

Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Пермский национальный исследовательский
политехнический университет»

Л.А. Белова

РИТОРИКА И ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

Утверждено

*Редакционно-издательским советом университета
в качестве учебно-методического пособия*

Издательство

Пермского национального исследовательского
политехнического университета

2017

УДК 808.2
ББК Ш141.12-7
Б43

Рецензенты:

д-р филол. наук, профессор *С.С. Шляхова*
(Пермский национальный исследовательский
политехнический университет);
канд. филол. наук, доцент *Н.В. Медведева*
(Пермский государственный
гуманитарно-педагогический университет)

Белова, Л.А.

Б43 Риторика и ораторское искусство : учеб.-метод. пособие / Л.А. Белова. – Пермь : Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2017. – 78 с.

ISBN 978-5-398-01718-2

Представлены программа, список литературы по всем темам и разделам, тематика практических занятий по курсу «Риторика и ораторское искусство». Приведены краткие объяснения риторических правил и приемов. Практические задания позволят приобрести и отработать практические риторические навыки. В приложениях кратко рассматриваются теоретические аспекты ораторского мастерства, даются алгоритмы самых востребованных жанров речи.

Основная цель пособия – организация самостоятельной работы студентов направления подготовки «Реклама и связи с общественностью».

Предназначено бакалаврам направления «Реклама и связи с общественностью». Будет полезно студентам направлений подготовки «Социология», «Государственное муниципальное управление», а также всем, изучающим и преподающим дисциплины «Русский язык и культура речи», «Культура речи и деловое общение».

УДК 808.2
ББК Ш141.12-7

ISBN 978-5-398-01718-2

© ПНИПУ, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Содержание разделов и тем учебной дисциплины.....	4
Практические занятия.....	6
Практическое занятие № 1. Риторический идеал	6
Практическое занятие № 2. Инвенция – нахождение и изобретение речи	9
Практическое занятие № 3. Инвенция: аргументация	14
Практическое занятие № 4. Диспозиция	18
Практическое занятие № 5. Элокуция. Фигуры и тропы.....	21
Практическое занятие № 6. Элокуция. Публичная речь.....	24
Практическое занятие № 7. Акцио. Техника речи и техника тела	26
Практическое занятие № 8. Акцио. Публичное выступление	28
Требования к зачету.....	30
Приложения.....	31
Приложение 1. Особенности устной публичной речи	32
Приложение 2. Как готовиться к публичному выступлению	35
Приложение 3. Составные части композиции	39
Приложение 4. Методы (способы) изложения материала в главной части.....	44
Приложение 5. Как узнать, правильно ли вы дышите?	51
Приложение 6. Техника дыхания	52
Приложение 7. Индивидуальная манера оратора.....	54
Приложение 8. Правила чтения	60
Приложение 9. Алгоритмы и примеры речей.....	67

СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ И ТЕМ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Модуль 1

Раздел 1. Введение. Риторика как речемыслительная деятельность

Риторика как наука, ремесло и искусство. Предмет риторики, его изменение в истории культуры. Основные понятия риторики. Риторика теоретическая (законы речи) и прикладная (правила пользования речью). Образ ратора: этос, логос, пафос (нравы, аргументы, страсти) – в истории риторики и современном риторическом пространстве.

Тема 1. Риторический идеал как основная категория сравнительно-исторической риторики

Свойства и приметы риторического идеала. Риторический идеал античности (Сократ, Платон, софисты, Аристотель, Цицерон, Квинтилиан). Античный риторический идеал в истории мировой культуры. Русский риторический идеал (традиционный, советский, постсоветский).

Раздел 2. Этапы риторической деятельности

Тема 2. Инвенция: создание замысла и нахождение поля аргументов речи. Основные законы логики в речи. Логическая схема речи. Смысловые модели.

Тема 3. Инвенция: цели и способы аргументации. Критерии отбора аргументов, условия эффективной аргументации. Способы и приемы воздействия на аудиторию. Социально-демографический паспорт аудитории.

Тема 4. Диспозиция. Классическая и свободная композиция. Обязательные и факультативные части композиции. Введение (правила). Начало речи (запреты на начало речи). Основная часть (повествование, подтверждение, смысловые модели). Заключение (правила). Типичные композиционные недочеты. Композиция и импровизация.

Тема 5. Элокуция. Риторические фигуры и тропы.

Тема 6. Элокуция. Индивидуальный стиль оратора. Основные коммуникативные качества речи. Разговорность как обязательное условие действенности публичной речи.

Модуль 2

Раздел 3. Этапы риторической деятельности

Тема 7. Акцио. Техника речи и техника тела. Образ оратора. Закон эффективной коммуникации: оратор – речь – аудитория. Поведение оратора в аудитории. Внешний вид оратора в публичном выступлении. Трудности общения и пути их преодоления. Вдохновение или одержимость – что обязательно для публичной речи? Приемы и методы стимулирования внимания и интереса аудитории.

Тема 8. Акцио. Публичное выступление. Специфика публичных выступлений в аудиториях разных типов. Анализ эффективности публичной речи. Рефлексия ритора как инструмент самосовершенствования риторических умений.

Древние утверждали: «Поэтами рождаются,
ораторами становятся»

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Практическое занятие № 1. Риторический идеал

Вопросы для обсуждения:

1. Речевое поведение и требования к слову в русской риторической традиции (риторический опыт Древней Руси).
2. Риторический идеал (идеалы) современной России.
3. Риторический идеал в сфере PR.

Задания:

1. Используя фольклорные данные, определите основные свойства русского народного риторического идеала.

<i>Язык разум открывает. Лошадь узнают в узде, человека – в общении. Лучше хорошо молчать, чем плохо говорить. Ласковым словом и камень растопишь. Хороша веревка длинная, а речь короткая.</i>	<i>Живое слово дороже мертвой буквы. Начал за здравие, кончил за упокой. Танцевать не умеет, а говорит, что пол кривой. Пулей попадешь в одного, а метким словом в тысячу. Язык до Киева доведет.</i>
---	---

2. Определите и прокомментируйте, признаки каких риторических идеалов можно обнаружить в нижеприведенных текстах.

1) М. Веллер: «Власть должна знать: престиж страны – великая материальная сила. Повторяю для безответственных карьеристов и глупых чиновников нашей верхушки: престиж страны – великая материальная сила... Любой гражданин России в любой точке мира должен знать – “Он гражданин великого государства!”. Если в людях не будет державной гордости – всё бессмысленно...» (Веллер М. *Великий последний шанс*).

2) Из доклада И.В. Сталина: «Зиновьев хвастал одно время, что он умеет прикладывать ухо к земле, и когда он прикладывает его к земле, то он слышит шаги истории. Очень может быть,

что так и есть на самом деле. Но одно все-таки надо признать, что Зиновьев, прикладывая ухо к земле и умеющий слышать шаги истории, не слышит иногда некоторых мелочей».

3) «В нашей стране очень мало знают о психических болезнях, о возможностях и состоянии современной психиатрии, о том, что многие душевнобольные могут общаться, работать и заниматься творчеством. Поэтому цель проекта радио “Отражение” – не только развитие у инвалидов навыков работы в команде, но и “изменение образа людей с особенностями психического развития в общественном сознании через радиопередачи, созданные ими”» («Огонек», № 26(5424) от 4.07.2016).

4) Некий французский аристократ никак не мог понять, почему сумма углов треугольника равна двум прямым углам. Наконец, преподаватель воскликнул: «Я клянусь Вам, Ваше высочество, что она им равна!». «Почему же Вы мне сразу не объяснили столь убедительно?» – спросил аристократ.

Самостоятельная работа

1. Дайте характеристику риторического идеала участников российских телешоу (одно телешоу на выбор): «Воскресный вечер с Владимиром Соловьевым», «Поединок» – канал «Россия-1»; «Процесс», «Прогноз», «Фетисов» – канал «Звезда» и др.

2. Контрольная работа «Риторический идеал»:

1) Докажите на конкретных примерах, что риторическому идеалу свойственны историческая изменчивость, культурспецифичность и социальная обусловленность.

2) Риторический идеал софистов: «успокоение человеческого страдания» (А.Ф. Лосев) или опасность для общества? Аргументацию основывайте на конкретных примерах.

3) Приметы каких риторических идеалов востребованы современным российским риторическим контекстом? Подтвердите конкретными примерами свое мнение.

Подсказка. Прежде чем рассуждать о феномене риторического идеала, дайте определение этому явлению. Любой ваш тезис должен найти подтверждение: апеллируйте как рациональными, так и иррациональными аргументами. Очень полезным будет обращение к телевизионным источникам информации.

Подготовиться и написать контрольную работу вам помогут следующие источники:

1. Михальская А.К. Мысль и слово. М.: Дрофа, 2011/2013. Гл. 1, 7.
2. Михальская А.К. Русский Сократ: Лекции по сравнительно-исторической риторике. М., 1996. С. 32–55; 147–159; 172–188.

Список литературы

Основная:

1. Александров Д.Н. Риторика: учеб. пособие для вузов. М.: Флинта, 2002. 623 с.
2. Зарецкая Е.Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. М.: Дело, 1998, 1999, 2001. 477 с.
3. Кузнецов И.Н. Современная риторика: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2003. 477 с.

