



КУЛЬТУРА РЕЧИ
ОРАТОРСКАЯ РЕЧЬ

РИТОРИКА

- 1) наука об ораторском искусстве;
- 2) свод правил ораторского искусства или учебной дисциплины;
- 3) злоупотребление ораторским искусством.

ЧТО ТАКОЕ РИТОРИКА?



Риторика как искусство воздействия

- Оратор использует как способы воздействия на аудиторию **ЛОГОС** (знание предмета речи, владение логикой и искусством аргументации), **ЭТОС** (нравственные качества говорящего, его честность по отношению к слушателям), **ПАФОС** (неравнодушное отношение говорящего к предмету речи, умение эмоционально воздействовать на слушателей).

Риторика

- Основа риторики - монологическая речь.
- Это процесс целенаправленного сообщения, сознательного воздействия на людей посредством языка.

- Информационная речь (выступление)
- Убеждающая речь
- Побуждающая речь

Информационная речь

- функция передачи и обогащения знаний.
- Выступающий должен учитывать интеллектуальные способности восприятия информации, познавательные возможности слушателей.
- Виды информационной речи — это сообщение, отчет, выступление на собрании, доклад.



Убеждающая речь

- На первом плане эмоциональный аспект, поэтому необходимо учитывать восприимчивость слушателей, их эмоциональную культуру.
- Торжественная речь, поздравительная, поминальная, напутственная и др.



Побуждающая речь

- направлена в основном на то, чтобы побудить слушателей к тем или иным действиям, воздействуя прежде всего на их волю.
- Митинговая, политическая, рекламная речь.



Устная монологическая речь. Вступление

- состоит из трех частей: **вступление, основная часть и заключение.**
- Во вступлении устанавливается связь между темой, слушателями и выступающим с целью привлечь внимание слушателей к предмету изложения.

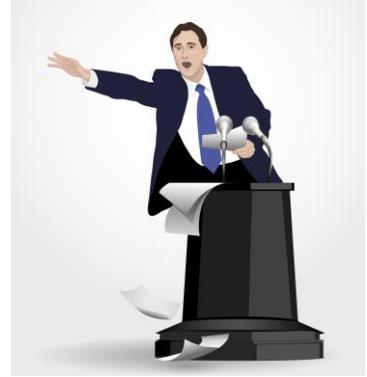
Устная монологическая речь. Основная часть

- В основной части с помощью логически безупречных и достоверных аргументов раскрывается суть темы. Аргументация побуждает слушателей к творческому осмыслению темы, приглашает к диалогу и дискуссии.

Устная монологическая речь. Заключение

- В заключении подводятся итоги выступления
- Заключение должно быть естественным и вытекать из содержания и коммуникативной цели выступления, иначе придется прибегать к искусственным фразам типа: «А теперь мне хотелось бы перейти к заключительной части выступления».

Рекомендации молодым ораторам



1. Настройтесь на аудиторию.
2. Выясните, отвечает ли содержание вашей речи интересам аудитории. Если ваши интересы расходятся с ее интересами, попытайтесь навести мосты взаимопонимания.
3. Держитесь во время выступления уверенно, демонстрируя твердую убежденность в своих словах.

Рекомендации молодым ораторам



4. Ваш взгляд должен быть направлен на слушателей. Ни в коем случае не избегайте взглядов, направленных на вас. Не смотрите в одну точку. Прежде чем начать выступление, обведите взглядом аудиторию, как будто вы хотите убедиться в том, что она готова к восприятию ваших слов.
5. Начинайте говорить только после того, как установится тишина.

Рекомендации молодым ораторам



6. Начинайте речь с краткого обращения к аудитории, после которого должна последовать секундная (в случае необходимости и более длительная) пауза.

7. С первых же слов внимательно наблюдайте за реакцией аудитории.

8. Следите за четкостью речи, не говорите слишком быстро и ни в коем случае не говорите монотонно.

Рекомендации молодым ораторам



9. Если вы заметите, что часть аудитории менее внимательно слушает вас, обратите свой взгляд в ее сторону, как будто вы обращаетесь именно к ней.
10. Если вы заметили, что аудитория устала, начните говорить тише, а затем резко повысьте голос (но не настолько, чтобы аудитория почувствовала, что вы хотите специально взбодрить ее).

