

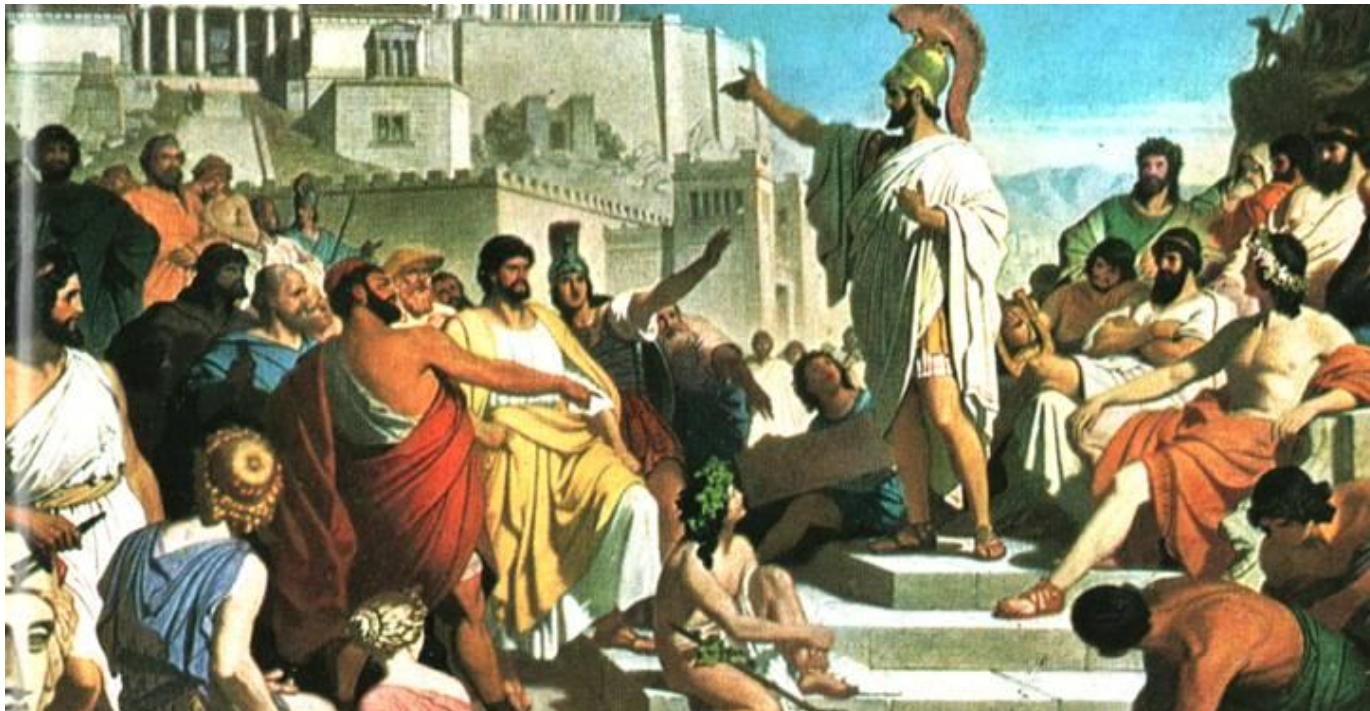
*«**Наша речь** – важнейшая часть не только нашего поведения, но и нашей души, ума... В языке сказывается интеллигентность человека, его умение точно и правильно мыслить, его уважение к другим, его «опрятность» в широком смысле этого слова».*

Д.С. Лихачёв.

