ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА

**Устная коммуникация. Публичное выступление.**

**Цель: овладеть навыками практического использования различных видов устной речи, добиться максимального эффекта в конкретной коммуникативной ситуации, овладеть навыками эффективного устного речевого воздействия с учетом типа выступления в конкретной ситуации общения**

# **Теоретическая часть**

Познакомьтесь с характеристиками разных видов ораторской речи в зависимости от общей целевой установки, данными П. Сопером в книге «Основы искусства речи». «Общая цель может заключаться в том, чтобы развлечь, информировать, воодушевить, убедить, призвать к действию… Но оратор должен ясно представлять себе, какая же из общих установок является преобладающей, и в соответствии с этим строить свою речь».

**1. Развлекательная речь**

Такая речь не содержит иной цели, кроме заключающейся в ней самой. Она сама по себе должна развлечь и потешить слушателя. Можно было бы сказать, что ее цель просто поддержать внимание и интерес слушателя, но здесь имеется в виду занимательность — интерес как самоцель. Ее часто слышишь на банкете и в иной обстановке, где люди встречаются, чтобы в приятном общении провести время.

**2. Информационная речь**

Задача информационной речи не только побудить любознательность, но и дать новое представление о Предмете. Она может быть повествованием, описанием, объяснением. Повествование *—* это движение; описание расчленяет предмет, показывает его частности, придает им наглядный вид, как на картине; объяснение показывает, каков предмет в действии и каково его устройство. Во всех информационных речах преобладает какая-либо одна из этих характерных черт

*Информационная речь должна отвечать следующим требованиям:*

а) В ней не должно быть ничего спорного.

б) Она должна вызывать пытливость.

в) Она должна удовлетворять запросы слушателей

г) Сообщение должно быть актуально.

### Памятка выступающему

«Информационная речь с первого до последнего слова — продукт обдуманного плана. Иначе она не будет ни интересна, ни ясна. Достичь того и другого можно, если она построена с учетом интересов слушателя, на целесообразном сочетании элементов нового и старого, конкретна в частностях и в целом, если она поддерживает ощущение поступательного движения, использует моменты конфликтно-драматического порядка, создает в аудитории все нарастающее ожидание, завершаемое развязкой.

Вступление следует подобрать и проработать так, чтобы оно вызвало внимание, приподняло интерес, пояснило намерения оратора. Главная часть речи должна быть развита в соответствии с определенным планом и с учетом тематического задания, состава аудитории и обстановки.

В заключении еще раз поясняется поставленная цель, поднимается на высшую ступень интерес слушателей, подчеркивается смысл речи и делается все возможное, чтобы создать у аудитории надлежащее настроение» (П. Сопер).

**3. Воодушевляющая речь**

Агитационные речи в общем можно разбить на ни группы: речи с целью воодушевить, речи с целью убедить и речи с целью вызвать активную реакцию. Нa деле эти три вида общих целевых установок нередко перекрывают частично друг друга. Большинство речей с целью убедить вызывают действенные порывы, как и речи, склоняющие к действию. Сплошь и рядом бывает трудно сказать, где кончается ясное постижение вопроса и возникают изменившееся убеждение и потребность действия.

Тем не менее, многие речи лучше всего определить как речи с целью внести ясность в вопрос, подчеркнуть его значение и воодушевить слушателя, так как их главная цель не в том, чтобы представить новые данные, переубедить или вызвать действие. Большинство речей на политических или спортивных собраниях и выступлений с приветствиями, с оценкой заслуг и в ознаменование событий и явлений, а также беседы по вопросу о значении моральных и общественных ценностей, проповеди, по сути, представляют собой воодушевляющие речи.

**4. Убеждающая речь**

Убедить *—* значит логическими доводами доказать или опровергнуть какое-либо положение. Это чисто логическая задача. На практике эти речи рассматривают как агитационные, в которых любыми методами - логическими или иными — оратор убеждает соглашаться с ним в спорном вопросе. Но хотя такая речь стремится определить образ мышления и поведения, она не представляет собой призыва к непосредственному действию.

**5. Речь, призывающая к действию/агитационная речь**

Слушателя призвали к действию: к новому, к продолжению или прекращению прежнего. Следовательно, его убедили. Призыв к действию бывает *прямым* и *косвенным;* действие может наступить когда-нибудь или немедленно. Но имеются в виду действия самих слушателей, а не отсутствующих.