Дополнительная:

1. Колтунова М.В. Язык и деловое общение: Нормы, риторика, этикет. М.: Экон. лит., 2002. 288 с.
2. Львов М.Р. Риторика. Культура речи: учеб. пособие для вузов. М.: Academia, 2002, 2003, 2004. 272 с.

Полезная:

1. Аверинцев С.С. Античный риторический идеал и культура Возрождения. М., 1984.
2. Антология русской риторики. М., 1997. С. 10–70.
3. Козаржевский А.Ч. Античное ораторское искусство. М., 1980.
4. Красноречие Древней Руси (XI–XVII вв.). М., 1987.
5. Лосев А.Ф. История античной эстетики: Софисты. Сократ. Платон. М., 1969.

Электронные ресурсы:

1. Аннушкин В.И. Экспресс-курс: учеб. пособие. URL: <http://www.razym.ru/naukaobraz/obrazov/155567-v-i-annushkin-ritorika-ekspress-kurs-uchebnoe-posobie-3-e-izdanie.html>.

2. Риторика. Энциклопедия. URL: http://encyclopaedia.big.ru/enc/liberal_arts/ritorika.html#1008592-L-104.

3. Стернин И.А. Практическая риторика. URL: <http://pada-read.com/?book=48433&pg=2>.

4. Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. URL: <http://zavantag.com/docs/427/index-2016908.html>.

Практическое занятие № 2.

Инвенция – нахождение и изобретение речи

Вопросы для осмысления:

1. Законы логики в речи.
2. Основные этапы инвенции: нахождение и изобретение речи.
3. Смысловые модели.
4. Концепция речи и выражение в ней личностного начала.
5. Речь и конкретная аудитория.

Задания:

1. Используя методику «размножения куста» М.В. Ломоносова, составьте смысловую схему речи (каркас речи). Каркас речи предполагает следующие компоненты:

– *начальная фраза* (придумывается заранее и произносится решительно – она должна заинтересовывать или интриговать);

– *тезис речи* – главная идея речи (лучше всего формулировать как законченное предложение); *сжатое представление содержания будущей речи* (кратко раскрываем тезис и намеренно сталкиваем разные точки зрения, чтобы было напряжение в тексте.

Кстати, метафора – хороший способ развивать мысль, так как дает возможность столкновения разных точек зрения;

– *финальная фраза* (придумывается заранее и произносится эмоционально, чуть замедленно и многозначительно, чтобы аудитория поняла ее и то, что это завершение выступления).

Темы: *семья, весна, дружба, университет, факультет, лист бумаги и др.*

Пример: Допустим, вы выбрали для предмета речи понятие *дружба*. Далее действуем по алгоритму:

1) Составляем ассоциативно-смысловое поле к понятию *дружба*: взаимопомощь, верность, первый друг, семья, общие интересы, радуга... (в поле могут попасть как ожидаемые, так и неожиданные ассоциации).

2) Из составленного поля ассоциаций выбираем ту, которая представляется нам наиболее продуктивной для предстоящей речи. Вы выбрали ассоциацию *радуга*.

3) Даем определение понятию *радуга*. *Радуга* – это разноцветная дуга на небе, образующаяся из-за преломления солнечных лучей в дождевых каплях. Цвета радуги – цвета солнечного спектра.

4) Формулируем главный *тезис речи*: *Дружба как радуга (Дружба – это радуга)*.

5) Составляем части каркаса речи:

– начальная фраза – *Кто не видел радугу на небе?! (варианты: Любите ли вы радугу, как ее люблю я?! или У меня разноцветное представление о дружбе или Я дружбу представляю в цвете...)*;

– тезис речи (его краткое представление, раскрывающее ваше понимание дружбы) – *Для меня дружба – это радуга (Я представляю дружбу как радугу...).* *И это не просто дуга на небе. Это дуга, у которой цвета солнечного спектра. Цвета в радуге расположены от более легкого, почти прозрачного, к более плотному, густому цвету. Так и в дружбе* (далее называются цвета радуги и качества дружбы, которые к ним приравниваются. **Подсказка.** В полном тексте речи желательно каждый конкретный тезис иллюстрировать примерами, которые это могут подтвердить);

– финальная фраза – *Если вы хоть однажды видели радугу, удивлялись и радовались ей, вы поймете меня!* (варианты: *Я люблю радугу, потому что это и есть дружба!* или *Согласитесь, что у дружбы и радуги много общего!* и т.п.).

Подсказка. Данная методика эффективнее всего при «размножении» простых идей – однословных понятий.

2. Определите логику защитительной речи Ф.Н. Плевако в «Деле о чайнике» (можно представить в виде схемы):

Старушка украла у соседки жестяной чайник стоимостью менее 50 копеек, но, как потомственная почетная гражданка г. Сызрани, была предана суду присяжных. Прокурор решил обезоружить адвоката и сам высказал все аргументы в защиту подсудимой (бедность, нужда, незначительность кражи, жалость). Однако собственность священна, всё гражданское благоустройство держится на собственности, и если позволить посягать на нее, то страна погибнет. Ф.Н. Плевако ответил следующее: «Много бед, много испытаний пришлось претерпеть России за ее больше чем тысячелетнее существование. Печенег терзали ее, половцы, татары, поляки. Дванадцать языков обрушилось на нее, взяли Москву. Всё вытерпела, всё преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь... старушка украла старый чайник ценою в 30 копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно».

3. Ниже предложены темы. Выберите ту, что заинтересовала вас. Далее следуйте по **алгоритму**:

Шаг 1. В каждой теме выделите по 3–4 проблемы.

Шаг 2. Из выделенных 3–4 проблем определите одну, которую бы вы хотели осветить.

Шаг 3. По этой проблеме сформулируйте тезис (идея выступления, т.е. то, что вы собираетесь освещать).

Шаг 4. В качестве репетиции расскажите на базе этого тезиса, чему будет посвящено ваше будущее выступление (другими словами, составьте смысловой каркас речи, см. задание 1).

Темы: Реклама в нашей жизни. Репутация имени. Здоровый образ жизни. Современное образование. Современная мода. Спорт в жизни человека. Самая красивая страна. Коммуникация в нашей жизни. Коммуникация и профессия.

4. Речь-экспромт о предмете (1 минута).

Задача – рассказ о конкретном предмете должен стать поводом для разговора о чем-то большем, значительном, приводить к обобщениям.

Подсказка. Например, предмет вашей речи – *лист бумаги*. Это повод поговорить о возможностях человека, его мыслях и мечтах, его жизненных принципах.

5. Используя смысловую модель «Род – Вид» («Разновидности») или «Свойства», составьте смысловую схему речи.

Темы: *дружба, репутация, газета, партнер, реклама* и т.п.

6. Составьте речь-описание своей комнаты, используя смысловую модель «Целое – Части». Детали описания комнаты должны отражать характер хозяина.

7. Вам предстоит произнести тост на празднике. Вы можете опереться на смысловую модель «Определение» (1 минута).

Темы: *лекция, экзамен, репутация, хобби, реклама, газета* и др.

8. Придумайте речь о своем имени, используя смысловую модель «Имя» (1 минута).

Подсказка. Индивидуальное имя рассматривается как понятие и как слово, у которого есть значение и происхождение из конкретного языка.

9. Составьте тезисы речи, опираясь на смысловую модель «Сопоставление».

Темы: *Москва и Петербург. Пермь и Москва/Санкт-Петербург. Школа и университет. Книга и Интернет.*

Самостоятельная работа

Подсказка. Выполнить эффективно упражнения поможет прил. 1 (Общие требования к публичному выступлению).

1. Подготовьте *речь-самопрезентацию* – не более 2–3 минут.

Подсказка. Выбор аудитории и способ подачи мысли свободный (о себе можно рассказать через следующие идеи: *мое хобби, семья и ее легенды и традиции, значение моего имени, мой знак зодиака, мои мечты и планы, мои друзья, чем я интересен для вас* и т.п.). Не забывайте, что **главное в речи – мысль**, поэтому начните со смыслового каркаса речи.

2. Вам предстоит произнести речь, в основе которой лежит афоризм. Составьте тезисы будущей речи.

Афоризмы:

1. Ничто не достается нам так дешево и ценится так дорого, как вежливость (М. де Сервантес).

2. Самая большая роскошь на земле – это роскошь человеческого общения (А. де Сент-Экзюпери).

3. В течение недели анализируйте выступления политиков в российских телевизионных шоу. Определите, какие смысловые модели наиболее актуальны в них. Результаты можно представить в аналитической таблице.

Список литературы

Основная:

1. Александров Д.Н. Риторика: учеб. пособие для вузов. М.: Флинта, 2002. 623 с.

2. Кузнецов И.Н. Современная риторика: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2003. 477 с.

3. Стернин И.А. Практическая риторика: учеб. пособие для вузов. М.: Академия, 2008, 2010. 269 с.

Дополнительная:

1. Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М.: Олимп-Бизнес, 2006. 272 с.

2. Зверева Н. Я говорю – меня слушают: уроки практической риторики. М.: Альпина Паблишер, 2012. 234 с.

3. Михальская А.К. Мысль и слово. М.: Дрофа, 2011, 2013. Гл. 2.

Полезная:

1. Красноречие Древней Руси (XI–XVII вв.). М., 1987.

