zadanie materiał dla ucznia - prezentować się mądrze, pięknie i z błyskiem

|  |
| --- |
| DEMOSTENES (385-322 AC) - POLITICO Y ORADOR GRIEGO. Author: BLASCO T.  Location: BIBLIOTECA NACIONAL-COLECCION. MADRID. SPAIN Stock Photo - AlamyC:\Users\lidia\OneDrive\Pulpit\pobrane (1).jpgC:\Users\lidia\OneDrive\Pulpit\pobrane (2).jpg |
| **AKADEMICKI MISTRZ MOWY POLSKIEJ**  **WSKAZÓWKI** |
| Już greccy sofiści (ponad 2400 lat temu) wiedzieli, że mówienie jest sztuką. Publiczne wystąpienie opiera się o umiejętności zwane:   * retoryką – sztuką mówienia i argumentacji, * erystyką – sztuką prowadzenia sporów i skutecznego obalania argumentacji przeciwnika, * dialektyką – sztuką dochodzenia do prawdy i przekonywania poprzez sekwencje pytań i odpowiedzi.   Najsłynniejsi mówcy starożytni to: Pitagoras, Gorgias, Isokrates, Platon, Demostenes, Cyceron.  Zwolennicy retoryki zdobywają sławę, potrafią przekonywać, odnoszą sukcesy, ponieważ w procesie retorycznego przekonywania odwołują się do rozumu (funkcja informacyjna/pouczająca), do woli (funkcja zniewalająca), do uczuć (funkcja estetyczna). Najbardziej popularną wypowiedzią opartą na retoryce jest **przemówienie.** Posiada określoną klasyczną strukturę:   * wstęp, skierowany bezpośrednio do słuchaczy, * opowiadanie, w którym przemawiający przedstawia wydarzenia związane ze sprawą, * argumentację (w zależności od rodzaju przemówienia) w funkcji informacyjnej, zniewalającej bądź estetycznej, * odpieranie zarzutów, * zakończenie, w którym przemawiający nawiązuje do tezy, podkreśla jego prawdziwość i słuszność.   Aby trafić do odpowiedniego adresata, trzeba zastosować odpowiednie środki perswazji. Chodzi o to, aby w wyniku przemowy pouczyć (docere), poruszyć (movere) i zachwycić (delectare). W związku z tym argumentacja wypowiedzi powinna być logiczna (odwołująca się do rozumu) bądź emocjonalna (odwołująca się do uczuć), bądź nawiązująca do wiedzy i doświadczeń odbiorcy.  O tym, że umiejętność przemawiania, komponowania przemyślanych wypowiedzi jest sztuką, która na przestrzeni dziejów zyskuje coraz bardziej na znaczeniu przekonują współcześni mistrzowie Akademii Prezentacji przy Uniwersytecie Wrocławskim: Prof. A. Wiszniewski, prof. G. Łasiński. Pierwszy z nich w książce „Jak przekonująco mówić i przemawiać” znane od wieków zasady dostosowuje do potrzeb współczesnego czytelnika, często występującego w roli aktywnego uczestnika życia publicznego: wykładowcy, dyrektora, kierownika, menedżera, negocjatora, kogoś, kto stara się o pracę lub osoby, która z różnych powodów musi wypowiadać się wobec gremium.  Daje on pełną paletę cennych wskazówek, które mądrze wykorzystane pozwolą w interesujący sposób zaprezentować się publicznie. Oto kilka wybranych:   * **Jak zaaranżować wstęp?**   + Pozyskaj uwagę słuchaczy! Rozpocznij: **żartem, anegdotą** lub dowcipnym **powiedzonkiem,** opisem najlepiej dramatycznej lub nieoczekiwanej **sceny,** odnieś się do **aktualnej sytuacji**, szczególnie, gdy jest bulwersująca, **pytaniem,** najlepiej retorycznym, postawieniem zaskakującej, działającej na emocje, **tezy**, wykorzystaj **obraz** albo **krótki tekst** pokazany na planszy lub na folii,   + Zdobądź **sympatię** słuchaczy! Daj im do zrozumienia, że są dla Ciebie ważni!   + Powiedz, o czym będziesz mówił, określ **cel** swojej wypowiedzi! * **Jak właściwie, z akcentem zakończyć?**   + Powtórz jeszcze raz najważniejsze **tezy i wnioski**!   + Połóż nacisk na **znaczenie** omawianych spraw!   + Powtórz najważniejsze **propozycje!**   + Stwórz **klamrę** zamykającą Twoje przemówienie: posłuż się cytatem lub anegdotą, nawiąż do wydarzeń możliwych w przyszłości, rzuć hasło lub pytanie retoryczne, powróć do tego, o czym mówiłeś na wstępie!   + **Podziękuj** słuchaczom za poświęcony czas! * **Jaki przyjąć sposób argumentowania?**   + Rozumowanie: polegające na **uogólnieniu** szczegółowych przypadków,   **przyczynowo-skutkowe, objawowe** (na podstawie niepełnych objawów próbuje się ustalić przyczynę), **przez analogię,** **normatywne** (przywoływanie norm wspólnych dla Ciebie i słuchaczy), **skojarzeniowe.**   * **W jaki sposób budować zdania i dobierać słowa, aby osiągnąć cel?**   + Tak buduj zdania, aby słuchacze mieli wrażenie swobodnej narracji. Mów w sposób naturalny, unikaj sztucznego, przesadnego języka!   + Buduj zdania raczej w formie czynnej niż biernej!   + Częściej używaj zdań twierdzących niż przeczących!   + Stosuj zdania mające charakter bezpośrednich stwierdzeń!   + Tekst przemówienia dziel na wyraźne części problemowe!   + Stosuj różnorodne figury retoryczne, które ubarwią przemówienie, nadadzą mu językowego blasku, np.: metafory, hiperbole, czyli przesadne wyolbrzymienia, personifikacje, antytezy, czyli zestawienie przeciwstawnych pojęć, pytania retoryczne, zastąp oficjalną nazwę obiegową formułą!   + Mów w imieniu własnym!   + Zadawaj pytania tak, aby słuchacze podświadomie starali się znaleźć odpowiedź!   + Nie zapominaj w trakcie przemówienia o przerywnikach, czyli do kompozycji swojego przemówienia wprowadź sentencje, maksymy, anegdoty lub króciutki wątek osobisty!   + Jeśli lubisz żartować, to najlepiej żartuj z samego siebie!   Prof. G. Łasiński stworzył współczesną definicję **prezentacji: w procesie komunikowania jest planowanym i systematycznym sposobem oddziaływania na określoną grupę w sposób bezpośredni**. Funkcje prezentacji ujął jako**: informowanie, przekonywanie, motywowanie.** Dość prowokacyjnie brzmi przytoczona przez niego wypowiedź T. Petersa: **W niedalekiej przyszłości każdy człowiek stanie się marką handlową.** Słownik marketingowy bez pardonu wdziera się w różne sfery i dziedziny naszego życia i wpływa na public relations funkcjonowania współczesnego człowieka. |

Opracowanie: Lidia Pasich