

DISCURSUL



**arta
de a vorbi
în public**

mihail andronic
anul I, grupa 5A

students.info.uaic.ro/~mihail.andronic/com/

I.

INTRODUCERE

- × suntem COMUNICATORI – mereu în mijlocul oceanului comunicării globale
- × prin COMUNICARE urmărim să ne atingem obiectivele, pentru a ne putea desfășura cu succes activitatea
- × AUDIENȚA poate constitui un motiv de angoasa – pentru a o înlătura, trebuie respectate unele reguli, multe nefiind altceva decât adaptarea modernă a tehnicilor impuse de vechii RETORICI

☛ rolul retoricii:

ieri: {
de a convinge judecătorii
de dreptatea cauzei
prezentate

azi: {
de a informa
de a persuadea
de a crea divertisment

II.

EVALUAREA SITUAȚIEI DE COMUNICARE

clarificarea

*scopului
subiectului
obiectivelor specifice
ideii centrale*

stabilirea contextului:

- x *ora*
- x *locul (plasare, organizare)*
- x *plasarea între evenimente*

☛ a se avea în vedere aici eliminarea posibilităților de distragere a atenției

III.

ANALIZAREA AUDIENȚEI

1. elemente demografice

- ☛ caracteristicile demografice ale audienței:

{	<i>vârsta</i>
	<i>sexul</i>
	<i>rasa</i>
	<i>etnia</i>
	<i>apartenența organizațională</i>

2. elemente situaționale:

- x *interesul*
 - x *cunoștințele*
 - x *atitudinea*
 - x *ocazia cu care va fi ținut discursul*
- } *audienței față de subiect*

- ☛ se recomandă ajustarea discursului după aceste aspecte, fără însă ca vorbitorul să renunțe la propriile convingeri

IV.

CERCETAREA SUBIECTULUI

surse de informații:

- x experiența și cunoștințele proprii
 - ☛ *dacă nu sunt suficiente trebuie completate și cu alte informații*
- x bibliotecile
 - ☛ *pot fi ori depășite sau puse la îndoială de noile descoperiri*
- x internetul
 - ☛ *pot fi puse la îndoială, multe nu prezintă o garanție sigură*
- x cercetarea directă – tehnica interviului
 - ☛ *trebuie explicate pe înțelesul audienței avute în vedere*

documentarea – *trebuie însoțită de atenție și discernământ, pentru a nu pune în pericol argumentația discursului prin lipsa de acuratețe și imparțialitate a informațiilor.*

V.

ORGANIZAREA DISCURSULUI

1. elemente ale discursului

× corpul discursului

- ☛ stabilirea celei mai bune modalități de prezentare a faptelor în vederea unei prezentări clare , concise , vii, care să nu plictisească

× introducerea

- ☛ urmărește pregătirea publicului, crearea terenului propice pentru prezentare, câștigarea atenției și bunăvoinței sale

× încheierea

- ☛ trebuie să decurgă în mod logic din faptele prezentate
- ☛ pentru eficiența discursului, e bine ca ea să se încheie cu o afirmație spectaculoasă, cu un citat memorabil, care să rămână viu în amintirea publicului.

V.

ORGANIZAREA DISCURSULUI

2. tipologia discursului

2.1. discursul informativ – urmărește să ofere audienței noi informații despre subiectul tratat

☛ **recomandări**

- × *să nu supraestimeze cunoștințele audienței*
- × *să nu cadă în capcana unui limbaj prea abstract*
- × *personalizarea subiectului prin exemple concrete*

V.

ORGANIZAREA DISCURSULUI

2.2 discursul persuasiv – urmărește să convingă sau să întărească convingerile auditoriului

– apelează la argumente bazate pe *fapte*, pe *judecăți de valoare* sau pe *decizii personale*

☛ **schema de organizare recomandată:**

1. *captarea atenției publicului*
2. *enunțarea problemei*
3. *enunțarea soluției*
4. *vizualizarea beneficiilor soluției*
5. *solicitarea audienței să acționeze*

VI.