2. Лосев А.Ф. История античной эстетики: Софисты. Сократ. Платон. М., 1969.

Электронные ресурсы:

1. Аннушкин В.И. Экспресс-курс: учеб. пособие. URL: <http://www.razym.ru/naukaobraz/obrazov/155567-v-i-annushkin-ritorika-ekspress-kurs-uchebnoe-posobie-3-e-izdanie.html>.

2. Риторика. Энциклопедия. URL: http://encyclopaedia.bigru.ru/enc/liberal_arts/ritorika.html#1008592-L-104.

3. Стернин И.А. Практическая риторика. URL: <http://pada-read.com/?book=48433&pg=2>.

4. Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. URL: <http://zavantag.com/docs/427/index-2016908.html>.

Практическое занятие № 3. Инвенция: аргументация

Вопросы для осмысления:

1. Способы и виды аргументации.

2. Эффективная аргументация: критерии и условия.

Задания:

1. Определите *виды аргументов и способы аргументации*:

1) Из речи Остапа Бендера: «Мой проект гарантирует вашему городу неслыханный расцвет производительных сил. Поду-

майте, что будет, когда турнир закончится и когда уедут все гости. Жители Москвы, стесненные жилищным кризисом, бросятся в ваш великолепный город. Столица автоматически переходит в Васюки. Сюда приезжает правительство. Васюки переименовывают в Нью-Москву. Москва – в Старые Васюки. Ленинградцы скрежещут зубами, но ничего не могут поделать. Нью-Москва становится элегантнейшим центром Европы и всего мира. Да! А впоследствии и вселенной...».

2) «Актимель» – первый шаг к крепкому иммунитету! (реклама молочного продукта).

3) «Товар не содержит консервантов и искусственных красителей» (реклама продукта).

4) «Пятерочка выручает!» (реклама сети социальных продуктовых магазинов).

5) «Ауди. Мечты на бумаге становятся реальностью» (реклама автомобиля).

6) «Камэй: соблазнительный аромат и нежная кожа» (реклама парфюма).

7) «Черный жемчуг – № 1 от морщин» (реклама кремов).

8) «Эх, лепота-то какая!» – восхитился Иван Грозный (реклама гамбургеров фирмы МакДональдс).

9) «Колгейт – № 1 в России». Рекомендуют стоматологи страны (реклама зубной пасты).

10) Речь Ф.Н. Плевако по делу священника, пропившего церковные доходы: «Господа присяжные! О чем нам спорить? Подсудимый виноват. Подсудимый сознался. Но он тридцать лет подряд отпускал грехи ваши. А теперь вправе надеяться, что вы тоже отпустите ему один его грех».

11) Из речи Ф.Н. Плевако в защиту князя Грузинского: «Господа присяжные! Я очень рад, что судьбу князя решаете вы, по вашему виду, – пахари и промышленники, что судьбу человека из важного рода отдали в руки ваши».

2. *Работа в группах.* Известному литературному персонажу Остапу Бендеру (И. Ильф, Е. Петров «Двенадцать стульев», «Золотой теленок») принадлежат следующие афоризмы: «*Реклама – двигатель торговли*» и «*Автомобиль не роскошь, а средство передвижения*». Приведите три аргумента «за» и три – «против».

3. *Работа в группах.* Начните выступление в следующих условиях. Предварительно придумайте соответствующую *завязку*, чтобы связать тему выступления с ситуацией:

1) Вы выступаете перед старшеклассниками (потенциальные абитуриенты) и рассказываете о своем факультете, вы хотите вызвать интерес к гуманитарной специальности, а они уже слушали информацию о других факультетах и вузах.

2) Вы выступаете перед старшеклассниками (потенциальные абитуриенты) и хотите убедить их, что специальность «Реклама и связи с общественностью» – одна из самых востребованных в современной России.

3) Вы выступаете перед студентами 1–3-го курсов своего факультета и убеждаете их в полезности и целесообразности посещения концертов классической музыки, спектаклей и т.п.

Подсказка. Примеры *завязок* смотрите в прил. 3 (Приемы захвата внимания аудитории).

Самостоятельная работа

Перед тем как выполнять упражнения, обязательно посмотрите прил. 4 (Аргументация, ее способы и виды).

1. Проанализируйте *способы и виды аргументации* текстов политической, социальной и коммерческой рекламы. Какие аргументы наиболее актуальны в СМИ?

2. Какие виды аргументов и способы аргументации позволяют избежать логического давления на аудиторию? Обоснуйте конкретными примерами свою позицию.

Список литературы

Основная:

1. Александров Д.Н. Риторика: учеб. пособие для вузов. М.: Флинта, 2002. 623 с.
2. Зарецкая Е.Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. М.: Дело, 1998, 1999, 2001. 477 с.
3. Кузнецов И.Н. Современная риторика: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2003. 477 с.
4. Стернин И.А. Практическая риторика: учеб. пособие для вузов. М.: Академия, 2008, 2010. 269 с.

Дополнительная:

1. Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М.: Олимп-Бизнес, 2006. 272 с.
2. Зверева Н. Я говорю – меня слушают: Уроки практической риторики. М.: Альпина Паблишер, 2012. 234 с.
3. Михальская А.К. Мысль и слово. М.: Дрофа, 2011, 2013. Гл. 5.

Полезная:

1. Козаржевский А.Ч. Античное ораторское искусство. М., 1980.
2. Красноречие Древней Руси (XI–XVII вв.). М., 1987.

Электронные ресурсы:

1. Аннушкин В.И. Экспресс-курс: учеб. пособие. URL: <http://www.razym.ru/naukaobraz/obrazov/155567-v-i-annushkin-ritorika-ekspress-kurs-uchebnoe-posobie-3-e-izdanie.html>.
2. Риторика. Энциклопедия. URL: http://encyclopaedia.bigru/enc/liberal_arts/ritorika.html#1008592-L-104.
3. Стернин И.А. Практическая риторика. URL: <http://pada-read.com/?book=48433&pg=2>.
4. Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. URL: <http://zavantag.com/docs/427/index-2016908.html>.

Практическое занятие № 4. Диспозиция

Вопросы для осмысления:

1. Классическая и свободная композиция. Обязательные и факультативные части композиции.
2. Композиционные приемы привлечения внимания.
3. Импровизация и композиция.

Подсказка. Выполнить упражнения поможет прил. 2 «Как готовиться к публичному выступлению».

Задания:

1. Придумайте *начало* выступления по теме «*Учиться всегда пригодится*», «*Слова назидают, а дела вдохновляют*».

Подсказка. Ваш главный тезис построен на приеме сравнения/сопоставления. Сначала сформулируйте главный тезис речи, затем подтезисы (части) речи и приступайте к ее началу.

2. Составьте *начало речи* на одну из приведенных ниже тем. Начните свое выступление с одного из *приемов захвата внимания аудитории (завязка)*.

Приемы: обращение к событию, времени, месту; возбуждение любопытства; обращение к борьбе, конфликту, противоречиям; демонстрация какого-либо предмета; рассказ о себе, своем личном опыте, случае из вашей жизни, о прочитанном вами; цитирование знакомого; цитирование, упоминание мнения знаменитости; исторический эпизод; ссылка на общеизвестный и общедоступный источник информации; риторический вопрос.

Темы: *За что я люблю свой город/вуз. За что я люблю активный отдых. За что мне нравится моя специальность.* Можете выбрать свою тему.

3. Придумайте *начало речи* к следующим *концовкам*:

- 1) Поистине: путь гнева – путь ошибок.
- 2) На примере этой истории мы убедились еще раз в правильности русской поговорки: «Петь хорошо вместе, а говорит порознь».

4. Придумайте *первую и последнюю фразы* для речи на заданную тему:

1) Не бойся едких осуждений, но упоительных похвал (Е. Баратынский).

2) Поэтами рождаются, ораторами становятся (Цицерон).

3) Стремись не к тому, чтобы достичь успеха, а к тому, чтобы твоя жизнь имела смысл (А. Эйнштейн).

4) Стекло, фарфор и репутация легко дают трещину и никогда полностью не восстанавливаются (Б. Франклин).

5) Творчество без стратегии называется искусством. Творчество со стратегией называется рекламой (Д. Ричардс).

5. Придумайте *концовку* выступления на тему «*Слова назидают, а дела вдохновляют*». Главный тезис вашей речи построен на приеме сравнения/сопоставления. Сначала сформулируйте главный тезис речи, затем подтезисы (части) речи, придумайте начальную фразу речи, а затем ее концовку.

6. Вам предстоит произнести развлекательную речь (тост) в своей компании на празднике Нового года. Придумайте три варианта *начала и концовки* такой речи.

Самостоятельная работа

1. Составьте *план речи-описания* (3 минуты). Используйте основные принципы риторики описания и правила расположения идей.

Темы: *Памятники Перми. Лучшие люди Перми / Пермского края. Лучшие предприятия Пермского края. Инженер – нужная профессия.*

Подсказка 1. В основу речи можно положить стратегию *от общего к частному* (к деталям) или *от частного* (крупно поданной, яркой, значимой детали) – *к целому* (т.е. прийти к обобщению).

Подсказка 2. Лучше всего начать речь, применяя смысловую модель «Место и время». Завершая речь, не забудьте о роли именно этого памятника в отечественной культуре.