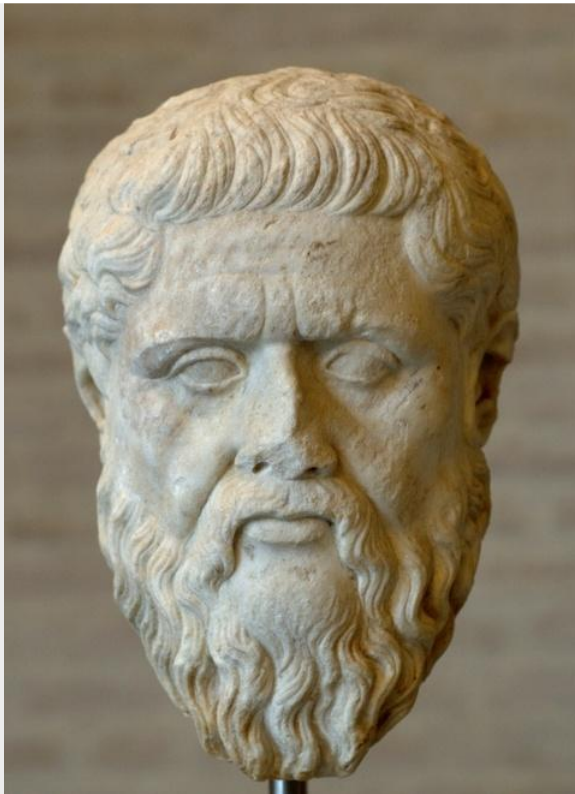
- Учение о речевой культуре зародилось в Древней Греции и Древнем Риме – в теории и практике ораторского искусства.



Софисты — древнегреческие платные преподаватели красноречия, представители одноименного философского направления, распространенного в Греции во 2-ой половине V — 1-й половине IV веков до н. э.



Основными древними источниками о софистах являются Платон, Аристотель, Диоген Лаэртский, Флавий Филострат и другие.

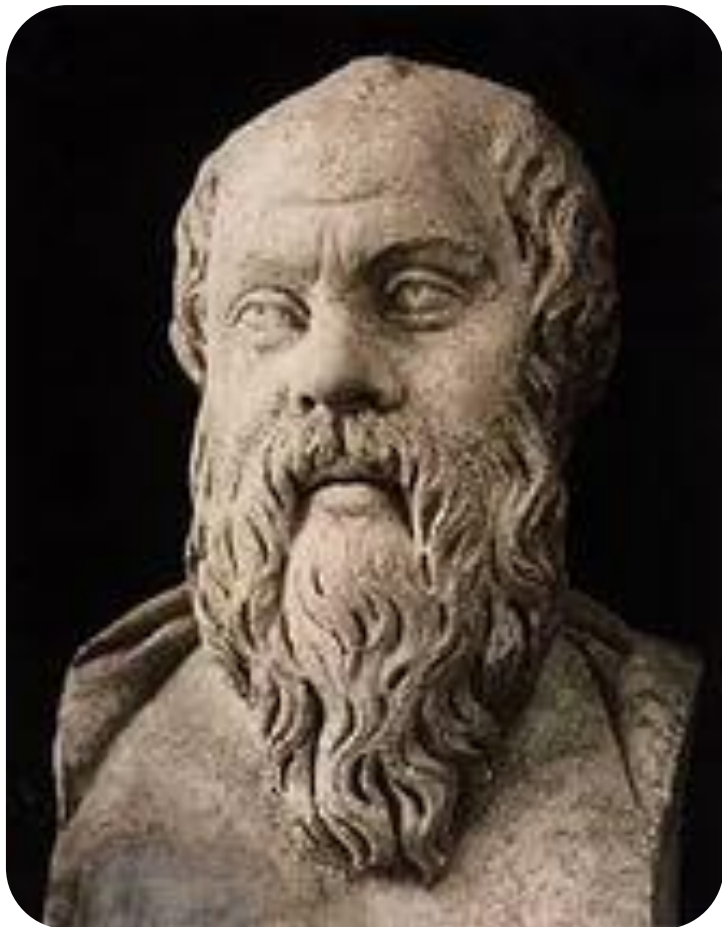


Горгий- один из самых известных софистов.

«Он первый ввел тот вид образования, который готовит ораторов, и первый стал употреблять тропы, метафоры, аллегории, превратное соединение слов, применение слов в несобственном смысле, инверсии, повторения».
(Исократ)

Протагор — ввел словесные состязания, пользования софизмами. Среди его сочинений числятся: «Искусство спорить», «О борьбе», «О науках», «Прения». Он первый исследовал способы доказательств, причины логических ошибок.

*Ко времени Сократа и Платона софисты дискредитировали риторику тем, что искажали истину сознательно, за плату защищали убийц и мошенников. Поэтому Сократ и Платон вступают с ними в борьбу.