Агитационной речи свойственны отличительные черты других речей: она должна содержать необходимые *фактические данные, пробуждать психическую восприимчивость, приводить к согласию.* Сверх того ей присущ неотъемлемый и характерный только для нее элемент: она должна *заставить слушателя почувствовать потребность сделать то, о чем ее просит оратор».*

Агитационное выступление ставит целью побудить слушателей к новому действию, продолжению или прекращению осуществляемых ими действий. Оно всегда призывает собравшихся что-то сделать, совершить какой-либо поступок. Призыв может быть прямым или косвенным, а действие может предполагаться немедленно или через некоторое время.

#### Правила подготовки агитационной речи

1. Выступление должно быть эмоциональным

2. Выступление должно быть кратким и образным

3. Необходимо говорить короткими фразами

4. Громкость должна быть выше средней.

5. Выступление должно дать слушателям все необходимые данные для принятия ими немедленного решения.

6. He должно остаться никаких неясностей и недоговоренностей.

7. Аудитория должна быть приведена к согласию.

8. Необходимо учитывать, может ли аудитория совершить рекомендуемое действие (например, люди не имеют средств купить то, что рекомендуется, призыв к голосованию за кого-либо обращен к аудитории, значительная часть, которой еще не имеет права голоса, и т. д.);

9. Выступление должно завершиться прямым призывом к совершению конкретного действия.

Способы аргументации.

1 Нисходящая и восходящая аргументация.

Эти способы аргументации различаются по тому, усиливается или ослабевает аргументация к концу выступления. Нисходящая аргументация заключается в том, что вначале оратор приводит наиболее сильные аргументы, затем - менее сильные, а завершает выступление эмоциональной просьбой, побуждением или выводом. Восходящая аргументация предполагает, что аргументация и накал чувств усиливаются к концу выступления.

Наблюдения показывают, что нисходящая аргументация наиболее эффективна в слабо подготовленной, малозаинтересованной или совсем незаинтересованной аудитории. Необходимо также иметь в виду, что слабые аргументы при нисходящей аргументации выглядят лучше, чем при других способах аргументации. Если слабые аргументы употребляются в качестве дополнения сильных (а не как отдельные аргументы в ряду остальных), то степень их слабости понижается, и наоборот. Восходящая аргументация эффективна в подготовленной, высокозаинтересованной аудитории. Она дает эффeкт, если атмосфера в аудитории спокойная и оратора готовы выслушать; мысль, которую надо обосновать, сложна; проблема для аудитории не является полностью решенной; аудитория сможет сделать самостоятельный вывод

2. Односторонняя и двусторонняя аргументация.

Односторонняя аргументация оратором своей позиции предполагает, что, либо излагаются только аргументы "за", либо излагаются только аргументы "против". При двусторонней аргументации излагая противоположные точки зрения, слушателю дают возможность сопоставить, выбрать одну из нескольких точек зрения.

Односторонняя аргументация:

Эффективна для укрепления сознания людей, уже имеющих взгляды и установки на предлагаемый материал. Хорошо действует на людей малообразованных. Позволяет выработать менее стойкие убеждения. Учит воспринимать готовые мысли.

Двусторонняя аргументация:

Эффективна при контраргументации, при воздействии на сознание людей, негативно относящихся к сообщаемому. Лучше действуетна подготовленную аудиторию. Способствует выработке иммунитета к манипулированию сознанием в дальнейшем, повышает сопротивляемость контрпропаганде. Вырабатывает более стойкие убеждения. Учит анализировать, делать самостоятельные выводы.

**3. Индуктивная и дедуктивная аргументация.**

Индуктивная аргументация основана на построении изложения от фактов к выводу. Приводятся конкретные факты, а в заключение оратор делает из них общий вывод.

Дедуктивная аргументация построена от общего тезиса к подтверждающим его фактам. Дедуктивная аргументация чаще оказывается эффективной в мужской аудитория, в естественно-научной аудитории, у более взрослых слушателей (старше 23 лет). Замечено, что этот вид аргументации дает больший эффект в критически настроенной аудитории: если оратор сразу заявляет о том, что он проповедует или защищает, то это снижает уровень критичности восприятия аудитории. Индуктивная аргументация лучше действует на женщин и детей, молодежь, на дружески настроенную аудиторию, а также менее подготовленную аудиторию.