Рекомендации молодым ораторам



11. Если вы заметили, что слова, только что сказанные вами, нашли поддержку аудитории, постарайтесь немедленно развить затронутую тему.

12. В момент, когда вам удалось добиться положительной реакции со стороны аудитории, перейдите на главную тему выступления.

Положительные эмоции, вызванные вами у слушателей, помогут добиться одобрения ваших слов.

Рекомендации молодым ораторам



13. В момент душевного подъема, вызванного одобрением аудитории, не теряйте все же самоконтроль.

14. Провокационные реплики также не должны выводить вас из равновесия.

15. Не вступайте во время своей речи в дискуссии, даже если с мест раздаются провоцирующие выкрики. Скажите, что после выступления вы охотно ответите на любые вопросы.

Рекомендации молодым ораторам

16. В критические моменты выступления необходимо говорить убежденно, уверенно, с акцентуализацией каждого слова.

17. Старайтесь нелицеприятные для аудитории места вашего выступления подкреплять очевидными примерами.



Рекомендации молодым ораторам



18. Не делайте неоправданных обобщающих выводов, даже если вам показалось, что аудитория их от вас ждет.

19. Ни в коем случае не подавайте виду, что речь дается вам с трудом, что вы устали или в какие-то моменты чувствуете себя неуверенно.

Рекомендации молодым ораторам



20. Закончив выступление, не забудьте поблагодарить присутствующих за внимание. Никогда не допускайте, даже если соблазн велик, чувствовать себя после выступления или утешать свое самолюбие «несмолкаемыми» аплодисментами.

Пример из практики адвоката Ф.Н. Плевако

Однажды адвокат защищал старушку, укравшую чайник. Прокурор, зная силу Плевако, решил парализовать его защитительную речь и в своей речи начал защищать старушку: «Бедная старушка, горькая нужда, кража незначительная, подсудимая вызывает не негодование, а только жалость. Но, увы, собственность священна, все гражданское благоустройство держится на собственности, и если позволить людям потрясать ее, то страна погибнет».

Пример из практики адвоката Ф.Н. Плевако

- Плевако не стал прямо разоблачать демагогию речи прокурора о «священной собственности» и гибели страны, а предпринял другую тактику: «Много бед, много испытаний пришлось претерпеть России за ее больше чем тысячелетнее существование... Двенадцать языков обрушились на нее, взяли Москву. Все вытерпела, все преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь... Старушка украла старый чайник ценою в тридцать копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно».



ДИАЛОГ. Типы собеседников

- **В.П. Шейнов** разделяет собеседников на ПОЗИТИВНЫХ, вздорных, всезнаек, болтунов, трусишек, хладнокровных и неприступных, незаинтересованных, «важных птиц» и «почемучек».
- **Дж. Ягер** выделяет управленческие типы собеседников: ломака, решающий с ходу, разведчик, наставник, хвастун, рассказчик, манипулятор, ударник, скрытный, доморощенный психолог, везунчик, НЫТИК.