Сократ – философ античности, учитель знаменитого Платона, живший в Афинах в 470-399 гг. до н.э.

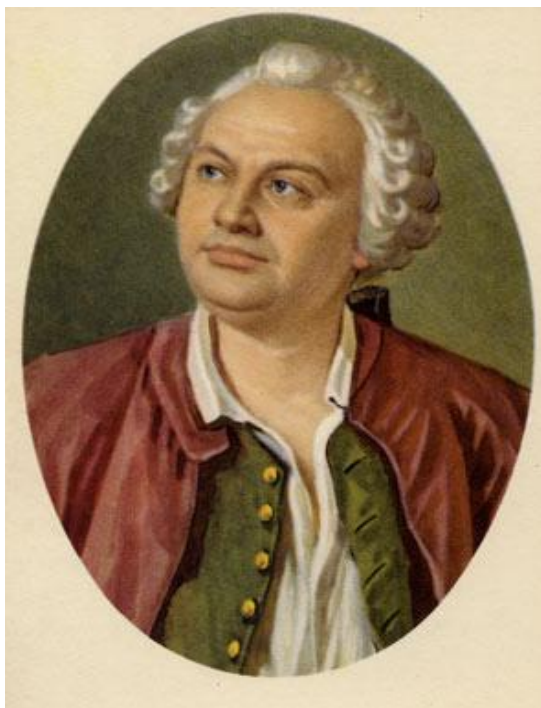
**Риторический идеал
Сократа:**

- диалогический;
- гармонизирующий;
- смысловой.

Аристотель (384 — 322 гг. до н.э.)

Аристотель — греческий ученый и философ, родился во Фракии, учился в Афинах у Платона. После смерти Платона путешествовал по восточному Средиземноморью и некоторое время жил при дворе македонского царя Филиппа, являясь учителем юного Александра, ставшего впоследствии великим полководцем Александром Македонским. В 335 году он вернулся в Афины и основал Лицей, в котором преподавал до своей отставки (за год до смерти). Один из важнейших трудов — «Риторика», написанная в 335 г. до н.э.

- В России осмыслил и развил на материале общественной словесности М.В. Ломоносов.
- В.Г. Белинский остро критиковал риторики первой половины XIX века, что расшатывало их теоретические устои.
- Тема «красноречия» не угасала в обществе среди передовых литераторов, юристов, ученых.



Виды речи:

- **говорение** - отправление звуковых сигналов, несущих информацию;
- **слушание** - восприятие звуковых сигналов и их понимание;
- **письмо** - использование видимых графических символов для передачи сообщения;
- **чтение** - восприятие графических символов и их понимание.

Качества речи - свойства речи, обеспечивающие эффективность коммуникации и характеризующие уровень речевой культуры говорящего.

- **правильность речи**
- **чистота**
- **богатство**
- **точность**

- **логичность**
- **уместность**
- **выразительность**
- **ясность**

Публичная речь – это официальное выступление оратора, обращенное к широкой аудитории с целью информирования слушателей и оказания на них желаемого воздействия.

Каковы цели публичной речи?

Основная цель – влияние на аудиторию. Донести до неё необходимую информацию, эмоционально подготовить к предстоящему событию, поднять настроение, управлять поступками людей. Эти цели требуют от оратора определённого мастерства.

Оратор и его аудитория

Оратор

- (лат. «orator» - «orare» - говорить) тот, кто произносит речь, выступает с речью, кто обладает даром красноречия;
- вития, краснослов, речистый человек, мастер говорить (В. И. Даль).

Важнейшее условие **эффективности** **ПР** – контакт со слушателями. Он предполагает общность психического состояния оратора и аудитории на основе:

- **совместной мыслительной деятельности** (интеллектуального сопереживания, решения одинаковых вопросов);
- **эмоционального сопереживания** (оратор и его аудитория должны испытывать сходные чувства).

Главными показателями
взаимопонимания является
положительная реакция на
слова выступающего (их поза,
сосредоточенный взгляд,
возгласы одобрения,
согласные кивки головой,
улыбки, смех, аплодисменты),
«рабочая тишина» в зале.