**4. Опровергающая и поддерживающая аргументация.**

При опровергающей аргументация оратор разрушает реальные или возможные контраргументы реального или "изобретенного" оппонента. При поддерживающей аргументации оратор выдвигает только позитивные аргументы, а контраргументы игнорирует.

Результаты опровергающей аргументации оказываются стабильнее во времени и устойчивее к возможному давлению, которое будет оказываться на слушателей в дальнейшем.

Очень важно при аргументации правильно расположить свои тезисы.

Если аудитория благожелательная, тезис лучше сформулировать сразу во вступлении.

Если отношение аудитории противоречиво или неизвестно, лучше сначала сформулировать *за* и *против,* продемонстрировать свою объективность, а затем уже представить свой тезис как вывод из предыдущего рассуждения и привести некоторые дополнительные аргументы.

Если аудитория настроена негативно, тезис лучше всего предъявлять позже, в заключении, как вывод из всего вашего выступления.

Очень большое значение имеет татке правильная очередность приведения имеющихся у вас аргументов по силе.

Рекомендуется делать это так:

в неблагожелательной аудитории: о О ОО

в нейтрально настроенной аудитории: о О О О

в доброжелательной аудитории О О О о

На эффективность аргументации влияет также и порядок, в котором выступают полемизирующие друг с другом ораторы. Замечено, что если тот или иной оратор выступает перед своим оппонентом, то эффективнее привести сначала свой тезис и доказательства, а затем кратко покритиковать будущего оппонента, посеяв сомнения у аудитории заранее.

Если оратору приходится выступать после своего оппонента, то эффективнее сначала обратиться к анализу его выступления, разобрать его аргументы, а затем уже привнести свои и сделать вывод.

**Манипулятивное воздействие**

Выделяют следующие способы манипулятивных воздействий на подсознание с целью программирования поведения человека (объекта манипуляций):

- Кинестетические способы (самые эффективные): прикосновение к руке, прикосновение к голове, любое поглаживание, похлопывание по плечу, пожатие руки, прикосновение к пальцам рук, наложение кистей на кисти собеседника сверху, взятие кисти собеседника в свои обе кисти и др.

- Эмоциональные способы: повышение эмоции в нужный момент, понижение эмоции, эмоциональные восклицания или жесты.

- Речевые способы: изменение громкости речи (громче, тише); изменение темпа речи (быстрее, медленнее, паузы); изменение интонации (повышение-понижение); сопутствующие звуки (постукивания, пощелкивания пальцами); изменение локализации источника звука (справа, слева, сверху, снизу, спереди, сзади); изменение тембра голоса (императивный, командный, жесткий, мягкий, вкрадчивый, протяжный).

- Визуальные способы: мимикой, расширением глаз, жестикуляцией рук, движениями пальцев рук, изменением положения тела (наклоны, повороты), изменением положения головы (повороты, наклоны, подъемы), характерной последовательностью жестов (пантомимикой).

- Письменные способы. В любой письменный текст можно с помощью техники рассеивания вставить скрытую информацию, при этом нужные слова выделяют: размером шрифта, другим шрифтом, другим цветом, абзацным отступом, новой строчкой и др.

#### Практическая часть

**Тренировочные упражнения**

1. **Ниже даны строки, каждую из которых следует произносить вслух. Когда станет легко, после каждой гласной добавляйте те же три буквы. Пример: (птки, пткэ, птка, птко...) добавляем (пткиптк, пткэптк, пткаптк, пткоптк...)**

