

Тема занятия:

ИСКУССТВО ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ И ВЕДЕНИЯ ДИСКУССИИ

Мельник П.В.,
канд. пед. наук

План занятия

- 1. Публичная дискуссия, спор.**
- 2. Композиция речи.**
- 3. Части речи.**
- 4. Диалектика.**
- 5. Советы.**
- 6. 6 шагов на пути к успешному выступлению**

1. Публичная дискуссия, спор.

*Особым видом речевой коммуникации, в которой реализуются все виды демонстрации, является **спор**.*

СПОРОМ называют доказательство чего-либо, в ходе которого каждая из сторон отстаивает свое понимание обсуждаемого вопроса и опровергает мнение противника.

Дискуссия - лат. discussio (рассмотрение, исследование) спор, направленный на достижение истины и использующий только корректные приемы убеждения.

ЦЕННЫЕ ЧЕРТЫ УЧАСТНИКОВ СПОРА:

- умение найти ошибки в рассуждениях противника;
- способность быстро понять то, что высказано оппонентами;
- быстро вникнуть в их мысли и найти ответы на них;
- не проявлять во время спора депрессии;
- сохранять присутствие духа;
- не обнаруживать усталости;
- не раздражаться, не сердиться;
- не допускать грубости и колкости по отношению к оппоненту.

«Нельзя выходить из себя, даже когда бываешь прав»

1. Публичная дискуссия, спор.

➤ В публичном выступлении, так как оно является элементом ораторической речи, т.е., однократным речевым актом, особенно важно внимание аудитории, поскольку фактически у оратора нет времени ни повторять, ни уточнять.

Завоевание внимания аудитории и есть реализованное ораторское мастерство.

➤ Все предлагаемые правила могут быть рассмотрены только как рекомендательные, возможность применения которых диктуется конкретной коммуникативной ситуацией.

2. Композиция речи.

Композиция речи состоит из восьми форм, расположенных в определенном порядке. Однако их можно компоновать по-разному. В зависимости от того, каково расположение речи, т.е. в зависимости от объема речи и выводов по содержанию.

Эти восемь форм древнегреческие риторики называли частями речи.

Концепция речи складывается как последовательность частей речи в той, или иной конфигурации, когда одна форма сменяется другой, повторяется, комбинируется с другими различным способом. Искусное использование частей речи составляет основу расположения речи.

3. Части речи.

- это крупные риторические аргументы, средства риторического доказывания.

Части речи в классической последовательности:

- Обращение
- Название темы
- Повествование
- Описание
- Доказательство
- Опровержение
- Воззвание
- Заключение

3. Части речи. Обращение

- Это аргумент от личности говорящего. Здесь убеждает сам образ оратора. Но образ оратора действует через обращенную к аудитории речь. Поэтому содержание обращения всегда – так или иначе высказанная просьба прослушать все то, что последует за ним.

Непосредственная задача обращения – расположить аудиторию к оратору.

Поэтому в обращении оратор прямо, а чаще косвенно представляет себя как человека определенного духовного склада и общественного положения, прямо, а чаще косвенно призывает выслушать речь, показывая свою осведомленность в нуждах настроениях и образе мыслей аудитории. Он как бы говорит: «Я вам сейчас нужен».

3. Части речи. Обращение.

- Создает и развивает фактическую функцию речи.
- Оно непосредственно связано с эмоцией любви. Поэтому в обращении важно быть обильным в словах, уметь отозваться о своей аудитории с похвалой, как прямой, так и косвенной, можно прибегать к отступлениям.
- В обращении, кроме исключительных случаев, нельзя быть скучным, сердить публику или показывать пренебрежение к ней.

Иногда можно опустить обращение, если аудитория уже расположена слушать.

3. Части речи. Название или обозначение темы.

- Это важный риторический аргумент.
- Само название темы и ее объяснение составляют смысловой центр аргументации.
- Бывает, что, выслушав только одно название, публика больше не хочет слушать дальше или, наоборот, уже согласна с оратором.
- Аудитория понимает, что тема – центр содержания речи, и уже предполагает все возможные аргументы.

Название темы должно:

- Соответствовать предмету речи
- Быть понятным аудитории
- Быть построено стилистически так, чтобы заинтересовать слушателей.
- Это значит, что из разных по стилю высказываний нужно выбрать яркое и современное, отвечающее вкусам аудитории и описывающее предмет лекции.

3. Части речи. Повествование.

- Здесь предмет лекции развивается в его историческом становлении. История становления предмета (либо как вещи, либо как мысли) обычно проста для восприятия аудитории. **Но всякое повествование заведомо неполно.**
- События, составляющие повествование, избираются так, чтобы подвести слушателя к определенным выводам. Благодаря тому, что повествование удобно для восприятия, аудитория обычно охотно следит за последовательностью и составом событий.

3. Части речи. Повествование.