Факторы, обеспечивающие устойчивый контакт:

1. *Актуальность* обсуждаемого вопроса, *новизна* в освещении проблемы, интересное *содержание* выступления.
2. *Личность оратора*, его репутация.
 - Внешний вид.
 - Невербальные средства, поза, взгляд выступающего.
 - Заинтересованность речью.

Факторы, обеспечивающие устойчивый контакт:

- **Харизма оратора.**
- **Интересная форма преподнесения материала.**
- **Произнесение речи (словесная импровизация).**
- **Различные коммуникативные умения.**

Факторы, обеспечивающие устойчивый контакт:

3. Учёт особенностей аудитории:
 - *Однородность/неоднородность аудитории:* пол, возраст, национальность, образование, профессиональные интересы, партийная принадлежность, жизненный опыт и др.
 - Количественный состав: многочисленная/немногочисленная аудитория: заражение, подражание, конформизм.

Этапы подготовки к публичному выступлению

1. Определение темы речи:

- Исходить из личного опыта, знаний по выбранной теме.
- Учитывать интерес слушателей.
- Правильно формулировать тему (отражение содержания речи, конкретизация темы).

2. Определение цели выступления:

Говорящий должен ясно представлять, для чего, с какой целью он произносит речь, какой реакции слушателей добивается: развлечь, побудить, проинформировать, настроить на конкретные действия и т.п.

3. Поиск материала.

Источники:

- личный архив;
- официальные документы;
- научная, научно-популярная литература;
- справочная литература: энциклопедии, словари, таблицы и др.

4. **Изучение отобранной литературы.**
Важен навык работы с жанрами справочного аппарата книги.
5. **Осмысление содержания прочитанного:** чтение, пересказ, записи.
6. **Накопление карточек с интересными высказываниями, примерами, цитатами, статистическими данными.**

Структура речи

1. Введение (вступление, зачин, приступ).

Задача: подготовить слушателей к восприятию речи, заинтересовать, вызвать интерес.

Зачин: интересный пример, пословицы, поговорки, крылатое выражение, юмористическое замечание, цитата.

- *«Поэтами рождаются, ораторами становятся»*

- *М. Т. Цицерон*

- **Существует четыре типа речевой культуры носителей литературного языка:**

1. **Элитарная** – эталонная речевая культура, означающая свободное владение всеми возможностями языка, включая его творческое использование. Ей присуще строгое соблюдение всех норм, безусловный запрет грубых выражений.

- Среднелитературная характеризуется неполным соблюдением норм, чрезмерным насыщением речи книжными либо разговорными словами. Носителями этой речевой культуры является большинство образованных горожан.

3. Литературно-разговорный объединяет тех коммуникантов, которые владеют только разговорным стилем.
4. Фамильярно-разговорный тоже объединяет людей, которые используют разговорный стиль, но отличается общей стилистической сниженностью и огрубленностью речи, что сближает его с просторечием.

- Риторика в своих ценностных рекомендациях всегда опиралась на элитарную культуру. К овладению ей должны стремиться участники современного общества.

Виды речей

- Ораторское искусство неоднородно.
- Виды речей определяются с учётом функции, которую выполняет речь с социальной точки зрения, ситуации выступления, темы и цели.

1. Социально-политические:

выступления, посвящённые вопросам государственного строительства, экономики, права, этики, культуры, которые реализуются в парламенте, на митингах, общественных собраниях и т.п.

2. Академические:

учебная лекция, научный доклад, обзор, сообщение.

3. Судебные –

речи, произносимые участниками судебного процесса (прокурором, адвокатом и др.).

4. Социально-бытовые:

развлекательные (эпидейктические), приветственные, юбилейные, застольные, поминальные, похвальные и др.

5. Богословско-церковные – проповеди, речи на соборе.

ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ

I. ПОДГОТОВКА

- ✓ Подготовка материала (формат, оформление, регламенты)
- ✓ Подготовка (внешний вид, репетиция, запасной план)
- ✓ Познакомьтесь с помещением
- ✓ Страх публичных выступлений
- ✓ Упражнения перед выступлением

II. Начало выступления

- ✓ Приветствие. Контакт с аудиторией
- ✓ Речь, Голос, Мимика, Жесты
- ✓ Приемы придающие выступлению естественность



III. Как заканчивать выступление

1. Подготовка к выступлению

- Подготовка материала (формат, оформление, регламенты)
- Выступление не должно содержать более семи основных идей, так как больше никто не запомнит.
- Не надо пытаться «втиснуть» слишком много материала в ограниченное время.
- Обратите внимание на **оформление** (иллюстрации, таблицы, графики)
- **Структура выступления** (вступление (цель, задачи), основная часть, резюме или выводы (концовка))
- **Конспект** (подготовьте доклад, маркером выделите основные мысли – их вы можете представить в презентации)
- Не нужно перескакивать с одного вопроса на другой и возвращаться к нему снова- это бесцельное метание.
- Все факты, освещающие вашу тему должны быть собраны, систематизированы, изучены, переварены.



ПОДГОТОВКА

• Внешний вид

- Одевайтесь опрятно и изящно. Сознание того, что вы хорошо одеты, повышает самоуважение, укрепляет уверенность в себе. (Если у оратора мешковатые брюки, нечищенные ботинки, непричёсанные волосы, если из нагрудного кармана торчат авторучка и карандаши или если у женщины безвкусная, переполненная чем-то сумка, то слушатели, видимо, будут чувствовать к оратору столь же малое уважение, как он, наверное, испытывает к себе.)
- Улыбайтесь! Выходите перед слушателями с таким выражением лица, которое должно говорить, что вы рады находиться перед ними.



ПОДГОТОВКА

- Репетиция
(отработка выступления)
- Познакомьтесь с помещением
- Страх перед выступлением
(упражнения по преодолению)



Страх публичного выступления

- Страх публичного выступления возникает, как правило, из-за боязни поставить себя в глупое положение, подвергнуться критической оценке, забыть текст, проявить некомпетентность и сделать глупые ошибки, показаться скучным и т.д. Вы, возможно, предложите и другие варианты. Но что бы это ни было – основа одна – боязнь потерять контроль.
- Учащенное сердцебиение, неровное дыхание, сухость во рту, неприятные ощущения в желудке, тошнота, дрожь, неспособность логически мыслить, потеря уверенности в себе и усиление сомнений – это далеко не все, что обрушиваются на вас при публичном выступлении. Стоит вам подумать: «Я не знаю о чем говорить, я с этим не справлюсь», мозг тут же квалифицирует эту ситуацию как угрозу, а надпочечники начинают вырабатывать адреналин и норадреналин («сражайся или беги»), тревожные мысли приводят к усилению физического возбуждения. Учащается пульс, повышается потоотделение, дыхание становится более частым и менее равномерным – конечный результат – если вы не заставите себя успокоиться – паника.
- Самое важное – снизить важность!
- Главное, что нет ничего главного



Упражнения

- **Способ быстро снять напряжение перед началом выступления**

Вот 60-секундная процедура снятия физического и умственного напряжения до начала выступления. Ее можно выполнять за письменным столом, в автомобиле или в каком-нибудь укромном месте.

- Сядьте как можно удобнее и ослабьте любую тугую одежду, обувь, галстук, ремень и т.п.
- Теперь напрягите мускулы, сжав кулаки и стараясь прикоснуться тыльной стороной запястий к плечам, а также нахмурьтесь и прижмите кончик языка к верхнему небу. Одновременно выпрямите ноги, потяните носки, втяните живот и сделайте глубокий вдох.
- Задержитесь в таком положении, медленно считая до пяти. Почувствуйте, как растет напряжение в мышцах.
- Затем сделайте медленный выдох и расслабьте все тело. Опустите плечи, разожмите пальцы и откиньтесь на стуле. Разгладьте лоб и разожмите зубы, позволив подбородку свободно опуститься.
- Теперь сделайте второй вдох и задержите дыхание, медленно считая до пяти.
- Следующие 15 секунд дышите медленно и глубоко. Во время каждого выдоха повторяйте про себя слово «спокойствие», стараясь почувствовать, как расслабляется каждая клеточка вашего тела.
- И наконец, успокойте свои нервы, представив, что вы лежите на золотистом прогретом на солнце песке на берегу чистого синего океана. Постарайтесь сделать этот образ как можно ярче и удерживайте его в своем сознании в течение 30 секунд.