1. ПТКИ, ПТКЭ, ПТКА, ПТКО, ПТКУ, ПТКЫ, ПТКЕ, ПТКЯ, ПТКЁ, ПТКЮ  
2. ПКТИ, ПКТЭ, ПКТА, ПКТО, ПКТУ, ПКТЫ, ПКТЕ, ПКТЯ, ПКТЁ, ПКТЮ  
3. ТПКИ, ТПКЭ, ТПКА, ТПКО, ТПКУ, ТПКЫ, ТПКЕ, ТПКЯ, ТПКЁ, ТПКЮ  
4. БДГИ, БДГЭ, БДГА, БДГО, БДГУ, БДГЫ, БДГЕ, БДГЯ, БДГЁ, БДГЮ  
5. БГДИ, БГДЭ, БГДА, БГДО, БГДУ, БГДЫ, БГДЕ, БГДЯ, БГДЁ, БГДЮ  
6. ГБДИ, ГБДЭ, ГБДА, ГБДО, ГБДУ, ГБДЫ, ГБДЕ, ГБДЯ, ГБДЁ, ГБДЮ  
7. МРЛИ, МРЛЭ, МРЛА, МРЛО, МРЛУ, МРЛЫ, МРЛЕ, МРЛЯ, МРЛЁ, МРЛЮ  
8. МЛРИ, МЛРЭ, МЛРА, МЛРО, МЛРУ, МЛРЫ, МЛРЕ, МЛРЯ, МЛРЁ, МЛРЮ  
9. РМЛИ, РМЛЭ, РМЛА, РМЛО, РМЛУ, РМЛЫ, РМЛЕ, РМЛЯ, РМЛЁ, РМЛЮ  
10. РЖЛИ, РЖЛЭ, РЖЛА, РЖЛО, РЖЛУ, РЖЛЫ, РЖЛЕ, РЖЛЯ, РЖЛЁ, РЖЛЮ  
11. РЛЖИ, РЛЖЭ, РЛЖА, РЛЖО, РЛЖУ, РЛЖЫ,РЛЖЕ, РЛЖЯ, РЛЖЁ, РЛЖЮ  
12. ЖРЛИ, ЖРЛЭ, ЖРЛА, ЖРЛО, ЖРЛУ, ЖРЛЫ, ЖРЛЕ, ЖРЛЯ, ЖРЛЁ, ЖРЛЮ  
13. ЛМНИ, ЛМНЭ, ЛМНА, ЛМНО, ЛМНУ, ЛМНЫ, ЛМНЕ, ЛМНЯ, ЛМНЁ, ЛМНЮ  
14. ЛНМИ, ЛНМЭ, ЛНМА, ЛНМО, ЛНМУ, ЛНМЫ, ЛНМЕ, ЛНМЯ, ЛНМЁ, ЛНМЮ  
15. МЛНИ, МЛНЭ, МЛНА, МЛНО, МЛНУ, МЛНЫ, МЛНЕ, МЛНЯ, МЛНЁ, МЛНЮ  
16. ФТЧИ, ФТЧЭ, ФТЧА, ФТЧО, ФТЧУ, ФТЧЫ, ФТЧЕ, ФТЧЯ, ФТЧЁ, ФТЧЮ  
17. ФЧТИ, ФЧТЭ, ФЧТА, ФЧТО, ФЧТУ, ФЧТЫ, ФЧТЕ, ФЧТЯ, ФЧТЁ, ФЧТЮ  
18. ТФЧИ, ТФЧЭ, ТФЧА, ТФЧО, ТФЧУ, ТФЧЫ, ТФЧЕ, ТФЧЯ, ТФЧЁ, ТФЧЮ  
19. ТКПИ, ТКПЭ, ТКПА, ТКПО, ТКПУ, ТКПЫ, ТКПЕ, ТКПЯ, ТКПЁ, ТКПЮ  
20. КПТИ, КПТЭ, КПТА, КПТО, КПТУ, КПТЫ, КПТЕ, КПТЯ, КПТЁ, КПТЮ  
21. КТПИ, КТПЭ, КТПА, КТПО, КТПУ, КТПЫ, КТПЕ, КТПЯ, КТПЁ, КТПЮ  
22. ГДБИ, ГДБЭ, ГДБА, ГДБО, ГДБУ, ГДБЫ, ГДБЕ, ГДБЯ, ГДБЁ, ГДБЮ  
23. ДБГИ, ДБГЭ, ДБГА, ДБГО, ДБГУ, ДБГЫ, ДБГЕ, ДБГЯ, ДБГЁ, ДБГЮ  
24. ДГБИ, ДГБЭ, ДГБА, ДГБО, ДГБУ, ДГБЫ, ДГБЕ, ДГБЯ, ДГБЁ, ДГБЮ  
25. РЛМИ, РЛМЭ, РЛМА, РЛМО, РЛМУ, РЛМЫ, РЛМЕ, РЛМЯ, РЛМЁ, РЛМЮ  
26. ЛМРИ, ЛМРЭ, ЛМРА, ЛМРО, ЛМРУ, ЛМРЫ, ЛМРЕ, ЛМРЯ, ЛМРЁ, ЛМРЮ  
27. ЛРМИ, ЛРМЭ, ЛРМА, ЛРМО, ЛРМУ, ЛРМЫ, ЛРМЕ, ЛРМЯ, ЛРМЁ, ЛРМЮ  
28. ЖЛРИ, ЖЛРЭ, ЖЛРА, ЖЛРО, ЖЛРУ, ЖЛРЫ, ЖЛРЕ, ЖЛРЯ, ЖЛРЁ, ЖЛРЮ  
29. ЛРЖИ, ЛРЖЭ, ЛРЖА, ЛРЖО, ЛРЖУ, ЛРЖЫ, ЛРЖЕ, ЛРЖЯ, ЛРЖЁ, ЛРЖЮ  
30. ЛЖРИ, ЛЖРЭ, ЛЖРА, ЛЖРО, ЛЖРУ, ЛЖРЫ, ЛЖРЕ, ЛЖРЯ, ЛЖРЁ, ЛЖРЮ  
31. МНЛИ, МНЛЭ, МНЛА, МНЛО, МНЛУ, МНЛЫ, МНЛЕ, МНЛЯ, МНЛЁ, МНЛЮ  
32. НЛМИ, НЛМЭ, НЛМА, НЛМО, НЛМУ, НЛМЫ, НЛМЕ, НЛМЯ, НЛМЁ, НЛМЮ  
33. НМЛИ, НМЛЭ, НМЛА, НМЛО, НМЛУ, НМЛЫ, НМЛЕ, НМЛЯ, НМЛЁ, НМЛЮ  
34. ТЧФИ, ТЧФЭ, ТЧФА, ТЧФО, ТЧФУ, ТЧФЫ, ТЧФЕ, ТЧФЯ, ТЧФЁ, ТЧФЮ  
35. ЧФТИ, ЧФТЭ, ЧФТА, ЧФТО, ЧФТУ, ЧФТЫ, ЧФТЕ, ЧФТЯ, ЧФТЁ, ЧФТЮ  
36. ЧТФИ, ЧТФЭ, ЧТФА, ЧТФО, ЧТФУ, ЧТФЫ, ЧТФЕ, ЧТФЯ, ЧТФЁ, ЧТФЮ