2. Составьте *речь в жанре хриши* на один из предложенных афоризмов. Речь должна длиться не менее 5 минут:

1) Если говорят о рекламе, это плохая реклама. Если говорят о товаре, это хорошая реклама (Д. Огилви).

2) Когда язык ничем не стесняется, все бывают стеснены... (Ж.-Ж. Руссо).

3) Позитивное мышление позволяет вам сделать всё лучше, чем негативное (Ф. Котлер).

4) Вопросы истины не решаются большинством голосов (Демокрит).

5) Стекло, фарфор и репутация легко дают трещину и никогда полностью не восстанавливаются (Б. Франклин).

6) Необходимость присутствия доказывается отсутствием (М. Жванецкий).

3. *Речь-импровизация* в жанре хвалы (формат *стендап*) (1 минута). Используйте разные приемы начала и концовок своих импровизаций. Тема свободная.

Список литературы

Основная:

1. Кузнецов И.Н. Современная риторика: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2003. 477 с.

2. Стернин И.А. Практическая риторика: учеб. пособие для вузов. М.: Академия, 2008, 2010. 269 с.

3. Хазагеров Т.Г. Риторика. Ростов-н/Д: Феникс, 2001, 2004. 317 с.

Дополнительная:

1. Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М.: Олимп-Бизнес, 2006. 272 с.

2. Зверева Н. Я говорю – меня слушают: уроки практической риторики. М.: Альпина Паблицер, 2012. 234 с.

Полезная:

1. Антология русской риторики. М., 1997. С. 10–70.
2. Козаржевский А.Ч. Античное ораторское искусство. М., 1980.

Электронные ресурсы:

1. Аннушкин В.И. Экспресс-курс: учеб. пособие. URL: <http://www.razym.ru/naukaobraz/obrazov/155567-v-i-annushkin-ritorika-ekspress-kurs-uchebnoe-posobie-3-e-izdanie.html>.
2. Риторика. Энциклопедия. URL: http://encyclopaedia.bigru.ru/enc/liberal_arts/ritorika.html#1008592-L-104.
3. Стернин И.А. Практическая риторика. URL: <http://pada-read.com/?book=48433&pg=2>.
4. Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. URL: <http://zavantag.com/docs/427/index-2016908.html>.

**Практическое занятие № 5. Элокуция
Фигуры и тропы**

Вопросы для осмысления:

1. Основные риторические фигуры.
2. Основные риторические тропы.

Задания:

1. Опишите *внешность* человека, которого все хорошо знают, используя *принцип антитезы*, но не называя его имени. Если другие узнают его, ваше описание удалось. Можно взять для описания актера, спортсмена, политика, героя художественного произведения, сказки, кинофильма.
2. Составьте и произнесите *речь-импровизацию* (1 минута) с использованием развернутой метафоры или сравнения.

Темы: *реклама, связи с общественностью, репутация, практика.*

3. *Период* как риторическая фигура имеет формулу: 3 + 1 (*повышение интонации – пауза – понижение интонации*). Составьте несколько периодов по предложенным моделям и темам.

Тема: Чтобы стать хорошим PR-специалистом, нужно много учиться.

Модель: Чтобы..., чтобы..., чтобы..., нужно много учиться.

Образец: Чтобы стать хорошим PR-специалистом, чтобы уверенно и грамотно коммуницировать, чтобы превратить коммуникацию в действенный и послушный инструмент, нужно много учиться.

Модели:

1) Если не..., если не..., если не... – невозможно стать хорошим PR-специалистом.

2) Чтобы говорить как..., чтобы ... как..., чтобы ... как..., нужно много учиться.

3) Если вы хотите стать хорошим PR-специалистом, если..., если..., придется много учиться.

4) Чем больше вы..., чем прилежней..., чем чаще..., тем скорее вы станете хорошим PR-специалистом.

5) Кто..., кто..., кто..., тот в конце концов станет хорошим PR-специалистом.

6) Я так..., я с таким рвением..., я столько..., что надеюсь стать хорошим PR-специалистом.

7) Сколько я ни..., сколько ни..., как ни..., до сих пор не могу научиться хорошо говорить.

8) Как..., как..., как..., так и мы делаем всё, чтобы стать хорошими PR-специалистами.

Предложите свои темы и составьте к ним предложения, используя все модели периода.

Самостоятельная работа

1. Найдите в рекламных текстах *каламбуры, парадоксы, афоризмы*.

2. Выберите любую фразу из рекламного текста и постройте *градационные ряды* к словам или выражениям из этой фразы. Используйте синонимы.

Подсказка. Подобное упражнение расширяет лексикон, и со временем выбор нужного слова перестанет быть проблемой, а ваша речь станет выразительнее, свободнее, исчезнут ненужные паузы и увеличится плавность речи.

3. Из современных рекламных текстов выпишите примеры удачного и неудачного использования *риторических фигур* и *тропов*. Комментируйте свой выбор.

4. Найдите примеры *софизмов* у античных риториков и в современной рекламе. Проанализируйте их. Составьте свой *софизм*.

Список литературы

Основная:

1. Кузнецов И.Н. Современная риторика: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2003. 477 с.

2. Стернин И.А. Практическая риторика: учеб. пособие для вузов. М.: Академия, 2008, 2010. 269 с.

3. Хазагерев Т.Г. Риторика. Ростов-н/Д: Феникс, 2001, 2004. 317 с.

Дополнительная:

1. Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М.: Олимп-Бизнес, 2006. 272 с.

2. Зверева Н. Я говорю – меня слушают: уроки практической риторики. М.: Альпина Паблишер, 2012. 234 с.

Полезная:

1. Антология русской риторики. М., 1997. С. 10–70.

2. Козаржевский А.Ч. Античное ораторское искусство. М., 1980.

Электронные ресурсы:

1. Аннушкин В.И. Экспресс-курс: учеб. пособие. URL: <http://www.razym.ru/naukaobraz/obrazov/155567-v-i-annushkin-ritorika-ekspress-kurs-uchebnoe-posobie-3-e-izdanie.html>.

2. Риторика. Энциклопедия. URL: http://encyclopaedia.big.ru/enc/liberal_arts/ritorika.html#1008592-L-104.

3. Стернин И.А. Практическая риторика. URL: <http://pada-read.com/?book=48433&pg=2>.

4. Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. URL: <http://zavantag.com/docs/427/index-2016908.html>.

Практическое занятие № 6. Элокуция. Публичная речь

Вопросы для осмысления:

1. Индивидуальный стиль оратора.
2. Основные коммуникативные качества речи.
3. Публичная речь и разговорность как ее обязательное условие.

Задания:

1. *Игра «Ассоциации»*. Условия: один из участников называет какой-либо предмет или какое-либо явление. Остальные поочередно называют то, с чем этот предмет (явление) ассоциируется, что напоминает (внешне, внутренне, качеством и т.п.). Кто назовет всеми принимаемое, но в то же время оригинальное по ассоциации наименование, тот и побеждает. Игра способствует развитию ассоциативного мышления и образному восприятию мира (по А.К. Михальской).

2. Составьте *речь-импровизацию* (1 минута). Попробуйте использовать сразу два-три риторических средства (например, *антитеза и повтор; повтор, сравнение, градация; антитеза, риторический вопрос и период* и т.п.). Речь может быть любого жанра.

Темы: *Экзамен. Репутация. Связи с общественностью. Реклама. Риторика. Университет. Факультет. Новый год. Праздник. Путешествие.*

Самостоятельная работа

Прослушайте речи *российских публичных деятелей / политиков*. Определите, каким риторическим средствам (тропы и фигуры) они отдают предпочтение.

Подсказка. Лучше всего обратиться к материалу одного из отечественных аналитических телешоу, например «Воскресный вечер с Владимиром Соловьевым», «Поединок» (канал «Россия-1») «Дебаты» («Дождь»), «Процесс» (канал «Звезда») и т.п.

Список литературы

Основная:

1. Александров Д.Н. Риторика: учеб. пособие для вузов. М.: Флинта, 2002. 623 с.
2. Кузнецов И.Н. Современная риторика: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2003. 477 с.
3. Стернин И.А. Практическая риторика: учеб. пособие для вузов. М.: Академия, 2008, 2010. 269 с.

Дополнительная:

1. Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М.: Олимп-Бизнес, 2006. 272 с.
2. Зверева Н. Я говорю – меня слушают: уроки практической риторики. М.: Альпина Паблицер, 2012. 234 с.

Электронные ресурсы:

1. Аннушкин В.И. Экспресс-курс: учеб. пособие. URL: <http://www.razym.ru/naukaobraz/obrazov/155567-v-i-annushkin-ritorika-ekspress-kurs-uchebnoe-posobie-3-e-izdanie.html>.
2. Риторика. Энциклопедия. URL: http://encyclopaedia.big.ru/enc/liberal_arts/ritorika.html#1008592-L-104.
3. Стернин И.А. Практическая риторика. URL: <http://pada-read.com/?book=48433&pg=2>.
4. Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. URL: <http://zavantag.com/docs/427/index-2016908.html>.

Практическое занятие № 7. Акцио. Техника речи и техника тела

Вопросы для осмысления:

1. Образ оратора. Поведение оратора в аудитории. Закон эффективной коммуникации.
2. Вдохновение и одержимость – обязательные условия для публичной речи?
3. Приемы и методы, стимулирующие внимание и интерес аудитории.