Есть ряд психологических приёмов, помогающих в борьбе со страхом:

- расслабление и напряжение всех мышц усилием воли;
- пара глотков холодной воды;
- спровоцированное зевание;
- перенос веса тела с пятки на носок и обратно;
- серия глубоких вдохов-выдохов;
- движения челюстью, массаж скул;
- растирание ладоней;
- быстрый шаг, гимнастика;
- выбор максимально удобной позы;
- напевание любимой мелодии.



• Несколько дельных советов:

- Если вы чувствуете дрожь в коленках или руках, сделайте такое движение, как будто стряхиваете с них капельки воды.
- Не будет лишним пригласить на выступление близких людей. Их поддержка позволит преодолеть страх.
- В критичной ситуации просто признайте, что боитесь и улыбнитесь. Публика ценит честность. Но будьте осторожны. Этот приём нельзя использовать дважды.
- При крайних обстоятельствах примите специальные средства вроде таблеток. Чтобы минимизировать вред, наносимый организму, существует гомеопатия.

Начало выступления

- Приветствие
- Контакт с аудиторией
- Голос
- Речь
- Позы
- Мимика
- Жесты



ГОЛОС

- **Работа с каналами восприятия информации.**
- Говорите отчетливо, хорошо поставленным голосом. Согласитесь, невозможно воздействовать на слушателей и «достучаться» до их разума и чувств, если вы говорите монотонно, хриплым, сипящим, гнусавым голосом. Работайте над голосом, репетируйте.
- Голос должен быть слышен каждому слушателю независимо от размеров зала и одновременно не должен звучать слишком громко.



Речь

- **Излучайте уверенность в себе**, уважайте слушателей, относитесь к ним доброжелательно независимо от возраста, пола, социального статуса. Слушатели сначала воспринимают оратора по внешности и манере поведения, и только потом оценивают то, что он говорит (это нормально, в обычной жизни мы тоже сначала оцениваем внешность собеседника).
- **Излагайте информацию простым и доступным языком**, образно, эмоционально, не используя лишних деталей. Ваша речь должна быть понятна аудитории (например, не следует употреблять узкоспециализированные термины, если вы выступаете перед неподготовленными слушателями). Слушатели обязательно оценят, если вы расскажете о сложных научных проблемах простым и понятным языком.
- **Не используйте лишние слова, слова-паразиты** («так сказать», «значит», «ну», «как бы»), жаргонные и вульгарные выражения (они могут вызвать у слушателей раздражение, насмешку или иронию). Темп речи должен быть таким, чтобы слушатели понимали, о чем вы говорите. Излишняя торопливость обычно вызвана робостью оратора, смысл быстро сказанных слов плохо воспринимается, слушатели не успевают следить за мыслью оратора.

РЕЧЬ

- Слишком медленная, не эмоциональная речь, напротив, показывает безразличие оратора к выступлению, а слушателям трудно улавливать смысл сказанного. (темп речи)
- Ваша речь должна быть конкретной и вызывать у слушателей яркие зрительные образы. По-возможности следует избегать безликих, шаблонных, сухих речевых оборотов.

Чем больше в речи оратора образности и экспрессии, тем лучше ее воспринимает (и запоминает)

Используйте прямые обращения к аудитории, личные местоимения, чтобы вовлечь слушателей в решение освещаемой проблемы, пригласить к активному участию в обсуждении.



Приемы придающие выступлению естественность

- Улыбайтесь
- Приводите примеры, поясняйте
- Согласно экспериментам, проведённым Институтом технологии Карнеги, **личность человека играет значительно большую роль в его деловых успехах, чем глубокие знания.** Эта истина также верна в области ораторского искусства.
- В каждом выступлении есть нечто помимо слов,- и это нечто имеет значение. Это отпечаток индивидуальности. **«Дело не столько в том, что вы говорите, сколько в том, как вы это говорите».** Жизненная сила, живость и энтузиазм являются наиболее важными из тех качеств, которые в первую очередь должны быть привиты ораторам и преподавателям в области публичных выступлений

Как заканчивать выступление

- Составьте резюме выступления – кратко повторите основные, важные тезисы
- Концовка речи действительно является её самым стратегически важным элементом. То, что сказано в конце, слушатели, скорее всего, будут дольше помнить. Не заканчивайте своё выступление словами: "Вот приблизительно всё, что я хотел сказать по этому вопросу. Так что, пожалуй, я на этом закончу".
- Заканчивайте, но не говорите о том, что вы заканчиваете. Тщательно подготовьте концовку вашей речи заранее. Прорепетируйте её. Знайте почти слово в слово, как вы собираетесь закончить своё выступление.