**Если вы думаете, что этим упражнением над Вами издеваются – Вы думаете правильно. Но если Вы думаете, что только в этом и заключается смысл этого упражнения – Вы заблуждаетесь. Оно по-настоящему очень эффективно.**

1. **Тренировка артикуляции сложных звукосочетаний. Каждое сочетание при подготовке к заданию произносите по несколько раз. При окончательном произнесении достаточно одного раза.**

**ТАДИТА - ТАДИТЯ  
ТАДИТО - ТАДИТЁ  
ТАДИТУ - ТАДИТЮ  
ТАДИТЭ - ТАДИТЕ  
ТАДИТЫ - ТАДИТИ  
ДАТИДА - ДАТИДЯ  
ДАТИДО - ДАТИДЁ  
ДАТИДУ - ДАТИДЮ  
ДАТИДЭ - ДАТИДЕ  
ДАТИДЫ - ДАТИДИ**

**ТЫТА, ТЫТЯ, ТЫТО, ТЫТЁ, ТЫТУ, ТЫТЮ, ТЫТЭ, ТЫТЕ, ТЫТЫ, ТЫТИ**

**РЛА, РЛЯ, РЛО, РЛЁ, РЛУ, РЛЮ, РЛЭ, РЛЕ, РЛИ, РЛЫ**

**МФА, МФЯ, МФО, МФЁ, МФУ, МФЮ, МФЭ, МФЕ, МФЫ, МФИ**

**ЛБЛБАЛЬ, БТТТБАБ, ВЗВА, ВЗРА, ФСТРА, ФСТКА, ФКСТА**

**Базовые упражнения**

1. **Читайте скороговорки медленно, выговаривая каждый звук максимально чётко. Не забывайте обращать внимание на конечные слоги слов – они должны звучать полностью, не «проглатываться».**