Задания:

1. Читать или произносить? Насколько целесообразно/нецелесообразно пользоваться конспектом во время публичного выступления?

2. Произнесите фразу: «*Я хочу быть хорошим оратором*», и продемонстрируйте жесты отрицания, недоверия, неуверенности, одобрения, приветствия, привлечения внимания, окончания контакта, указательные и др.:

<p>адресуя одному человеку – на незначительном расстоянии – на большом удалении аудитории в целом</p>	<p>меня исполнение в соответствии с пятью тональностями общения: – возвышенной – нейтрально-официальной – нейтрально-обиходной – фамильярной – вульгарной</p>
<p>выражая свое отношение к собеседнику – доброжелательное – равнодушное – неприязненное</p>	<p>проявляя свои эмоции – радостно – гневно – нейтрально – неуверенно – подавленно – возмущенно – категорично</p>

3. Характерно ли для вас использование жестов во время публичного выступления? Аргументируйте свою позицию.

4. Выйдите перед группой и ходите по аудитории по правилам передвижения оратора в аудитории, многозначительно считая вслух до 30. *Вариант:* рассказывайте считалку, стихотворение. Слушатели оценивают, правильно ли вы ходите.

Самостоятельная работа

1. Определите, какие интонации и жесты не получаются у вас. Составьте систему тренинга (голосового, дыхательного, жестового). При составлении индивидуальной системы тренинга используйте работу Д.Х. Вагаповой (см. дополнительную литературу).

2. Посмотрите отечественные телевизионные передачи в жанре полемического ток-шоу («Поединок», «Право голоса», «Время покажет», «Воскресный вечер с Владимиром Соловьевым», «Процесс», «Прогноз», «Политика», «Список Норкина», «Фетисов» и др.). Обратите внимание, как ораторы используют жесты и мимику. Насколько осознанно они пользуются языком движений? Приведите конкретный анализ. Обобщите ваши наблюдения в виде короткого выступления (5 минут).

3. Упражнения для тренировки речевого дыхания и правильной артикуляции звуков см. в прил. 5 «Как узнать правильно ли вы дышите?» и прил. 6 «Техника дыхания».

4. Тренировочные тексты для отработки дикции см. в прил. 7 «Индивидуальная манера оратора» и прил. 8. «Правила чтения».

5. Упражнения для развития голоса см. в прил. 7 и 8.

Список литературы

Основная:

1. Александров Д.Н. Риторика: учеб. пособие для вузов. М.: Флинта, 2002. 623 с.

2. Кузнецов И.Н. Современная риторика: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2003. 477 с.

3. Стернин И.А. Практическая риторика: учеб. пособие для вузов. М.: Академия, 2008, 2010. 269 с.

Дополнительная:

1. Вагапова Д.Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах. М.: Цитадель, 2001. 459 с.
2. Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М.: Олимп-Бизнес, 2006. 272 с.
3. Зверева Н. Я говорю – меня слушают: уроки практической риторики. М.: Альпина Паблицер, 2012. 234 с.

Электронные ресурсы:

1. Аннушкин В.И. Экспресс-курс: учеб. пособие. URL: <http://www.razym.ru/naukaobraz/obrazov/155567-v-i-annushkin-ritorika-ekspress-kurs-uchebnoe-posobie-3-e-izdanie.html>.
2. Риторика. Энциклопедия. URL: http://encyclopaedia.bigra.ru/enc/liberal_arts/ritorika.html#1008592-L-104.
3. Стернин И.А. Практическая риторика. URL: <http://pada-read.com/?book=48433&pg=2>.
4. Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. URL: <http://zavantag.com/docs/427/index-2016908.html>.

Практическое занятие № 8. Акцио. Публичное выступление

Вопросы для осмысления:

1. Публичное выступление в разных аудиториях.
2. Рефлексия ратора как инструмент совершенствования риторических умений.
3. Внешний вид оратора в публичном выступлении.

Подсказка. Полезные сведения можно найти в прил. 1 (Виды публичных выступлений по цели оратора; Общие требования к публичному выступлению), а также в прил. 2 (Оратор и аудитория. Что нужно знать оратору об аудитории; Несколько рекомендаций по работе в разной аудитории), прил. 9.

Задания:

1. *Речь-импровизация «Придумай себе биографию».* Каждый студент получает задание придумать биографию. Например: «Я – известный PR-специалист XXI века», «Я – рядовой сотрудник коммуникационного агентства», «Я – чиновник городской администрации», «Я – начинающий PR-менеджер», «Я – опытный журналист» и т.п. Выступите с биографией перед аудиторией.

2. *Речь-импровизация.* Вам предстоит выступление на круглом столе на тему «*Внешний вид оратора в публичном выступлении*». Любопытно, что история риторики знает немало примеров, когда неказистые, невзрачные ораторы увлекали публику не меньше, чем внешне привлекательные. Какова ваша точка зрения на этот счет?

3. Произнесение ранее подготовленных речей (презентационные речи, речи-хрии, речи-хвалы). Алгоритмы речей см. в прил. 9.

Список литературы

Основная:

1. Александров Д.Н. Риторика: учеб. пособие для вузов. М.: Флинта, 2002. 623 с.

2. Кузнецов И.Н. Современная риторика: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2003. 477 с.

3. Стернин И.А. Практическая риторика: учеб. пособие для вузов. М.: Академия, 2008, 2010. 269 с.

Дополнительная:

1. Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично. М.: Олимп-Бизнес, 2006. 272 с.

2. Зверева Н. Я говорю – меня слушают: уроки практической риторики. М.: Альпина Паблишер, 2012. 234 с.

3. Михальская А.К. Мысль и слово. М.: Дрофа, 2011, 2013. Гл. 1, 6.

Полезная:

1. Аверинцев С.С. Античный риторический идеал и культура Возрождения. М., 1984.
2. Антология русской риторики. М., 1997. С. 10–70.

Электронные ресурсы:

1. Аннушкин В.И. Экспресс-курс: учеб. пособие. URL: <http://www.razym.ru/naukaobraz/obrazov/155567-v-i-annushkin-ritorika-ekspress-kurs-uchebnoe-posobie-3-e-izdanie.html>.
2. Риторика. Энциклопедия. URL: http://encyclopaedia.bigru.ru/enc/liberal_arts/ritorika.html#1008592-L-104.
3. Стернин И.А. Практическая риторика. URL: <http://pada-read.com/?book=48433&pg=2>.
4. Стернин И.А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. URL: <http://zavantag.com/docs/427/index-2016908.html>.

ТРЕБОВАНИЯ К ЗАЧЕТУ

Зачет по курсу выставляется по результатам текущего и рубежного контроля при условии удачно выполненных индивидуальных заданий.

Индивидуальные задания:

1. Речь-самопрезентация (2–3 минуты).
2. Речь-хрия на предложенный афоризм (5 минут).
3. Презентационная речь (5 минут).
4. Речь-хвала (тост, стендап) (1 минута).
5. Контрольная работа «Риторический идеал».
6. Участие в дебатах (аргументация своей точки зрения).

ПРИЛОЖЕНИЯ*

* В данном разделе представлен в сокращенном виде материал параграфа «Публичное выступление» (Шляхова С.С., Белова Л.А. Формирование коммуникативной компетенции школьников в условиях двуязычия: учеб.-метод. пособие / Перм. гос. гум.-пед. ун-т. Пермь, 2013. 93 с.).

ОСОБЕННОСТИ УСТНОЙ ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ

Преимущества устной речи:

- использование богатого арсенала невербальных средств (мимика, жесты, позы, интонация), поэтому в ней легче передать эмоции;
- дополнительная воздействующая роль личности говорящего (его манера общения, внешность, убежденность и эмоциональность);
- возможность неоднократно повторять мысли, это облегчает понимание и усиливает воздействующую силу мысли;
- обратная связь с аудиторией: можно следить за тем, как тебя слушают, понимают или нет, можно учесть реакцию аудитории и изменить речь так, чтобы лучше поняли;
- устная речь легче: всегда можно задать вопрос, прояснить непонятное, вести диалог с оратором;
- устная речь оперативна: быстрее может быть подготовлена и ее реализация занимает меньше времени, чем реализация письменной речи.

Трудности публичного выступления:

- нельзя прервать выступление, когда хочется;
- успех зависит только от оратора;
- трудно понять отношение аудитории к себе;
- пример образцовых ораторов;
- нельзя вести себя как хочется;
- трудно изменить первое впечатление.

Подсказка. У начинающего оратора редко получается первое выступление. Очень полезно учиться говорить перед аудиторией в самых разных условиях, поэтому нужно уметь составлять выступления разных жанров. Такие упражнения помогут научиться анализировать и исправлять свои ошибки.