Плавно заканчивайте свою речь.

Не оставляйте её не завершённой и разбитой.

Сформулируйте вывод, заключение

Поблагодарите слушателей за внимание



10 ошибок начинающего оратора

Ошибка 1: Несоответствие.

Когда содержание ваших слов расходится с тоном речи, осанкой и языком тела, публика мгновенно это замечает. Аудитория обладает безошибочным чутьем в отношении того, что касается настроения оратора и его самочувствия.

Ошибка 2: Оправдания.

Публике по большому счету все равно, волнуетесь вы или нет, как долго вы готовили свой доклад и какой у вас опыт публичных выступлений.



10 ошибок начинающего оратора

Ошибка 3. Извинения

Эта ошибка похожа на предыдущую. Начинающие ораторы любят извиняться, предлагая снять с них вину за плохое качество доклада.

«Прошу простить меня за... (мой простуженный голос, мой внешний вид, плохое качество слайдов, слишком короткое выступление, слишком длинную речь и т.д. и т.п.)».

10 ошибок начинающего оратора

Ошибка 4: Глаза и брови

Вы действительно уверены, что хорошо управляете своей мимикой?

- Большинству новичков только кажется, что это так. На самом деле контролировать мимику неподготовленному человеку нелегко.

• Ошибка 5: Подбор слов.

• Мы слышим и понимаем отдельные слова прежде, чем понимаем все предложение целиком. Поэтому на значение отдельных слов мы реагируем быстрее и менее осознанно, чем на значение предложений



10 ошибок начинающего оратора

• Ошибка 6: Отсутствие юмора.

Лучше информативной речи — только интересная речь! Добавьте в свою серьезную речь улыбку, разбавьте шутками, расскажите забавную историю. Людям нужно периодически отдыхать. Благодарная публика ответит вам благосклонностью и вниманием.

Можно посмеяться и над собой, если вы допустили какую-то оплошность — слушатели воспримут это как признак вашей уверенности в себе и чувства собственного достоинства.

Разумеется, никто не требует от вас, чтобы вы рассказывали анекдоты на траурном митинге. Но многие темы слишком важны, чтобы воспринимать их всерьез. Смех — это живительная среда для работы мозга

10 ошибок начинающего оратора

Ошибка 7: Всезнайство.

Еще хуже неуверенных и неподготовленных ораторов ораторы напыщенные и надутые, лопающиеся от осознания собственной важности. Они всегда считают себя умнее аудитории, к которой обращаются.

Ошибка 8: Суетливость.

Отвлекаясь от страха перед публикой, начинающий оратор может торопливо ходить от стены к стене туда-сюда, словно маятник, проделывать суетливые манипуляции с предметами и делать прочие ненужные движения.



10 ошибок начинающего оратора

Ошибка 9: Монотонность

Ничто не утомляет так, как доклад на интересную тему, читаемый скучным монотонным голосом. Такие публичные выступления сродни китайской пытке капающей водой: вода монотонно капает не темечко истязаемого и постепенно доводит его до сумасшествия.



Ошибка 10: Отсутствие пауз

Новички в ораторском ремесле панически боятся пауз, неизбежно возникающих во время публичного выступления. Как правило они спешат заполнить их разной словесной чепухой и словами-паразитами («Ээээ... Значит так... Ээээ... Ну, что еще сказать...МММ»).

Заключение

- Сразу овладеть всеми правилами нельзя. Это требует времени и практики. Не зря вышеупомнутый Дейл Карнеги говорил: «Если вы хотите в совершенстве овладеть ораторским искусством, то практикуйтесь, практикуйтесь и еще раз практикуйтесь!»



Возможно все! На невозможное просто требуется больше времени.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!