**Скороговорки на отработку звуков б, п, в, ф, г, к, д, т, х:**

Выборка по уборщицам на роллс-ройсах нерепрезентативна. Верзила Вавила весело ворочал вилы. Все бобры для своих бобрят добры. Гурбангулы Бердымухамедов украл у Танирбергена Бердонгарова кораллы. Пакет под попкорн. На меду медовик, а мне не до медовика. В Каннах львы только ленивым венки не вили. Кокосовары варят в скорококосоварках кокосовый сок. Сиреневенькая зубовыковыривательница. Повадился дебил бодибилдингом заниматься. Фараонов фаворит на сапфир сменил нефрит. Рододендроны из дендрария даны родителями. К Габсбургам из Страсбурга. Скреативлен креатив не по-креативному, нужно перекреативить!

Брит Клим брат, брит Глеб брат, брат Игнат бородат. Хвалю халву. Интервьюер интервента интервьюировал. Скороговорун скороговорил скоровыговаривал, что всех скороговорок не перескороговоришь не перескоровыговариваешь, но, заскороговорившись, выскороговорил, что все скороговорки перескороговоришь, да не перескоровыговариваешь.

**Скороговорки на отработку звуков р, л, м, н:**

У нас на дворе-подворье погода размокропогодилась. Два дровосека, два дровокола, два дроворуба говорили про Ларьку, про Варьку, про Марину-жену. Клара-краля кралась с крокодилом к Ларе. Говорил командир про полковника и про полковницу, про подполковника и про подполковницу, про поручика и про поручицу, про подпоручика и про подпоручицу, про прапорщика и про прапорщицу, а про подпрапорщицу промолчал. Курфюрст скомпрометировал ландскнехта. Рапортовал да недорапортовал, дорапортовывал да зарапортовался. Съел молодец тридцать три пирога с пирогом, да все с творогом. Всех скороговорок не перескороговоришь, не перевыскороговоришь. Протокол про протокол протоколом запротоколировали. Король – орёл. Курьера курьер обгоняет в карьер. Маланья-болтунья молоко болтала, выбалтывала, да не выболтала. Мы ели, ели ершей у ели, их еле-еле у ели доели. Во мраке раки шумят в драке. Орёл на горе, перо на орле. Гора под орлом, орёл под пером. На горе Арарат рвала Варвара виноград. Вахмистр с вахмистршей, ротмистр с ротмистршей. А мне не до недомогания. Это колониализм? - Нет, это не колониализм! - Это неоколониализм? - Нет, это не неоколониализм! О любви не меня ли Вы мило молили, и в туманы лимана манили меня? Дыбра - это животное в дебрях тундры, вроде бобра и выдры, враг кобры и пудры; бодро тыбрит ядра кедра и дробит добро в недрах.

**Скороговорки на отработку звуков с, з, ш, ж, ч, щ, ц:**

Высшие эшелоны подшофе шествовали к подшефным по шоссе. Не хочет косой косить косой, говорит, коса коса. Свиристель свиристит свирелью. Шли сорок мышей, нашли сорок грошей, две мыши поплоше нашли по два гроша; шестнадцать шли мышей и шесть нашли грошей, а мыши, что поплоше, шумливо шарят гроши. Четверть четверика гороха без червоточинки. Инцидент с интендантом. Прецедент с претендентом. У ежа ежата, у ужа ужата. Жутко жуку жить на суку. Два щенка щека к щеке щиплют щётку в уголке. Тщетно тщится щука ущемить леща. Жужжит жужелица, жужжит, да не кружится. Течет речка, печет печка. Яшма в замше замшела. Цапля чахла, цапля сохла, цапля сдохла.

1. **Правила упражнения таковы: когда Вы говорите, Вы должны смотреть вверх, когда же смотрите вниз, чтобы сделать вдох и прочитать, Вам нужно молчать.**

**Задача: добиться чтения текста «на одном дыхании». Паузы на дыхание и чтение покажутся чересчур длинными, если Вы не замедлите свою речь, чтобы уравновесить их. Логично брать паузы во время чтения таким образом, чтобы они подходили к скорости Вашей речи – вскоре Вы обнаружите, что темп вашего выступления естественным образом замедлился. При ровной скорости речи паузы на чтение будут казаться просто непринужденными паузами для дыхания в Вашем постоянном потоке слов.**

Встала из мрака младая с перстами пурпурными Эос;

Ложе покинул тогда и возлюбленный сын Одиссеев;

Платье надев, изощренный свой меч на плечо он повесил;

После, подошвы красивые к светлым ногам привязавши,

Вышел из спальни, лицом лучезарному богу подобный.