Общие требования к публичному выступлению (по И.А. Стернину)

Решительное начало выступления	Первая фраза заранее продумана, подготовлена, хорошо выучена, она четкая и понятная для аудитории. Нельзя запинаться в первой фразе или задумываться над тем, с чего же начать.
Драматизм (напряжение в тексте)	Создается намеренным столкновением разных точек зрения путем вступления оратора в спор с каким-либо мнением, авторитетом. «Мир любит слушать о борьбе», – Д. Карнеги. Драматизм создается заранее.
Сдержанная эмоциональность	Абсолютно необходимый элемент во избежание монотонности. Аудитория должна ощущать ваши эмоции, отношение к тому, что вы говорите. Лучше приводить факты, которые вызывают эмоции, чем самому говорить излишне эмоционально.
Краткость	Соблюдение регламента. Особенно ценится в русской аудитории. «Краткость – сестра таланта», – А.П. Чехов. «Будь искренен, будь краток, садись», – Ф.Д. Рузвельт.
Диалогичность	Выступление должно иметь черты беседы: оратор не обязан всё время сам говорить, нужна реакция аудитории, ее вопросы и ответы. Диалогичность создают и риторические вопросы. Эффективны краткие диалоги с аудиторией.
Разговорность	Желателен характер непринужденной беседы, это и есть разговорный стиль выступления. Разговорный тон повышает доверие к оратору и содержанию его речи. Нежелательно использовать много специальных, книжных, иноязычных слов. Умеренно использовать юмор, разговорные слова.
Контакт с аудиторией	Зрительный контакт: разбить аудиторию на сектора и смотреть по очереди на каждый сектор. Голосовой контакт: изменения в выступлении в зависимости от реакции аудитории. Приветливость, готовность к диалогу с аудиторией.

Понятность главной мысли	Повторить главную мысль не менее двух-трех раз. Аудитория любит выводы и ждет их от оратора в сформулированном виде.
Решительный конец выступления	Краткий, ясный, понятный, заранее продуманный, сформулированный и отрепетированный. Произносить эмоционально, несколько замедленно и многозначительно, чтобы аудитория поняла, что это завершение выступления.

Общие требования в выступлениях разных жанров проявляются в разной степени. Так, в убеждающих речах важна понятность главной мысли, а в информационных – краткость и сдержанное проявление эмоциональности.

КАК ГОТОВИТЬСЯ К ПУБЛИЧНОМУ ВЫСТУПЛЕНИЮ

Можно речь произносить без подготовки, или *экспромтом*, но надежнее составить *план-конспект* – заранее подготовленный подробный план, где каждый пункт сопровождается кратким указанием основных идей выступления.

Выступая, можно полностью зачитывать текст речи или воспроизводить его наизусть, без опоры на записи. Эффективнее комбинации. Выбор зависит от подготовленности оратора и степени ответственности (допустим, официальная, торжественная речь, доклад на научной конференции) выступления.

Тем, кто не уверен в себе и боится аудитории, лучше репетировать и заранее готовить текст выступления. Опытные ораторы обычно используют различные виды планов-конспектов.

Подсказка. Во время выступления обязательно иметь записи, но как можно реже заглядывать в них. Надежнее овладеть способом плана-конспекта.

Этапы подготовки ораторской речи (по Л.А. Введенской, Л.Г. Павловой)

Первый этап – *определение темы* речи. Если тема задана заранее, ее необходимо конкретизировать. Если выбираем сами, то исходить нужно из собственного опыта и знаний по выбранной теме. Обязательно помнить о том, чтобы тема представляла интерес не только для вас, но и для аудитории.

Далее надо *подумать о формулировке темы*. Она должна быть четкой, по возможности краткой, отражать содержание выступления и обязательно привлекать слушателей. Это настраивает аудиторию и готовит ее к восприятию речи. Длинные формулировки отталкивают аудиторию.

Избегайте слишком общих названий, они требуют освещения многих вопросов, чего не может сделать выступающий в ре-

чи – у него регламент. *Хорошо использовать подзаголовки.* Допустим, у вас выступление на тему «Риторика в вузе». Это общее название. Придумаем подзаголовки. Например: «Для тех, кто хочет научиться говорить поздравительные речи», «Как научиться говорить убеждающие речи», «Тому, кто намерен стать хорошим оратором», «Что стоит помнить об аудитории» и т.п.

Затем необходимо *определить цель выступления.* Оратор должен четко представлять, для чего он произносит речь, какой реакции он ждет. Не зная цели выступления, не добьешься результата ни на этапе подготовки, ни на этапе произнесения. *Цель речи формулируется не только для оратора, но и для аудитории.* Это облегчает восприятие речи и определенным образом настраивает слушателей. Все выдающиеся ораторы поступают именно так.

Второй этап – подбор материалов для выступления. Источники идей, интересных сведений, фактов, примеров для речи:

- научная и научно-популярная литература;
- справочная литература (энциклопедии и книги по отраслям знаний);
- лингвистические словари (толковые, иностранных слов, этимологические, орфоэпические, орфографические и др.);
- таблицы, статистические сборники, библиографические указатели;
- художественная литература; статьи из журналов и газет; передачи ТВ и радио;
- результаты различных опросов;
- собственные знания и опыт, наблюдения, личные контакты, беседы, интервью;
- интернет-источники.

Надежнее использовать несколько источников – выступление получится содержательнее.

Подсказка 1. *Используйте местный материал*, т.е. информацию, которая имеет отношение к жизни тех, кому вы адресуете свою речь (например, региональные факты). Это оживляет выступление, вызывает к нему интерес.

Подбор материала требует времени, поэтому *подготовку надо начинать заранее*. Самый простой способ фиксации информации – выписки или интернет-ссылки. Так формируется навык отбора литературы (припоминание ранее читаемой литературы, просмотр печатной или электронной библиотеки, просмотр последних публикаций, справочников и т.п.).

Подсказка 2. Речь за 30 минут приготовить нельзя. *Речь должна вызреть*. Попробуйте выбрать тему в начале недели, обдумывайте ее в свободное время, обсуждайте с друзьями. Задавайте себе всевозможные вопросы на данную тему. Записывайте все свои мысли и примеры и продолжайте искать! Ораторы, имевшие успех, поступали именно так.

Третий этап – *работа над композицией речи*. Как начать речь, как ее продолжить, чем закончить речь, как завоевать внимание аудитории и удержать его до конца речи? Основа композиции – *план выступления*. Практика показывает, что речи без плана имеют существенные композиционные недостатки и в целом не удаются.

План – краткая программа изложения

Алгоритм:

Шаг 1. Составление *предварительного плана* речи после выбора темы. Он нужен для того, чтобы выявить возможный перечень вопросов по предлагаемой теме, что позволит более целенаправленно подбирать литературу и отбирать фактический материал. В процессе изучения литературы *план может измениться*. Это не страшно: он помог нам, когда мы выработали личный подход к данной теме.

Шаг 2. Составление *рабочего плана*, когда литература изучена, тема обдумана, фактический материал собран. Далее выбираем основные вопросы, определяем порядок их следования. Формулируем отдельные положения, указываем примеры, перечисляем факты, приводим цифры, нужные в речи. Рабочий план помогает лучше

продумать структуру выступления, позволяет увидеть части, перегруженные или недогруженные фактическим материалом. Это корректирует структуру речи. Рабочий план может иметь несколько вариантов, так как он может сокращаться и расширяться.

Предварительный и рабочий планы ценны прежде всего для оратора.

Шаг 3. Составление *основного плана*. Он отразит вопросы выступления. Этот план предназначен для слушателя, чтобы облегчить процесс восприятия речи, поэтому формулировки должны быть предельно четкими. План можно сообщить после объявления темы или во введении при раскрытии цели речи (лекция, доклад, научное сообщение).

СОСТАВНЫЕ ЧАСТИ КОМПОЗИЦИИ

Простой план

Приветственная фраза.
Несколько пунктов
в основной части.
Прощальная фраза.

Сложный план

Вступление.
Главная часть.
Пункты и подпункты
главной части.
Заключение.

Подсказка. Лучше усваиваются и запоминаются *начало и концовка* речи. Именно они должны быть в центре внимания оратора.

Составные части композиции (по И.А. Стернину)

Начало (вступление). Во вступлении могут быть *зачин и завязка*:

А) Зачин. Задача оратора – овладеть первичным вниманием аудитории. Это краткий словесный подход к теме, он может быть не связан с темой выступления, скорее, носит этикетный характер.

Примеры зачинов:

1. Добрый день! Мы снова собрались с вами в этой аудитории, и мне весьма приятно выступить здесь вновь. В прошлый раз мы обсуждали проблемы Сегодня мы поговорим о

2. Здравствуйте! Все ли собрались? Будем ли мы ждать кого-то еще? Итак, начинаем. Наша тема... .

3. Добрый день! О, какая большая и разнообразная аудитория собралась здесь сегодня. Очень приятно вас всех видеть!

4. Вы уже прослушали ряд интересных и ярких выступлений моих коллег по проблемам... . Теперь и я продолжу эту тему. Хочу предложить вам свое понимание данных вопросов... .

Б) Завязка. Задача оратора – обозначить проблему и подчеркнуть ее актуальность для аудитории; сформулировать цель речи. Захватить внимание слушателей.

Приемы захвата внимания аудитории:

- Обращение к событию, времени, месту: «Мы собрались сегодня в аудитории, в которой...», «Сегодня годовщина...», «Сегодня утром в “Последних новостях” сообщили...» и т.п.

- Обращение к борьбе, конфликту, различиям во мнениях: «Почему мы всегда недовольны собой?», «Отчего взрослые не доверяют молодым?» и т.п.

- Ссылка на общеизвестный источник информации. Создается ситуация «мы заодно с оратором», и такие люди говорят рядом сидящим: «Да, видел, читал тоже...», что мобилизует остальных.

