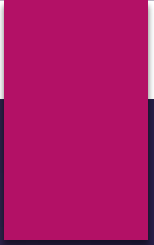


Риторика

ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО



Найбільша розкіш – радість
людського спілкування

(Антуан де Сент Екзюпері)

Говори лише тоді, коли ти спокійний

(Китайська приказка)



РАДИСЛАВ ГАНДАПАС

<https://www.youtube.com/user/RadislavGandapas>



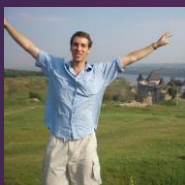
НИКИТА НЕПРЯХИН

<https://www.youtube.com/user/nepryakhin>



ОЛЕГ БОЛСУНОВ

<https://www.youtube.com/user/Bolsunov>



РОМАН КУШНИР

<https://www.youtube.com/user/tviidrug>



ШКОЛА РОЗВИТКУ SPE

<https://www.youtube.com/channel/UCb4AyUGwZp3ywnNIBeIeID2A>





Septim artes liberalis

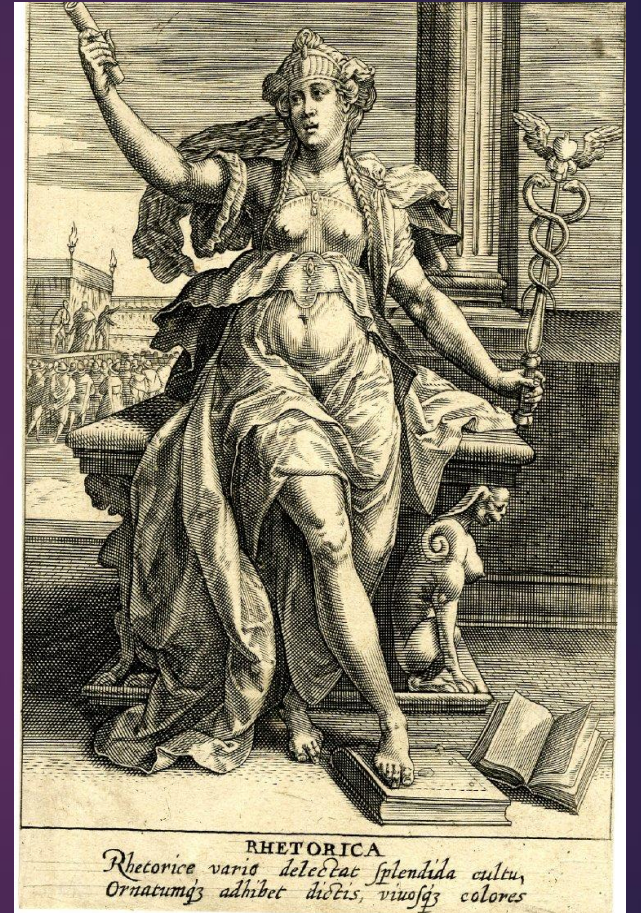
trivium

граматика
діалектика
риторика

quadrivium

арифметика
геометрія
астрономія
музика

Κηρύκειον Caduceus



Античний риторичний канон. Цицерон



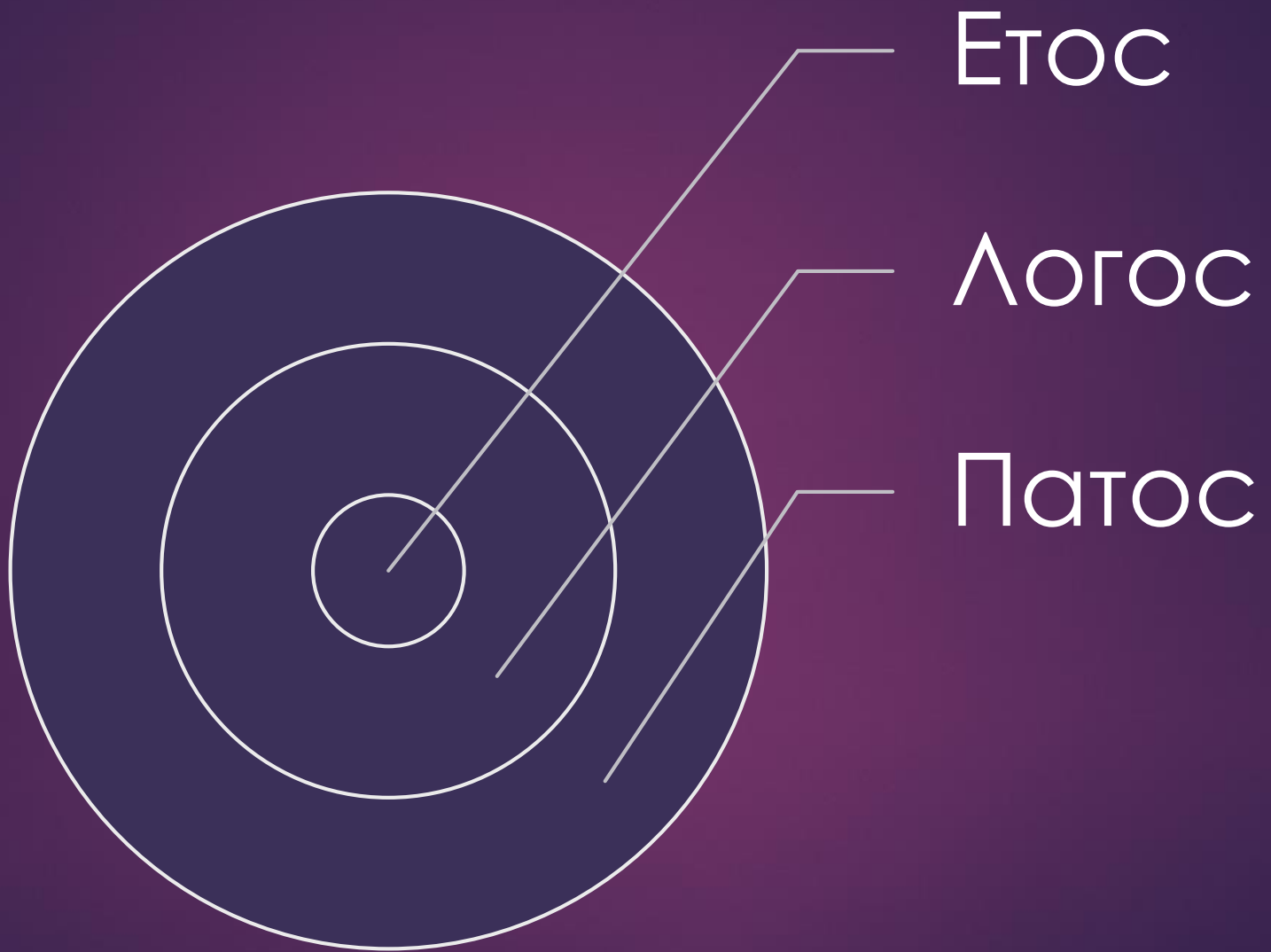
ВЧИТИ



Спонука́ти