PREZENTAREA DISCURSULUI

1. metode de prezentare

x citirea

- ☛ *pentru o prezentare corectă, exactă sau încadrarea în timp*

x prezentarea după note

- ☛ *permite o mai mare spontaneitate și naturalețe*

x recitarea din memorie

- ☛ *are avantajul de a impresiona prin naturalețe*

x prezentarea improvizată

- ☛ *de multe ori nu poate fi evitată*

VI.

PREZENTAREA DISCURSULUI

x comunicarea non-verbală

- ☛ înfățișarea – trebuie să respecte instanțele discursului și imaginea personală
- ☛ postura – pot atrage atenția și aprobarea audienței sau pot crea disconfort și dezaprobare
- ☛ gesturile – trebuie să apară ca naturale și spontane
- ☛ expresia feței și a ochilor – foarte important să se păstreze contactul vizual cu membrii audienței (mimica adecvată, privirea controlată)

VI.

PREZENTAREA DISCURSULUI

2. răspunsul la întrebările audienței – subliniază impresia bună făcută și măresc impactul prezentării asupra audienței

☛ **se recomandă:**

1. *stabilirea momentului când se vor putea pune întrebările*
2. *o atitudine pozitivă față de cei care pun întrebări*
3. *să se asculte atent, să se ceară clarificări dacă este cazul*
4. *adresarea răspunsului către întreaga audiență*
5. *sinceritate*
6. *evitarea divagațiilor*

VI.

PREZENTAREA DISCURSULUI

3. materialele ajutătoare – susțin ideile discursului și ajută la clarificarea subiectului și memorarea ideilor sale de către audiență

- × *planșe*
- × *grafice*
- × *fotografii*
- × *slideuri*
- × *filme și prezentări multimedia*

- ☛ *plasate in locuri vizibile*
- ☛ *să nu distragă atenția de la elementele prezentării*

VII.

METODE DE PERSUADARE

1. credibilitatea vorbitorului – ethos

- ☛ *competența și caracterul acestuia contribuie la formarea ei*
- ☛ *poate fi inițială, derivată și finală*
- ☛ *construirea credibilității:*
 - × *poate proveni din experiența academică sau personală*
 - × *stabilirea unui background comun cu audiența în privința valorilor, atitudinilor și experiențelor*
 - × *o prezentare fluentă, expresivă și plină de convingere*

VII.

METODE DE PERSUADARE

2. dovezile convingătoare – logos

argumentații bazate pe
dovezi:

*specifice
noi
din surse credibile*

argumentații bazate pe
deducții logice:

*deducția propriu-zisă
inducția logică
deducția causală
analogia*

☛ **tipuri de erori în raționamente:**

generalizarea eronată, cauza falsă, analogia greșită, "sau-sau"

VII.

METODE DE PERSUADARE

3. argumente de ordin emoțional – pathos

☛ stârnesc sentimente puternice în audiență

☛ se bazează pe emoții ca:

- teama*
- compasiunea*
- mândria*
- mânia*
- vinovăția*
- respectul*

☛ **recomandări:**

- × identificarea emoțiilor cel mai ușor de activat în conștiința audienței
- × folosirea unui limbaj cu exemple *vii, înălțătoare, apreciabile*
- × tonul să denote *convingere și sinceritate*

ARTA DE A VORBI IN PUBLIC:

- ☛ pune la îndemâna tuturor un **instrument foarte puternic:**
forța de a-i convinge pe ceilalți
- ☛ reprezintă **elementul cheie** în devenirea individuală:
*realizarea personală în societate impunând
aptitudini deosebite de comunicare și cu precădere
aptitudini de a vorbi în public*



BIBLIOGRAFIE

- Stephen E. Lucas – *The Art of Public Speaking*, Seventh International edition, Ed Mc Graw-Hill,
- Vasile Florescu – *Retorică și Neoretorică* – București, Editura Academiei, 1973
- Platon – *Opere complete vol. I – Gorgias (Despre retorică)* Editura Științifică , București, 1969
- Silvia Săvulescu – *Retorică și Teoria argumentării* – București, Comunicare.ro, 2001