- Риторический вопрос (эмоционально + пауза → внимание к оратору): «Любите ли Вы театр, как люблю его я?», «Должно ли образование быть бесплатным?» и т.п.

Подсказка. Избегайте одиночных «красивых» вопросов. Поставленная в риторическом вопросе тема далее должна раскрываться частными риторическими вопросами или аргументами.

- Ссылка на свое эмоциональное состояние: «Волнуюсь, выступая перед вами...», «У меня особенное настроение, и вот почему...» и т.п.

- Возбуждение любопытства аудитории:

- необычный факт: «Знаете ли вы, что существуют мировые языки? Какие?»;

- парадокс: «Эйнштейн сказал, что образование – это то, что остается, когда всё выученное забыто. Правильно ли это?»;

- дилемма (неизбежность выбора из двух противоположностей); сама аудитория вряд ли захочет решать дилемму, но с интересом послушает, как это сделает оратор, – внимание аудитории обеспечено.

- Демонстрация какого-либо предмета: «У меня в руках значок, даже не знаю как сохранившийся. Называется он “Ворошиловский стрелок”. Кто знает, за что его давали?» и т.п.

- Цитирование (известного человека или вашего друга, коллеги): «Льву Толстому принадлежит известная фраза...», «У меня

есть коллега. Он наблюдателен, слова его точны и остроумны. Однажды он сказал...» и т.п.

- Исторический эпизод: «Мы не так хорошо знаем историю. Между тем мы можем много полезного почерпнуть, внимательно читая ее страницы. Так вот, древние греки...» и т.п.

- Случай из вашей жизни, личного опыта, рассказ о себе: «Как-то мне пришлось быть свидетелем одного интересного спора...», «Недавно прочитал, что...» и т.п.

- Постановка проблемного вопроса и ответ на него (*лучше в подготовленной аудитории*).

- Изложение цели и задачи выступления (*только в компетентной аудитории*).

- Обращение к жизненным интересам аудитории (*уместны вопросы, которые снимают напряжение слушателей, решают их повседневные проблемы*).

Подсказка. В русскоязычной аудитории вопросы воспитания детей, будущего молодежи, справедливости, уровня жизни, морали общества и его будущего являются основополагающими. На них хорошо реагирует аудитория.

Примеры использования некоторых приемов завязки:

- Прием возбуждения любопытства: «Я побывал во многих городах – больших и маленьких. Еще больше городов я видел по телевизору, вот недавно я понял наконец-то, какой город самый лучший. Как вы думаете какой?»

- Прием обращения к борьбе, конфликту, противоречиям: «Москвичи убеждены, что лучший город страны – это Москва. Петербуржцы – Петербург. Спор между Москвой и Петербургом идет уже не одно столетие. Теперь к ним присоединилась и Казань, которая претендует на звание “третьей столицы”. Кто прав в этом споре? Какой город самый лучший? Давайте посмотрим на это с точки зрения пермяков...».

- Прием риторического вопроса: «Кто из нас не любит свой родной город? Наверное, таких нет. А за что же мы его любим? Каждый любит свой город за что-то свое, особенное, важное для него...».

- Прием ссылки на общеизвестный источник информации: «Вчера по федеральному каналу показывали нашу Пермь. Думаю, это не случайно. Пермь играет все большую роль в жизни страны. Мы можем по праву гордиться своим городом...».

Подсказка. Во вступлении не следует:

- говорить, что вы не оратор;
- начинать с извинений;
- шутить не по теме (этот прием требует большой осторожности).

Завершение выступления напоминает главную мысль и объясняет, что с ней делать.

Приемы завершения выступления:

- Цитата, крылатое выражение, поговорка, пословица: «Правильно говорит народная мудрость: “Терпение и труд все перетрут”. Таким образом, все зависит от вас» и т.п.

- Обобщающий вывод (кратко, но исчерпывающе формулировать, после этого ничего не добавлять). Хорошо использовать итоговые слова: итак, следовательно, таким образом.

- Обращение к слушателям (как пожелание аудитории): приятно провести предстоящие выходные, сегодняшний вечер, поздравить с наступающим праздником и т.п.

- Повторение основной мысли (развернутый тезис или перечисление): во-первых, во-вторых, в-третьих... .

- Пояснение основной мысли примером, аналогией, аллегорией, притчей.

- Кульминация (эффектно и эффективно для аудитории): «Имя этого человека будет вписано крупными буквами в историю PR!» и т.п.

- Комплимент аудитории (эффектно и эффективно для аудитории): «Именно вы, молодые PR-специалисты, и должны начать это благородное дело» и т.п.

- Благодарность за внимание + комплимент аудитории: «Благодарю вас за внимание. Мне было очень приятно выступить в вашей доброжелательной аудитории» и т.п.

- Юмористическая концовка – смешная история, шутка, анекдот.

Подсказка. Над финальными словами речи работайте особенно тщательно: *запоминается последнее*. Слова оратора должны воодушевлять аудиторию, побуждать ее к активной деятельности. В концовке хороши призывы и лозунги, которые произносятся эмоционально, энергично. Первые слова привлекают внимание, последние – усиливают эффект выступления.

Не следует в заключении:

- Извиняться: «Мне не все удалось осветить...», «Я утомил вас...»;

- вспоминать что-то дополнительно после сделанного вывода: впечатление от речи пропадет;

- использовать фразу типа «Вот и все, что я хотел сказать». Лучше закончить благодарностью за внимание;

- шутить не по теме речи, это может вызвать недоумение и перечеркнуть все выступление;

- оставлять аудиторию в унынии. Обязательно завершать речь на оптимистической ноте (дать слушателям некоторую перспективу, наметить выход из положения, выразить уверенность в том, что худшего не произойдет).

МЕТОДЫ (СПОСОБЫ) ИЗЛОЖЕНИЯ МАТЕРИАЛА В ГЛАВНОЙ ЧАСТИ

Внимание аудитории необходимо сохранять до конца речи. *Главная часть* – самая ответственная в речи. В ней излагается основной материал, последовательно разъясняются выдвинутые положения (тезисы), доказываются их правильность, слушатели подводятся к необходимым выводам.

В речи должна быть логика, если ее нет – трудно воспринимать содержание речи, следить за ходом рассуждений оратора, запомнить прослушанное. Именно поэтому в главной части важно соблюдать основное правило композиции – *логическую последовательность и стройность изложения материала*.

Необходимо расположить материал таким образом, чтобы он работал на главную идею речи, соответствовал намерениям оратора и помогал ему добиться своей цели. Свою задачу оратор должен выполнить *наиболее простым, рациональным способом*, с минимальной затратой усилий, времени и речевых средств.

Оратор должен определить, каким методом (способом) будет излагать материал, какие доводы возьмет для доказательства выдвинутого тезиса, какие ораторские приемы будет использовать с целью привлечения внимания слушателей.

Методы (способы) изложения материала в главной части (по Л.А. Введенской, Л.Г. Павловой)

Структура (композиция) речи зависит от метода (способа) преподнесения материала, выбранного оратором. Эти методы сформированы многовековой ораторской практикой и активно используются в современной ораторской практике.

Индуктивный метод – изложение материала *от частного к общему*. Речь можно начать с частного случая, а затем подвести аудиторию к обобщениям и выводам. Используется в агитационных речах и в неподготовленной аудитории.

Дедуктивный метод – изложение материала *от общего к частному*. В начале речи выдвигаются какие-то положения (тезисы), а потом разъясняется их смысл на конкретных примерах, фактах. Используется в пропагандистских выступлениях и в хорошо подготовленной аудитории.

Метод аналогии – сопоставление различных явлений, событий, фактов. Обычно параллель проводят с тем, что хорошо известно слушателям, так лучше понимается материал, основные идеи речи. Это способствует эмоциональному воздействию на аудиторию.

Концентрический метод – расположение материала *вокруг главной проблемы* речи. Суть этого метода: от общего рассмотрения центрального вопроса к более конкретному и углубленному его анализу.

Ступенчатый метод – *последовательное изложение одного вопроса за другим*. Рассмотрев какую-либо проблему, оратор больше к ней не возвращается.

Исторический метод – *изложение материала в хронологической последовательности*. Даются описание и анализ изменений, которые произошли в том или ином предмете (явлении) с течением времени.

Подсказка. В одной речи можно использовать различные методы изложения материала, это позволяет сделать структуру главной части более оригинальной, нестандартной.

При работе над композицией следует продумать систему логических (*рациональных*) и психологических (*иррациональных*) аргументов, которые подтвердят выдвинутые оратором положения и позволят воздействовать на аудиторию.

Аргументация (по А.К. Михальской)

Воздействуя на аудиторию, мы используем рациональные (логические) или иррациональные (психологические) аргументы.

Логические (рациональные) аргументы обращены к объективному положению вещей, к разуму аудитории, это «аргументы к делу».

Психологические (иррациональные) аргументы обращены к субъективному, эмоциям аудитории, это «аргументы к человеку».