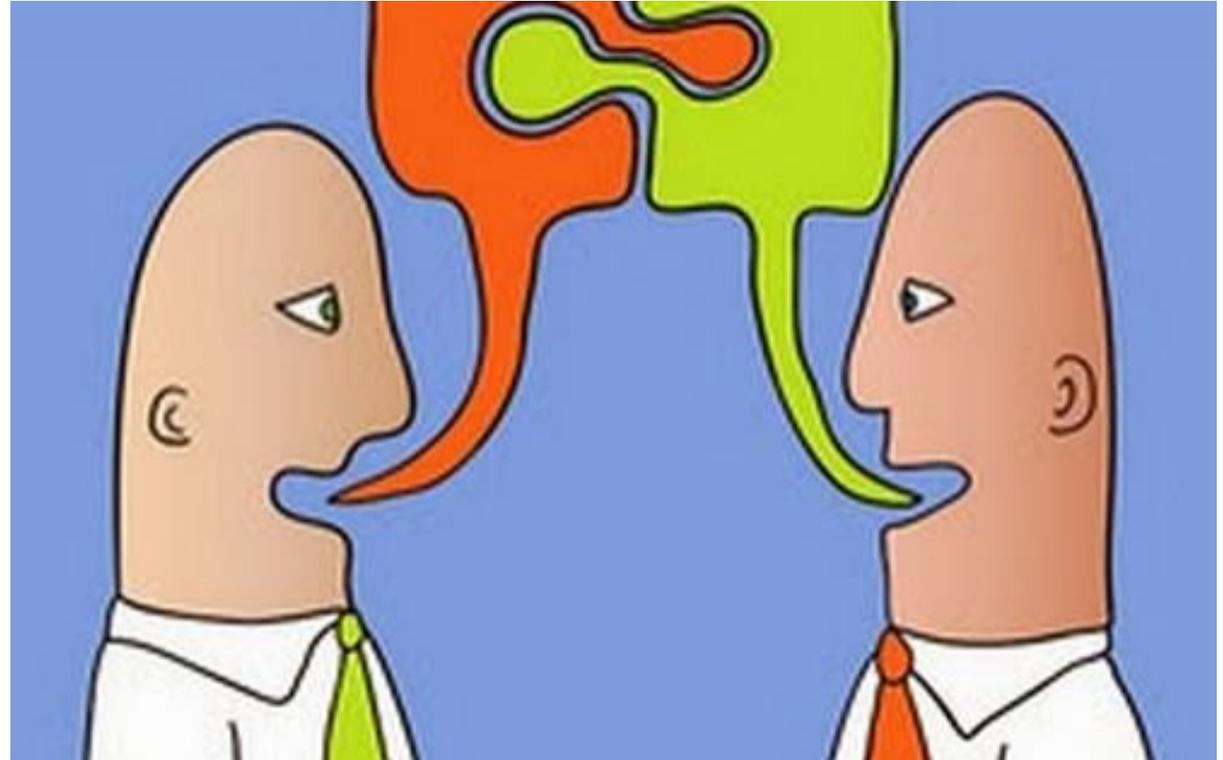
ДИАЛОГ. Типы собеседников

- **А.П. Панфилова** предлагает классификацию деловых партнеров: мыслитель (когнитивный тип), собеседник (эмоционально-коммуникативный тип) и практик (практический тип).