Звонкоголосых глашатаев царских созвав, повелел он

Кликнуть им клич, чтоб на площадь собрать густовласых ахеян;

Кликнули те; собралися на площадь другие; когда же

Все собралися они и собрание сделалось полным,

С медным в руке он копьем перед сонмом народным явился –

Был не один, две лихие за ним прибежали собаки.

Образ его несказанной красой озарила Афина,

Так что дивилися люди, его подходящего видя.

Старцы пред ним раздалися, и сел он на месте отцовом.

1. **Подготовьте двух-трехминутную речь на любую из вышеуказанных тем (объём – 1-1,5 страницы). Выбор типа речи за вами.**

* Как я отделался от дурной привычки
* Методы тренировки собаки/кошки/леопарда и т.п.
* Как работает мой ноутбук
* Мое любимое занятие/ Мое нелюбимое занятие
* Мой друг/недруг
* Великий человек с моей точки зрения
* Самые трудные минуты в моей жизни
* Фильм, который надо посмотреть/Книга, которую я посоветую прочесть
* Милосердные люди еще нужны
* Чем успешный человек отличается от неуспешного?

1. **Игра « С одной стороны, с другой стороны». Вам предлагаются утверждения, на которые Вы должны ответить, частично соглашаясь и частично возражая против данного тезиса, приводя по 2 (минимум) аргумента «за» и «против».**

Хорошо, когда у родителей есть машина.

Хорошо, когда у родителей есть дача.

Хорошо, когда мама не работает.

Хорошо, когда у тебя много друзей.

Хорошо, когда у вас есть телефон.

Хорошо, когда у тебя есть младший брат (сестра).

1. **Подготовьте двух-трехминутное убеждающее выступление на тему «Документы необходимы и обществу, и каждому человеку» (объём – 1 страница). Используйте любые приемы усиления убедительности выступления:**

* подача факта как нового
* подача факта как не сразу осознанного самим оратором
* подача факта как установленного в результате проведенных экспериментов
* подача факта как установленного психологами
* подача факта как установленного иностранными специалистами
* упоминание о том, что факт установлен профессором или академиком
* упоминание фамилий ученых, установивших этот факт
* ссылка на то, что о важности рекламы знали великие люди прошлого

1. **Подготовьте двух-трехминутное убеждающее выступление (объём – 1 страница) на любую из тем:**

* Компьютеризация общества неизбежна, она благо./ Компьютеризация общества неизбежна, но она зло.
* Можно ли убедить дурака?
* Есть ли в мире справедливость?
* Что в мире перевесит к 2030 году – добро или зло?
* Выгодно ли быть хорошим человеком?
* Образ жизни - адреналин /Образ жизни - ровное спокойствие.
* Домашние задания в вузе должны быть запрещены./ Нездоровая пища в России должна быть запрещена.
* Рэп приносит больше вреда, чем пользы./ Рэп приносит больше пользы, чем вреда.

1. **Подготовьте информационную речь (2-3 мин.) на одну из тем (объём –1-1,5 страницы). Обоснуйте актуальность выбранной темы. Используйте во вступлении приемы привлечения внимания аудитории. Учтите, что ваша аудитория - одногруппники.**

Новые формы отдыха молодёжи

Новости науки и техники

Новости спортивной жизни города

Системы ЭВМ для «чайников»

Я расскажу Вам о…(гейм-дизайне /пауэрлифтинге /копирайтинге /троллинге /геокешинге /беллидансе /карвинге /паркуре /блоггинге/дейтинге/капоэйре/каучсёрфинге и т.п.).