- **Но** принципиальная невозможность дать полный состав событий делает повествование легко уязвимым для критики.
- Кто-либо из присутствующих в аудитории может вспомнить пропущенные в повествовании события и тем опровергнуть ход и смысловое содержание этой части речи, а то и речи в целом.
- **Поэтому** при повествовании выбор событий необходимо хорошо обосновать, а не просто опустить невыгодные для говорящего эпизоды. В повествование входит также рассмотрение предмета лекции как части более широкой проблемы.

3. Части речи. Описание.

- В нем дается систематическая картина предмета, т.е. предмет рассматривается и по частям в их соотношении, и в целом.

Это всегда системный анализ предмета.

- В описание обычно вводятся примеры, содержащие мысленный эксперимент. В этом случае описание непосредственно предшествует доказательству.

3. Части речи. Доказательство.

- Эта часть речи содержит логическое доказывание, в котором, с одной стороны, есть предмет доказывания, с другой стороны – форма доказывания.
- В доказательстве применяются примеры, энтимемы, силлогизмы. Существуют и другие формы доказывания, несловесные – например, вещественные доказательства.
- Избрание формы доказательства зависит от характера аудитории и от направления доказывания, а также от убеждений и от настроений слушателей.

Аргументы

«Аргументы не перечисляются, а взвешиваются», - говорили в древности.

- Действительно, важно не количество доказательств, а их весомость, уместность.
- Сразу же нужно отводить в сторону доводы, не относящиеся к сути дела.

3. Части речи. Доказательство.

Доказательство –центральная часть речи:

- Без этого аргумента нельзя выступить.
- Поскольку речь может занимать разный объем, то по конкретным условиям речи доказательство может быть опущено.
- Однако опущение доказательства не означает его отсутствия.
- Оратор должен держать в уме доказательство и предварительно хорошо проработать его.

3. Части речи. Опровержение.

в риторической теории частей речи представляет собой доказательство от противного. Выдвигаются возможные возражения против доказательства и затем они опровергаются. Этим укрепляется доказательство – путем всестороннего обсуждения темы.

3. Части речи. Опровержение.

- В конкретной ораторской практике опровержение может стать не только абстрактным, но и реальным.
- Это бывает тогда, когда лектор получает вопросы и возражения, начинающие спор. Тогда опровержение строится в зависимости от характера аудитории, может вестись как диалектика, полемика или эристика.

3. Части речи. Воззвание.

- Это обращение к сердцам слушателей и к их эмоциям.

3. Части речи. Заключение.

- в нем обычно подводится итог лекции и даются перспективы на будущее.

4. Диалектика

- Под **диалектикой** в данном (античном) смысле слова понимается логическое доказывание с употреблением примеров и антимем, а не одних силлогизмов. В диалектике говорящий и слушающие совместно ищут истину.
- В ораторике, т.е. судебной, совещательной и показательной речи, всегда преследуют интерес, а не ищут истину. Поскольку интересы различны, у спорящих сторон возникает полемика или спор.
- Диалектические отношения к предмету специально оговариваются. Это делается обращением к аудитории, в котором необходимо призвать ее отнестись к предмету диалектически, т.е. совместно начать искать истину, а не просто утверждать самого себя.

5. Советы.

Как советовал Плутарх, говорить надо «или как можно короче, или как можно приятнее».

- Можно начинать и с цели выступления, с напоминания известного факта, с незнакомых статистических данных. Но всякий раз ищите приемы возбуждения интереса, которые, конечно, в каждом случае будут разными.
- Сначала желательно поляризовать внимание аудитории, вызвать интерес, создать эмоциональный фон, а затем можно развивать главную мысль речи.
- Дайте слушающим вас возможность охватить основную мысль уже во вступлении. Это достигается четкой формулировкой тезиса, мудрым афоризмом, цитатой авторитетного лица или документа. Цель речи тоже должна быть всем понятна, тогда люди начинают следить за развитием мысли и тем, как вы ее докладываете.

5. Советы.

- **Непоследовательность** — типичный порок нелогичного мышления, когда оратор, докладчик, автор или участник спора высказывает какое-либо положение, а затем тут же отрицает его.
- **Непоследовательность** всегда является нарушением требований формально-логического закона противоречия. Непоследовательность — это и такое положение, когда из посылок не делают того вывода, который из них неизбежно следует.

5. Советы.

- Обязательно **включайте** в свои рассуждения **ДОВОДЫ сомневающихся (оппонентов)** в выгодном для своего рассуждения ракурсе.

Для этого определите заранее слабые стороны аргументации соперников. Возможно, вам удастся посеять предубеждение к выступлению противника, если вы уверены, что полемики не избежать.

5. Советы.

Если вы предполагаете явное противодействие со стороны незаинтересованных лиц, дайте фундаментальное обоснование своих взглядов, ошеломите слушателей оригинальным теоретическим доказательством, удивите логичностью обоснования.

- Избегайте давать собственные оценки, использовать превосходные степени сравнения, частые ссылки на авторитеты. Это обижает собеседников.
- **Ведите мысль по трем ступенькам:** вначале дайте определение понятию (дефиниция), далее сравните предмет с чем либо известным (идентификация), а после приведите аргументы. Этим вы обеспечите доступность вашей аргументации и логичность изложения.