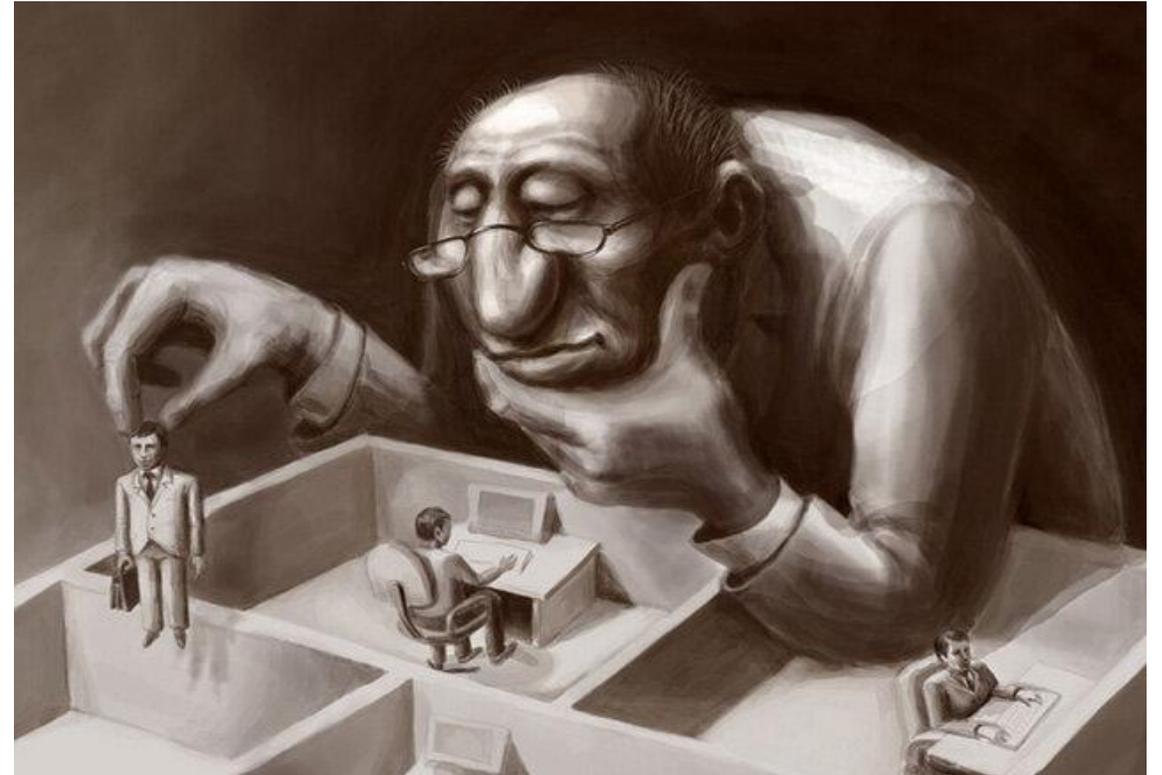
ДИАЛОГ. Типы собеседников

- доминантность;
- мобильность;
- ригидность;
- интровертность.



Доминантный собеседник

стремится завладеть инициативой в речевой коммуникации, не любит, чтобы его перебивали. Он нередко резок, насмешлив, говорит чуть громче, чем другие.



Мобильный собеседник

- не испытывает никаких трудностей в речевой коммуникации. Он легко входит в разговор, говорит много, охотно, нередко интересно, часто перескакивает с темы на тему, не теряется в незнакомой компании.



Ригидный собеседник

- испытывает трудности при вступлении в речевую коммуникацию. Когда этап вступления позади, ригидный собеседник четко формулирует свою позицию, логичен, рассудителен. **Этот тип наиболее хорош для конструктивного делового общения.**



Интровертный собеседник

- не стремится владеть инициативой и готов отдать ее без особых возражений. Он застенчив, скромн, склонен приижать свои возможности, не любит разговоров на интимную тему. Резкие, грубые фразы могут выбить его из колеи, а присутствие при беседе посторонних (особенно незнакомых) лиц сковывает его.



Подготовьте и произнесите минутную побуждающую речь на одну из тем

«Власть нуждается в молодых»

«Пользуйтесь услугами нашей фирмы!»

«Эту выставку следует посетить»

«Дома должен быть порядок»

Тренинг ораторского мастерства

1) Интервьюер интервента интервьюировал

2) Жили были три китайца: Як, Як – цедрак, Як – цедрак – цедрак – цедрони. Жили были три китайки: Цыпа, Цыпа – дрыпа, Цыпа – дрипа – дрыпа – дрымпампони. Все они переженились: Як на Цыпе, Як – цедрак на Цыпе – дрыпе, Як – цедрак – цедрак – цедрони на Цыпе – дрыпе – дрымпампони. И у них родились дети: У Яка с Цыпой: Шах, у Як – цедрака с Цыпой – дрипой: Шай – шарах, у Як – цедрак – цедрак – цедрони с Цыпой – дрипой – дрымпампони: Шах – Шарах – Шарах – Широни.

Тренинг ораторского мастерства

3) Расскажите про покупки! - Про какие про покупки?
- Про покупки, про покупки, про покупочки свои.

4) Скороговорун скороговорил скоровыговаривал,
что всех скороговорок не перескороговоришь не
перескоровыговариваешь, но заскороговошившись,
выскороговорил, что все скороговорки
перескороговоришь, да не
перескоровыговариваешь.

Тренинг ораторского мастерства

- 5) Банкиров ребренддили-ребренддили-ребренддили, да не выребрендировали.
- 6) В Каннах львы только ленивым венки не вили.
- 7) В Кабардино-Балкарии валокордин из Болгарии.
- 8) Деидеологизировали, деидеологизировали и додеидеологизировались.

Тренинг ораторского мастерства

9) Тщетно тщится щука ущемить леща.

10) Исторически разнервничавшегося конституционалиста Константина нашли акклиматизировавшимся в конституционном Константинополе.

11) Стаффордширский терьер ретив, а черношерстный ризеншнауцер резв.

Тренинг ораторского мастерства

12) Инцидент с интендантом, прецедент с претендентом, интрига с интриганом.

13) Рапортовал, да не дорапортовал, дорапортовал, да зарапортовался

14) Работники предприятие приватизировали, приватизировали, да не выприватизировали.

Невербальные средства общения. Жесты

Знаменитый оратор древности Демосфен на вопрос, что нужно для хорошего оратора, ответил: «Жесты, жесты и жесты!»