1. **Подготовьте агитационное выступление, заканчивающееся призывом "Ешьте шоколад!', "Пейте пепси-колу!" (на выбор). Приведите не менее пяти аргументов, почему это надо делать. Можно использовать слова и выражения: вкусно, полезно, освежает, утоляет жажду, красивая упаковка, любят все, можно купить везде, стоит недорого, можно сдать бутылку. Добавьте свои аргументы, произнесите это агитационное выступление перед однокурсниками. При желании используйте собственные способы презентации предлагаемого продукта.**
2. **Подготовьте агитационную речь (убеждающую или призывающую к действию) на 2 минуты. Определите аудиторию, для которой предназначена ваша речь (профессорско-преподавательская, родители, сверстники, маленькие дети, бизнесмены, горожане, чиновники и т.д.). Попросите одногруппников «подыграть» Вам в процессе коммуникации. Продумайте систему логических и психологических доводов.**

Посмотрите этот фильм!/ Прочтите книгу!

Эта вещь должна быть в каждом доме!/ Никогда это не покупайте!

Нужно подавать нищим.

Говорите правильно – это красиво.

Заведите собаку!

Мечтайте!

Изучайте английский язык (арчинский язык/язык линкос/**язык на'ви**/ **язык** токи пона/ **язык** квенья)!

Ходите к зубному врачу, пока зубы еще не болят!

Имейте цель в жизни и идите к ней!

Вампиры могут заболеть СПИДом!

1. **Подготовьте короткое воодушевляющее выступление, предназначенное для команды КВН вашего факультета, которая вышла играть в финал. Вы можете использовать следующие слова и выражения: игра очень важна, волноваться, подготовиться, обыграли сильную команду, не раз побеждали, все будут болеть за, все придут, нельзя подвести, такие игроки как…не могут сыграть плохо.**
2. **Подготовьте убеждающее выступление на тему "Студенту нужно на карманные расходы ... рублей в месяц". Обоснуйте свой тезис аргументами - прежде всего, цифровыми данными (что сколько стоит, что надо покупать). Учтите, что Ваше выступление будет адресовано родителям. Используйте следующие приемы:**

• Обращайтесь к жизненно важным фактам

• Старайтесь показать реальную пользу для слушателей от вашей информации.

• Используйте опровергающее обсуждение возражений, т.е. такое, при котором оратор разрушает реальные или возможные контраргументы реального или изобретенного оппонента.

• Используйте наглядные примеры.

• Используйте юмор.

1. **Игра "Приведи аргумент". Вам надо привести несколько аргументов (2 минимум) в поддержку высказываний.**

-Студенты не должны подрабатывать в свободное от учебы время.

-Студенты должны подрабатывать в свободное от учебы время.

-Вежливость помогает жить.

-Красиво одеваться может каждый.

-Казаться умным несложно.

1. **Подготовьте юмористическое агитационное выступление, адресованное однокурсникам. Призовите их делать что-нибудь смешное или нелепое, но аргументируйте, почему это нужно (например, чистить зубы пастой «Комет»/средством для мытья посуды «Фейри»).**

##### **Контрольные вопросы**

1. Какие типы речи Вы знаете? Расскажите об их особенностях.
2. Перечислите основные приемы эффективной аргументации. Поясните их.
3. Назовите способы аргументации и объясните, в чем заключается каждый из них.
4. Что Вы знаете о манипуляциях в коммуникации?

**Список источников**

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - М.: ЧеРо, МГУ, 1997.
2. Дьячкова У.В. Деловая культура в эпоху интернет: виртуальная личность как средство манипуляции сознанием URL: https://cyberleninka.ru/article/n/delovaya-kultura-v-epohu-internet-virtualnaya-lichnost-kak-sredstvo-manipulyatsii-soznaniem.
3. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 5-е. - М.: URSS, 2008.
4. Копнина Г.А. Речевое манипулирование. – М.: Флинта, Наука, 2007.
5. Лешутина И. Риторика. Искусство публичного выступления URL: https://psy.wikireading.ru/95105.
6. Литвак М. Психологическое айкидо URL: http://online-knigi.com/page/17678?page=15.
7. Гандапас Р. Камасутра для оратора. – М.: Олимп-бизнес, 2005./ URL: http://www.shfm.ranepa.ru/sites/default/files/books/gandapas\_kamasutra\_dlya\_oratora\_0.pdf.
8. Сергеечева В. Практикум манипулятора. Выбор слабых мест. — СПб.: Питер, 2002.
9. Чалдини Р. Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся. СПб.: Питер, 2010.