении (*«Вставайте и идите на баррикады!», «Подумай о своем поведении!»*).

**«Правильный призыв»** должен говорить **о действии**,  
обладающем следующими качествами:

- понятное;
- конкретное (*«С сегодняшнего дня начинайте готовиться к ОГЭ!»* – неконкретно);
- измеримое (как понять, что действие выполнено?);
- достижимое здесь и сейчас (*«Все идем сдавать экзамен на отлично!»* – неверно; *«Давайте начнем готовиться к экзамену с сегодняшнего дня, например писать по изложению в неделю, и сдадим его на отлично!»* – верно).

«Правильный призыв» должен быть сформулирован в положительной, а не отрицательной форме. Сравните: *«Не проходите мимо несправедливости!»* – *«Всегда старайтесь защищать слабых!»* Во втором случае сразу понятно, что именно

## Работа с аргументацией

### 1. Ошибка обращения к своему авторитету

Неудачные фразы: *«Я думаю, что...»*, *«Я считаю, что...»*

Почему вы думаете, что ваше мнение авторитетно?

Вы эксперт, руководитель, приглашенный консультант?

Чтобы не вызывать удивление подобными фразами, попробуйте обезличить свое высказывание: *«Всем известно, что...»*, *«Многие люди считают...»*, *«Ни для кого не секрет...»*, *«Как доказали британские ученые...»*

Но когда слышите подобные фразы от других, не грех и попросить ссылку на источник :)

# Работа с аргументацией

## 2. Работа с «конфликтной» аргументацией

Использование убеждения «от обратного» делает вашу речь более яркой и динамичной.

*«Да, конечно, есть мнение, что девушкам незачем заниматься боевыми искусствами. Но представьте себе...»*

### **Что это дает?**

- Отработку вероятных возражений еще на этапе подготовки речи
- Более убедительное звучание
- Нескучную стилистику

## Работа с аргументацией

### 3. Помощь эмоций в убеждении

Стараемся транслировать следующий настрой:

- **уверенность** в своей правоте;
- **любовь** к тому, о чем говорите.

## Правильная речь

«Невероятно, но факт»: при прочих равных из двух ораторов убедительнее будет звучать тот, что говорит более правильно. Что входит в понятие правильной речи?

1. Четкая дикция
2. Отсутствие орфоэпических ошибок (ударения и произношение)
3. Отсутствие речевых ошибок (сочетание слов по смыслу)
4. Отсутствие грамматических ошибок (сочетание слов по форме)

Хотим, чтобы наша аргументация была убедительнее?

**Не забываем о уроках русского языка :)**

## Домашнее задание

1. Постоянно практиковать артикуляционную разминку.
2. Подготовиться к орфоэпическому диктанту на оценку (слова с первого занятия)
3. Работать с теоретическим материалом. Выписать возникшие вопросы.
4. Вспомнить различные виды аргументации
5. От чего будет зависеть выбор аргументов?