Розважа́ти



ΕΤΟΣ

ΛΟΓΟΣ

ΠΑΤΟΣ

Античний риторичний канон. Квінтіліан





Риторика

Ораторське
мистецтво

Риторика

теорія красномовства, наука про
ораторське мистецтво

способи переконання, ефективні форми
впливу на аудиторію з урахуванням її
особливостей





Навіщо вчитися
виступати публічно?



Як перестати хвилюватися?
Що дозволяє повірити у себе?
Навіщо взагалі вчитися
виступати перед аудиторією?



Голос як інструмент роботи оратора.
Слова оратора.



Підготовка до виступу.
Структура виступу.
Освоювання території.
Інструменти досягнення мети.



Робота із простором.
Техніки ораторського виступу.
Техніки привертання та
утримання уваги.



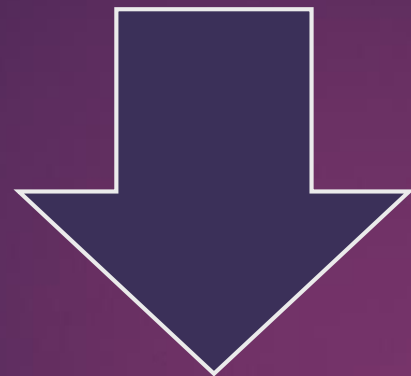
Встановлення та підтримання
зорового контакту з аудиторією.
Пози, жестикуляції та рухи
оратора.



Реакція на запитання.
Реакція на «психологічне каміння».



Як позбутися страху публічних виступів?



