Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:
https://stuservis.ru/referat/84866

Тип работы: Реферат

Предмет: Нет данных

Введение 3
1 Речевое общение: законы 4
2 Сущность демагогии как манипуляции 5
3 Приемы демагогии 6
Заключение 13
Список используемой литературы 15

Введение
Термин «демагогия» имеет греческое происхождение и обозначает:
1) применение лживых обещаний, а также преднамеренного извращения фактов, применение лести для того, чтобы достичь ту или иную цель – например, привлечь массы на свою сторону, создать популярность;
2) Рассуждения «пустого» и высокопарного характера, которые прикрывают какие-либо корыстные цели [9].
Сам термин раскрывает то, для чего реализуется демагогия, с какой целью к ней прибегают – чтобы скрывать или приукрашивать свои подлинные цели.
Под рассматриваемым термином понимается общность методов, которые позволяют формировать впечатление того, что собеседник является правым, но фактически он не прав. Значит, демагогия представляют собой специфическую тактику речевого влияния, которая применяется в письменном или устном высказывании. Например, демагогию можно услышать или в дискуссии, или в выступлении-монологе. Цель демагогии – достижение победы и успеха любой ценой в разговоре.
Целью данной работы является рассмотрение демагогии как способа речевого воздействия.
Задачи:
1) Характеристика сущности законов речевого общения;
2) Описание демагогии как вида манипуляции;
3) Анализ приемов демагогии.

1 Речевое общение: законы
Неотъемлемым качеством речевого общения является его логичность, т.е. определенность мыслей собеседников, последовательность и четкость их изложения, доказательность аргументов, обоснованность выводов. Если мы говорим про публичную речь, то здесь важную роль приобретает необходимость овладения логическими законами построения публичной речи, законами мышления и искусством применять их в ораторской деятельности. Логичность рассуждения вызывает доверие к оратору, создает ощущение уверенности, надежности у слушателей, а это важные слагаемые ораторского искусства. И здесь на первый план выдвигаются истинность мыслей оратора и формальная правильность его рассуждений [2]. Если же мысли говорящего не истинны, это вызывает недоверие слушателей, и называется манипуляцией.
Существуют определенные законы в речевом общении и публичном выступлении.
Закон тождества. Мысль выступающего или говорящего должна быть тождественная сама себе. Рассказывая о каком-либо предмете или событии, мысль должна характеризоваться определенным устойчивым содержанием, даже если оратор возвращается к ней несколько раз за выступление.
Закон непротиворечия. Если есть два несовместимых друг с другом суждения, то они не могут быть одновременно истинными. Одно из этих суждений обязательно ложно.
Закон исключенного третьего. Утверждение суждения и его отрицание не могут быть одновременно ни истинными, ни ложными. Одно суждение истинно, другое – ложно.
Закон достаточного основания. Всякая мысль истинна, если обладает достаточное основание. Суждения выступающего или говорящего могут быть истинными и ложными. Утверждая истинность высказывания, важно дать обоснование этой истинности.
2 Сущность демагогии как манипуляции

Демагогия, как и манипуляция, является способом речевого воздействия. С демагогией можно встретиться в разговоре часто, не осознавая этого.
Как мы уже рассмотрели во введении, демагогия представляет собой, во-первых, обман лживыми обещаниями, лестью и преднамеренное искажение фактов, чтобы достичь определенные цели. А, во-вторых, это рассуждения или требования, которые основаны на грубо одностороннем осмыслении, понимании определенных фактов.
Для достижения победы в разговоре демагоги применяют конкретные приемы. И поэтому часто в современном русском языке термин «демагогия» применим с негативным оттенком [3].
Демагогия представляет собой инструмент воздействия для тех, кто обладает властью или стремится ей обладать. Поэтому часто демагогия присутствует в политике, в средствах массовой информации. К речам демагогического характера относят выступления, речи, ответы на вопросы, политические заявления и представителей средств массовой информации, которые запутывают или неправильно интерпретируют тот или иной вопрос или отвлекают внимание от вопросов насущного характера.
Демагогия помогает внедрять в сознание того, кому адресована, ложные представления о реальном положении дел. При помощи демагогии можно убедить читателя или слушателя в чем-либо без реального на то основания, показать факты в свете, который выгоден для автора текста или доклада, для участников диалога или общения, для отвечающего на жалобу или заявление чиновника [7].
Часто к демагогии прибегают деятели политики, формирующие себе образ популярности или кто добивается конкретных целей при помощи дачи безответственных обещаний, некорректных рассуждений, полного извращением фактов, лести, спекулирования на эмоциях и чувствах населения

1) Аристотель. Евдемова этика. - М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2011. 408 с.
2) Иванова И. Б., Риторика: кредитно-модульный курс. — М.: Наука-Спектр, 2010. — 231 с.
3) Каменоградский И. С. О мастерстве лектора. — Саратов: Приволжское книжное издательство, 1964. — 19 с.
4) Кеннеди Д. Ф. Речь во время инаугурации в Вашингтоне [Электронный ресурс]. – Режим доступа:https://www.jfklibrary.org/Research/Research-Aids/Ready-Reference/JFK-Quotations/Inaugural-Address.aspx (дата обращения: 07.12.2019).
5) Кеннеди Д. Ф. Речь во время инаугурации в Вашингтоне [Электронный ресурс]. – Режим доступа :http://www.coldwar.ru/kennedy/speech.php (дата обращения: 07.12.2019).
6) Козаржевский А. Ч. Мастерство устной речи лектора. — М.: URSS: ЛИБРОКОМ, 2012. — 75с.
7) Кохтев Н. Н. Мастерство устного публичного выступления: учебно-методическое пособие для студентов-заочников факультетов и отделений журналистики государственных университетов. — М.: Издательство Московского университета, 1987. — 51 с.
8) Кэмерон Д. Европейская речь [Электронный ресурс]. – Режим доступа :http://www.independent.co.uk/news/uk/politics/full-text-david-camerons-europe-speech-8462592.html (дата обращения: 07.12.2019).Хьюмс Д. Секреты великих ораторов: говори как Черчилль, держись как Линкольн. — М.: Манн, Иванов и Фербер: Эксмо, 2013. — 297 с.
9) Современный словарь иностранных слов. М.: Рус. яз., 1993. – 740 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:
https://stuservis.ru/referat/84866