А. Ф. Кони в «Советах лекторам» пишет:

Жесты оживляют речь, но ими следует пользоваться осторожно. Выразительный жест (поднятая рука, сжатый кулак, резкое и быстрое движение и т. п.) должны соответствовать смыслу и значению данной фразы или отдельного слова (здесь жест действует заодно с тоном, удваивая силу речи). Слишком частые, однообразные, суетливые, резкие движения рук неприятны, приедаются, надоедают и раздражают.

Невербальные средства общения. Жесты

- **Механические** жесты отвлекают внимание слушателя от содержания речи, мешают ее восприятию. Нередко они бывают результатом волнения говорящего, свидетельствуют о его неуверенности в себе.



В зависимости от
назначения
жесты
подразделяются
на

ритмические

эмоциональные

указательные

изобразительные

символические

Ритмические жесты



- связаны с ритмикой речи. Понаблюдайте за выступающими по телевидению, посмотрите, как часто говорящий в такт речи размахивает рукой.
- Ритмические жесты подчеркивают логическое ударение, замедление и ускорение речи, место пауз, т. е. то, что обычно передает интонация.

Эмоциональные жесты

Волнение, радость, восторг, ненависть, огорчение, досада, недоумение, растерянность, замешательство — все это проявляется не только в подборе слов, в интонации, но и в жестах.

Жесты, передающие разнообразные оттенки чувств, называются эмоциональными.



Изобразительные жесты

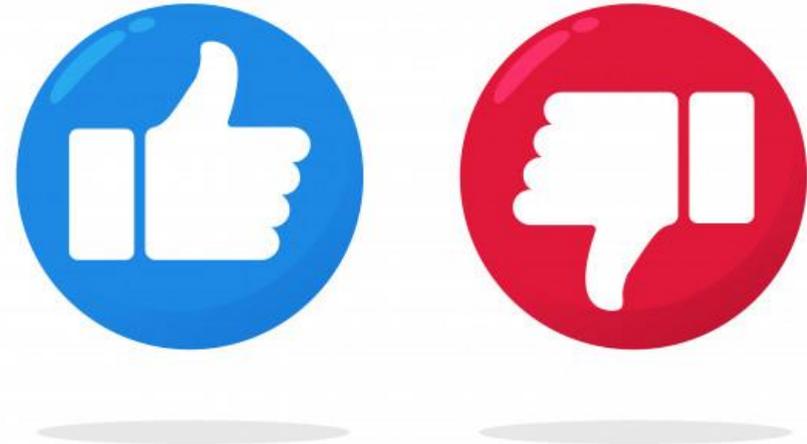


появляются в случаях:

- если не хватает слов, чтобы полностью передать представление;
- если одних слов недостаточно по каким-либо причинам (повышенная эмоциональность говорящего, невладение собой, несобранность, нервозность, неуверенность в том, что адресат все понимает);
- если необходимо усилить впечатление и воздействовать на слушателя дополнительно и наглядно.

Символические жесты

- имеют определенное значение.
- Скрещенные руки указывают на защитную реакцию.
- Руки, заведенные за голову, выражают превосходство.
- Руки в боки — символ непокорности.
- Обхватить руками голову — признак неприятности или беды.



Национальный характер жестов

- Если изобразительный жест связан с конкретными внешними признаками, то жест-символ связан с абстракцией. Его содержание понятно только какому-то народу или определенному коллективу. Это — приветствия, прощания, утверждения, отрицания, призыв к молчанию, предвкушение приятного.



Упражнение: «Реклама»

- Найдите в своих карманах (сумках) любой предмет, который вам нравится.
- 3 минуты для того, чтобы продумать речь, рекламирующую этот предмет.
- Выступите перед группой.



Креативный
подход в
ораторской
речи

**Подготовьте выступление
«Если бы...»**

- ☐ Если бы коровы могли летать?
- ☐ Если бы люди не изобрели колесо?
- ☐ Если бы на Земле не было гравитации?
- ☐ Если бы стены могли говорить?

Рассказывание историй

- Взяв любую историю необходимо рассказать ее ярко, живо, образно и увлекательно. Это может быть история жизни или одного прожитого дня.
- Начало рассказа или истории должно быть интригующим, заинтересовывающим и иметь оттенок напряжения. Во время кульминации рассказа напряжение должно достигнуть пика, а окончание истории должно дать слушателю возможность расслабиться и перевести дыхание.

Дебаты

- Скромность – это вид мании величия.
- Нужно любить свои ошибки.
- Комплексов не существует.
- В жизни нет смысла.