Страх
публічних
виступів



Страх
смерті

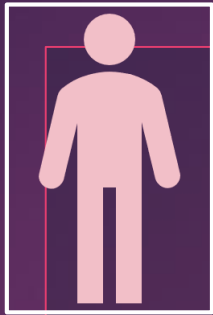


Фактори,
що можуть
викликати
нервову
напругу,
хвилювання
перед ПВ

Суб'єктивна значущість виступу.
Надмірні очікування... від себе

Суб'єктивний час промовця не
співпадає з реальним часом

Присутність у залі значущих для нас
людей



Тіло



Уява



Досвід



Переконцентрація на:



тіло



інших людей



дихання



зорові подразники



мету



слухові подразники



Що вважати
вдалим виступом



Хто
Що



Що роблять
Що зроблять



Який
Яка
Які

ХТО

Де працюють?

Скільки років?

Яка освіта?

ЩО

Чому вони тут?

Які у них очікування?

Що вони сподіваються почути?

ЩО

```
graph LR; A[ЩО] --- B[Що вони зроблять?]; A --- C[Що вони мають зробити?]; A --- D[Що ви хотіли, аби вони зробили?];
```

Що вони
зроблять?

Що вони
мають
зробити?

Що ви хотіли,
аби вони
зробили?

ЯКІ

Який аргумент
найпереконливі
ший?

Які прийоми та
засоби
прийнятні?

Які ідеї та факти
неприпустимі?

ОДНОРІДНІ



- гомогенна
- складена із «однакових» людей
- найзручніша для мовця

РІЗНОРІДНІ



- гетерогенна
- орієнтація на «слабких» слухачів
- складні проблеми мають провокувати питання від «сильних» слухачів
- на обговорення доцільно виносити лише одне питання



НЕВЕЛИКО

- критично налаштована
- безпосереднє контактування
- не варто вимагати від слухачів пересідати на перші ряди
- невимушена бесіда
- ґрунтовна аргументація
- поміркована емоційність
- ставити питання, запрошувати до розмірковувань та дискутування



ВЕЛИКО

- піднесений настрій. Не критична
- реакція інтенсивна та емоційна
- Доцільно аби мовця було гарно видно
- говорити коротко, емоційно, просто
- нетерпима і швидко втомлюється
- аргументація не надмірна
- індуктивна форма викладу

ДОБРЕ ПІДГОТОВЛЕНА



- увага на новому
- швидке мовлення. Логічне переконання
- мінімум емоційності
- максимальна діалогічність
- не уникати спірних питань, давати їм свою оцінку
- не зловживати цитатами, «експертними» думками

ПІДГОТОВЛЕНА



- більш емоційний виступ
- абстрактні роздуми неефективні
- більше конкретики
- приклади «із життя»
- риторичні питання бажані

МАЛОПІДГОТОВЛЕНА



- повільне мовлення у формі «питання-відповідь»
- максимальна емоційність
- протиставлення. Значна кількість прикладів «із життя»
- аргументація до користі, повтори
- посилання на «авторитети», відомі історичні факти, анекдоти

ПОЗИТИВНО НАЛАШТОВАНА



- добре реагує на однобічну аргументацію
- проблемне питання, теза мають бути сформульовані конкретно і на початку
- аргументація від простого до складного
- висновування самостійні

байдужа



- утримка уваги. Підвищена емоційність виступу
- звертання до аудиторії та до конкретних персон
- аргументація до користі
- говорити коротко фактами «із життя»
- сформулювати усі «за» та «проти», а вже потому – запропонувати власний варіант

НЕГАТИВНО НАЛАШТОВАНА



- не треба прагнути зацікавити усіх
- переконати декількох
- починати із беззаперечного
- не переконати, а поінформувати
- аргументація від складного до простого
- проблемні питання, тезу проголошувати в кінці промови як висновок





КОМПОЗИЦІЯ



20%

Вступна
частина



Цікавий факт



Питання



Жарт



Переживання



Самопрезентація



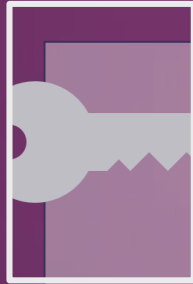
Комплімент

60%

Основна
частина



Проблеми



Варіанти їх
вирішення



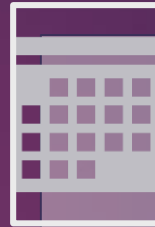
Наслідки

20%

Заклучна
частина



Основна
думка



Плани



Рекомендації



Висновки



Перспективи



Комплімент



Говорити не думаючи – те саме,
що стріляти, не прицілюючись

(Мігель де Сервантес)