Вкладка 1

Риторика

Що вивчає наука риторики?

Отже, риторика — це наука про способи переконання та впливу на аудиторію з урахуванням її особливостей. Ця наука вивчає методику творення тексту, визначає його структуру, найпридатнішу для зрозумілого й аргументованого викладення думки.

Мовою, що має переконувати, називав риторику давньоримський оратор Цицерон. Отже,риторика (красномовність), або ораторське мистецтво, - це наука про способи переконання й ефективні форми впливу на аудиторію з урахуванням її особливостей.

Хто є батьком риторики?

Цицерон (106-42 рр. до н. е.) Цицерона вважають батьком риторики, бо на основі багатого досвіду йому вдалося створити власну теорію красномовства.

Навіщо риторика потрібна сьогодні?

Риторика – наука мовознавча. Немає культури спілкування без знання мови, тому риторика потрібна в усіх галузях професійного навчання, в усіх сферах суспільного життя. Мова дає можливість реалізувати себе як духовну особистість.

Що розвиває в людині риторика?

Закон риторики, який формує та розвиває у людині вміння всебічно аналізувати предмет дослідження та вибудовувати систему знань про нього.

Що входить до риторичних фігур?

Риторичні фігури (від грец. ῥήτωρ 'оратор' та лат. figura 'зовнішній вигляд, образ, фігура') — у вузькому значенні — фігури мовлення, побудовані на словесних зворотах, що мають умовно-діалогічний характер: риторичні звертання, запитання, заперечення, оклик.

7 ОСНОВНИХ ЗАКОНІВ РИТОРИКИ

Публічний виступ будь-якого виду обов’язково спирається на закони риторики. Науковці виокремлюють сім законів риторики.

Перший закон (концептуальний) формує й розвиває в людини вміння

всебічно аналізувати предмет дослідження й вибудовувати систему знань про нього (задум і концепцію).

Другий закон (закон моделювання аудиторії) формує й розвиває в людини вміння вивчати в системі три групи ознак, які визначають «портрет» будь-якої аудиторії:

соціально-демографічні;
соціально-психологічні;
індивідуально-особистісні.

Третій закон (стратегічний) формує й розвиває в людини вміння розробляти програму діяльності на основі створеної концепції з урахуванням психологічного портрета аудиторії:
визначення цільової установки діяльності (навіщо?);
виявлення й дослідження суперечностей у досліджуваних проблемах;
формування тези (головної думки, власної позиції).

Четвертий закон (тактичний) формує й розвиває в людини вміння працювати з фактами та аргументами, а також активізувати мислиннєву діяльність співрозмовників (аудиторії), тобто створити атмосферу інтелектуальної й емоційної співтворчості.

П'ятий закон (мовленнєвий) формує й розвиває в людини вміння володіти мовленням (одягати свою думку в дієву словесну форму).

Шостий закон (закон ефективної комунікації) формує й розвиває в людини вміння встановлювати, зберігати та закріплювати контакт з аудиторією як необхідну умову успішної реалізації продукту мислиннєво-мовленнєвої діяльності.

Сьомий закон (системно-аналітичний) формує й розвиває в людини вміння рефлексувати (виявляти й аналізувати власні відчуття з метою навчитися робити висновки з помилок і нарощувати цінний життєвий досвід) і оцінювати діяльність інших, тобто визначатися, як допомогти іншому ефективніше здійснювати його діяльність, а також навчитися наслідувати цінний досвід іншого.

Закони риторики, представлені в риторичній формулі, засвідчують системність мислиннєво-мовленнєвої діяльності (що, навіщо, як), що головним чином визначає результативність цієї діяльності, від чого багато в чому залежить успіх будь-якої іншої діяльності людини.