

# ОБУЧЕНИЕ СТУДЕНТОВ СТРАТЕГИЯМ УБЕЖДЕНИЯ В ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ

И.О. ОКУНЕВА, КАНДИДАТ ФИЛОЛОГИЧЕСКИХ НАУК,  
ДОЦЕНТ КАФЕДРЫ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ РГГУ

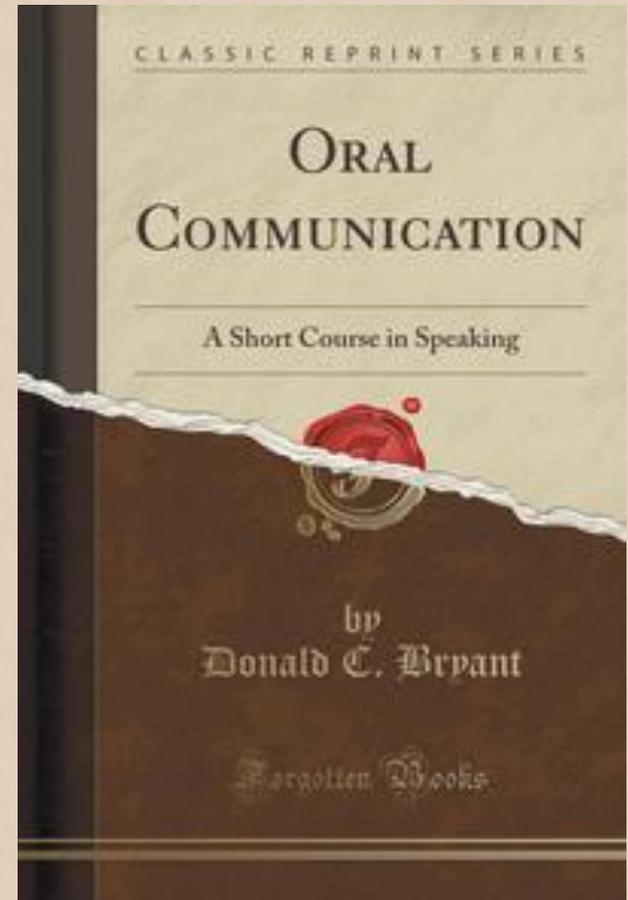


# УБЕЖДЕНИЕ В ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ

- Убеждение - это процесс адаптации идей к людям и людей к идеям

(Дональд К. Брайант )

- Persuasion is the process of adjusting ideas to people and people to ideas (Donald C. Bryant)



# РЕЧЕВЫЕ И РИТОРИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ

- Выстраивание доверия между говорящим и слушателями
- Разработка логичной и убедительной аргументации
- Эмоциональное воздействие на аудиторию и получение ответной реакции
- Адаптация сообщений к конкретной аудитории
- Организация и структурирование убедительного сообщения

# РЕЧЕВЫЕ И ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ УБЕЖДЕНИЯ

- Выстроить доверие между говорящим и слушателями
- Подготовить логичную и убедительную аргументацию
- Использовать средства эмоционального воздействия на аудиторию с целью получить ее отклик
- Адаптировать сообщение к конкретной аудитории
- Структурировать сообщение с учетом всех сопутствующих факторов

# ДОВЕРИЕ - ЭТО

- восприятие аудиторией компетентности оратора, его надежности, знаний и динамизма
- подвижная и изменчивая категория
- основано на отношении слушателей к говорящему и выстраивается каждый раз заново



# КАК РАБОТАЕТ ДОВЕРИЕ

- Именно слушатели, а не оратор, определяют, есть у него доверие или нет.
- Чем больше оратор внушает доверия своим слушателям, тем более эффективной и убедительной воспринимается его речь



# ЭЛЕМЕНТЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ ДОВЕРИЕ

## Компетентность

Быть компетентным оратором значит считаться знающим, квалифицированным, хорошо владеющим своим предметом. Способ повысить компетентность – привести достоверные доказательства в поддержку высказываемой точки зрения.

## Искренность

Люди склонны доверять тем, кого они считают честными. Произнося свою речь, нужно быть честным и искренним. Аудитория будет искать доказательства того, могут ли они вам доверять.

## Харизма

Харизматичный человек обладает внутренней энергией, обаянием, талантом, магнетизмом, которые делают его привлекательным так, что люди бессознательно тянутся к такому оратору.

# ЛОГИКА - ЭТО

- формальная система правил построения выводов

## Доказательства

Исходные факты, примеры, статистические данные и экспертные заключения

## Рассуждение

Процесс получения вывода из доказательств:

- индуктивный,
- дедуктивный,
- причинно-следственный

## Вывод

Новое суждение, достигнутое в ходе логических рассуждений. Суждение считается истинным в том случае, когда истинными признаются его предпосылки.

# АДАПТАЦИЯ СООБЩЕНИЙ К КОНКРЕТНОЙ АУДИТОРИИ

## Дружелюбная

- Подчеркните сходство между вами и вашими слушателями
- Используйте эмоциональные призывы
- Попросите слушателей проявить поддержку

## Нейтральная

- Привлеките внимание слушателей в начале речи
- Заинтересуйте аудиторию, но будьте реалистичны в отношении того, что вы можете достичь
- Обратитесь к убеждениям, которые разделяют многие слушатели

## Апатичная / Враждебная

- Найдите способы повысить доверие аудитории
- Будьте реалистичны в отношении того, что вы можете достичь
- Признайте противоположные точки зрения
- Отметьте области согласия
- Подтвердите свой авторитет

# СТРАТЕГИЯ УЛУЧШЕНИЯ ПОНИМАНИЯ ИЛИ ИСПРАВЛЕНИЯ НЕПРАВИЛЬНОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

- 1. Кратко изложите распространённые заблуждения относительно обсуждаемой проблемы или идеи.
- 2. Укажите, почему эти заблуждения могут показаться разумными.
- 3. Отбросьте заблуждения. Предоставьте доказательства, подтверждающие вашу точку зрения; вам нужны обоснованные и заслуживающие доверия данные. Доводы должны быть убедительными.
- 4. Изложите информацию, которую вы хотите, чтобы аудитория запомнила. Кратко повторите основные аргументы и подведите слушателей к тому выводу, который вы хотите, чтобы они сделали из представленной вами информации.

# СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ РЕЧИ

- Привлеките внимание
- Самые веские аргументы - в начало или в конец
- Начните с проблемы или выявления потребностей
- Представляйте обе стороны проблемы, а не только преимущества одной позиции
- Опровергните контраргументы с помощью логики и доказательств, которые показывают, насколько ваше предложение или решение лучше
- Используйте визуализацию
- Адаптируйте свою речь к социальным и культурным ожиданиям ваших слушателей
- Закончите речь призывом к действию

# ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

- Каждой из стратегий убеждения соответствуют свои речевые модели, которые студенты должны освоить на изучаемом иностранном языке для эффективного построения и донесения своего выступления на публике.

# ЛИТЕРАТУРА

- Anderson, Ch. (2016) TED Talks: The Official TED Guide to Public Speaking. Boston. New York: Houghton Mifflin Harcourt. 288 p.
- Beebe, S.A., Beebe, S.J. (2013) Public Speaking Handbook. 4th Edition. Boston. New York: Texas State University. Pearson Education. 490 p.
- Bryant, Donald C. (2018) Oral Communication: A Short Course in Speaking (Classic Reprint).Forgotten Book Publisher. 334 p.