5. Советы.

Общие места — результаты познавательной деятельности человечества. Они развиваются вместе с развитием знания и речи.

Поэтому общие места бывают основные, не зависящие от вида словесности, и дополнительные, принятые только в ее определенном виде.

- Основные общие места возникают прежде всего в фольклоре. Фольклор является всеобщим знанием, он содержит исходную систему знания, от которой отправляются все другие знания в последующем развитии общественной мысли. Эти общие места сформулированы в самом кратком фольклорном жанре — пословицах и поговорках.

6 шагов на пути к успешному выступлению.



6.1 О чем, зачем и что говорить?

1.1 Определение **темы** выступления (близкая, понятная, актуальная, интересная, нужная аудитории и Вам, касается лично каждого).

1.2 Определение **цели** выступления (что в итоге хотите получить от аудитории, какой результат. Точно, конкретно, максимально подробно, честно).

1.3 Определение **структуры** выступления. Вступление - 20% времени (Приветствие, прелюдия, зачин, притча, интересный факт (интересное число), история, правила, вопрос/чередa вопросов, случай по дороге, самопрезентация) Основная часть - 60 % времени (Главное сообщение, факты, цифры, шутки/анекдоты, примеры, интерактив, упражнения; ключевое сообщение и кульминация) Заключение - 20% времени (выводы, акценты, афоризм, притча). Главное - связь с вступлением!

1.4 **Паузы** (негромкие), **акценты, основные моменты**

1.5 **Тайминг** (не затягивать)

1.6 **Режиссура и репетиция**

6.2 Кому говорить?

2.1 **Знакомство с аудиторией** (кто они, чем занимаются, пол, возраст, профессия/род деятельности, интересы, вероисповедание, политически взгляды); их мотивы (зачем сюда пришли); знают ли тему Вашего выступления; узнать любые факты о них. ВАЖНО!!!
Достоверность+проверка=результат.

2.2 **Установить контакт** (установить контакт с 1 человеком, затем с другим, с третьим, затем уже держать в поле зрения всех).

2.3 Держать под контролем **группы риска** (галерка, фланги)

2.4 **Поддержание внимания/интереса/динамики** (интерактив, упражнения, шутки и т.д.)

2.5 **Реакция** (следить, быть внимательным)

2.6 Учитесь отвечать на **каверзные вопросы**

6.3 Где говорить?

3.1 **Обозначьте требования к месту!** (размер помещения, освещение, количество стульев, столов/наличие технических средств, флипчарт, маркеры и т.д.). Главное – использовать все в соответствии с целью.

3.2 **Заранее ознакомьтесь с местом** (как добраться, все ли соответствует требованиям)

3.3 Попросите все подготовить, **заранее проверьте.**

3.4 Помните, по этикету оратору в аудиторию стоит **зайти либо за пару минут до выступления,** либо немного опоздать.

3.5 Что делать, если Вы пришли заранее и Вам некуда деться? – **привлечь аудиторию к участию в подготовке**

3.6 **Используйте подручные средства**

6.4 Кто и как говорит: личность оратора.

- 4.1 **Владение словом** (правильно речи, грамотность, красота)
- 4.2 **Голос, тембр, дикция** (изменяют в зависимости от ситуации).
Главное: должны помогать усвоить материал.
- 4.3 **Поза** (свободная, уверенная)
- 4.4 **Жесты, мимика** (должны помогать/делать акценты)
- 4.5 **Движение** (можно, но осторожно)
- 4.6 **Внешний вид** (зависит от Вашего собственного стиля, типа выступления, места и аудитории)
- 4.7 **Эмоции** (должны быть, должны соответствовать цели, месту и аудитории)
- 4.8 **Сила улыбки (харизма, обаяние)**
- 4.9 **Уверенность**
- 4.10 **Память**

6.5 Табу в выступлении.

5.1 **Не читать по бумажке и/или со слайда** (разрешается только в особых случаях, когда важно сказать точные данные)

5.2 **Средства визуализации** - только тогда, когда они нужны

5.3 Грамотная работа с **фактами, цифрами**

5.4 **Не используйте все и сразу!**

5.5 Не стремитесь сделать все в точности так, как запланировали

5.6 **Не держите руки в карманах, не поворачивайтесь спиной к аудитории, не бубните и не кричите!**

6.6 Опыт. Роль опыта.

6.1 Новичкам везет - это не совсем так...

6.2 **Нет предела совершенству** или учиться, учиться, учиться...

6.3 - Ты умеешь играть на скрипке? - Не знаю, не пробовал!

6.4 Отрицательный результат - тоже результат

6.5 **Обязательно проводите работу над ошибками.**

6.6 Я->Аудитория->Сообщение – контроль трех составляющих выступления

6.7 Учитесь работать с микрофоном

6.8 Подготовьте заранее вопросы и примерные ответы на них