Рациональные аргументы	Иррациональные аргументы
<p><i>Источники:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • факты (исторические события, биографии известных людей, обработанные факты – статистика (опросы, анкеты), научные результаты) 	<p><i>Воздействуя на мотивы аудитории, апеллируют:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • к чувству собственного достоинства, создавая положительный имидж аудитории, повышая ее самооценку («Вы практичные рассудительные люди, а потому, конечно, согласитесь с тем, что... + тезис оратора», «Любой благородный человек поддержит мою позицию + тезис оратора...»).
<ul style="list-style-type: none"> • авторитеты (мнения признанных специалистов в какой-либо отрасли, тексты Библии, народная мудрость. Например, в области риторики – Сократ, Платон, Аристотель, Цицерон, в области политики – мнения видных общественных и политических фигур) 	<ul style="list-style-type: none"> • материальным, экономическим, социальным интересам аудитории («Каждая молодая советская семья к 2000 году получит отдельное жилье», – таков был лозунг МЖК в СССР. «Если ты хочешь заработать деньги, интересно провести каникулы, найти новых друзей – приходи к нам в отряд студентов-проводников “Урал-сервис”», – такова сейчас реклама студенческих строительных отрядов в Перми).
<ul style="list-style-type: none"> • заведомо истинные суждения (законы, теории, аксиомы, принятые в данном сообществе как безусловно верные) 	<ul style="list-style-type: none"> • физическому благополучию, свободе, привычкам аудитории – жизненно важным потребностям человека («Если вы согласитесь с позицией моего оппонента – потеряете не только свободу, но и жизнь», – самая распространенная аргументация этого рода)

Виды аргументов (по силе и важности для реализации защищаемого тезиса):

- *Исчерпывающие.* Как правило, используется один, иначе он не будет исчерпывающим. Полностью доказывает правоту некоего мнения. В споре используется на заключительной стадии.

- *Главные.* Непосредственно связаны с тезисом, прямо подтверждают его, предъявляются в споре постоянно, при любом удобном случае.

- *Вспомогательные.* Служат для усиления и подтверждения главных аргументов, но не тезиса.

- *Спорные.* Можно использовать и «за» и «против» доказываемой позиции. Требуют осторожности.

- *Сильные.* Их трудно или невозможно опровергнуть.

- *Произвольные.* Такие аргументы сами нуждаются в доказательстве. Например, тезис: «*Нужно жевать жвачку*». Аргумент: «*Потому что это полезно для здоровья десен и зубов*». Последнее утверждение само требует доказательств.

- *Запасные.* В процессе убеждения не стоит использовать все аргументы, разумно несколько или один (тот, что посильнее) приберечь про запас, на крайний случай, чтобы позиция оратора не оказалась проигрышной.

В публичном выступлении оратор аргументирует определенную точку зрения, доказывает тезис (главное утверждение оратора).

Алгоритм введения аргумента прост: надо задать вопрос от тезиса «*Почему?*» и отвечать на вопрос «*Потому что...*».

Пример. Тезис: «Компьютер – полезное изобретение человечества». Почему?

Аргументы: Потому что, *во-первых*, из компьютерной новостной ленты мы узнаем, что происходит в мире. Мы осведомлены. *Во-вторых*, в компьютере дается прогноз погоды. Мы предупреждены. *В-третьих*, по компьютеру мы можем смотреть учебные и познавательные передачи. Так мы получаем новые знания.

Оптимальное число аргументов при доказательстве тезиса – три. Один аргумент – только и просто факт, на два аргумента можно возразить, а на три аргумента это сделать сложнее. Три аргумента претендуют на систему взглядов.

Подсказка. Замечено, что начиная с четвертого аргумента аудитория воспринимает доказательства не как стройную систему взглядов, а просто как множество аргументов. И при этом возникает и ощущение давления на аудиторию: «Кто много доказывает, тот ничего не доказывает».

Способы аргументации (по И.А. Стернину)

Нисходящая аргументация	Восходящая аргументация
<p>В начале речи приводятся наиболее <i>сильные</i>, аргументы, затем <i>менее сильные</i> завершается выступление <i>просьбой, побуждением или выводом</i></p> <p>(Вы обращаетесь к преподавателю с просьбой выступить на конференции: «Я подготовил интересное сообщение о У меня много новой информации. Я еще ни разу не выступал. Прошу включить меня в список выступающих»)</p>	<p>Аргументация и накал эмоций усиливаются к концу выступления. Начинаем со спорных аргументов, затем вводим <i>сильные</i></p> <p>(«<i>В группе много хороших студентов... Они часто выступают на конференциях... . Они активны и участвуют во всех мероприятиях кафедры и факультета, поэтому только они и видны, только их и отмечают. Но разве только активные студенты заслуживают того, чтобы их включали в команды КВН, олимпиад, соревнований? Такие студенты, как правило, стесняются о себе напомнить. Мы не имеем права оставить их без внимания</i>»)</p>
Односторонняя аргументация	Двусторонняя аргументация
<p>Используются только аргументы «за» или «против»</p>	<p>Излагаются аргументы и «за», и «против»: у аудитории появляется возможность сопоставлять и выбирать.</p> <p><i>Контраргументация:</i> предварительно приводятся доводы оппонента, затем свои («<i>Говорят, что мы не умеем работать, не способны к открытиям. Что ж, давайте посмотрим на факты... + опровержение тезиса оппонента</i>»)</p>

Опровергающая аргументация	Поддерживающая аргументация
Разрушаются реальные или потенциальные контраргументы оппонента. Положительные аргументы либо не приводятся, либо упоминаются мельком	Выдвигаются только позитивные аргументы, контраргументы игнорируются

Правила эффективной аргументации:

- Будьте в меру эмоциональны.
- Не злоупотребляйте теоретическими рассуждениями. Логику можно скрыть эмоциональным изложением, конкретными примерами, иногда шутками. Не доказывайте свою точку зрения как единственно возможную.
- Используйте жизненно важные для слушателей факты. Ответьте себе на вопрос: «Какую практическую пользу должна получить аудитория от моего выступления?».
- Персонифицируйте свои идеи. Обсуждение идей превращайте в обсуждение людей: Не «Как нам улучшить успеваемость?», а «Кто прав – Y или X?».
- Отвлекайтесь в изложении. Не говорите только на тему выступления, немного отвлекайтесь от основной идеи, чтобы не было давления на аудиторию. Используйте слайды с видами природы, негромкую музыку. Такое небольшое отвлечение заставляет аудиторию быть более внимательной и не оставляет времени на критическое обдумывание и выдвижение контраргументов. Отвлекайтесь, но умеренно.
- Будьте лаконичны. Краткая, лаконичная речь всегда более действенна. Такая речь всегда представляется более умной и правильной. Исходя из этого тщательно отбирайте материал.
- Ссылайтесь на авторитеты (специалистов, общественное мнение). Доверие к авторитету вызывает доверие к оратору.
- Используйте конкретные примеры. Их должно быть немного, и они должны вызывать любопытство. Мы часто помним

о том, что нам говорили, только по примерам. Помните три правила: заострять внимание на примере до его введения; не навязывать смысл примера, аудитория сама сделает вывод; пример не должен быть пространным.

- Используйте цифры. Статистика убеждает аудиторию больше всего.

- Опирайтесь на наглядность. Почти 80 % информации мы получаем через визуальный канал. Оратора не только слушают, на него и смотрят.

- Используйте юмор. Шутки хорошо запоминаются, они поднимают престиж оратора, располагают к нему, снимают усталость и напряжение. Но шутка – тонкое оружие, им надо уметь пользоваться. Правила шутки: она должна развивать тему выступления; быть короткой; не быть пикантной.

КАК УЗНАТЬ, ПРАВИЛЬНО ЛИ ВЫ ДЫШИТЕ?

При *правильном дыхании* воздух поступает в нижнюю часть легких, т.е. легкие начинают заполняться как сосуд водой снизу доверху. Такое дыхание называют еще *дыханием животом*, которое свойственно большинству мужчин.

Большинство женщин, к сожалению, дышит неправильно – грудью, такое дыхание называется грудным.

Как правильно дышать диафрагмой?

Чтобы понять принцип диафрагмального дыхания, выдохните воздух до предела.

Если вы делаете правильно, то ваш живот должен быть втянут в себя, иначе в нижней части ваших легких еще остается воздух.

Теперь начинайте медленно вдыхать носом и следите за тем, чтобы расширялся живот, а не грудь. Очень важно, чтобы мышцы грудной клетки не работали вообще.

Если при дыхании шевелятся грудь и живот, то вы дышите неправильно. Добейтесь того, чтобы при дыхании грудная клетка не двигалась вообще, а в движение приходил только живот. Попробуйте несколько вдохов сделать только животом, а несколько – только грудью.

ТЕХНИКА ДЫХАНИЯ

Дыхательные упражнения помогут закрепить отработанные навыки и развить диафрагмальную мышцу, которая очень важна в образовании тембра голоса.

Упражнения для задержанного дыхания и развития голоса:

1. Исходное положение для задержанного дыхания (З.Д.) – ноги на ширине плеч, колени слегка согнуты, корпус свободный и прямой.

На звук пф-ф-ф-ф медленно через рот выдуваем из себя весь воздух (сдутый шарик). При выдохе должен образовываться барьер, т.е. вы напрягаете мышцы живота, чтобы преодолеть сопротивление выходящего воздуха.

Затем делаем резкий глубокий вдох через нос и такой же резкий и полный выдох через рот до конца – так, чтобы воздуха не осталось вообще.

Не вдыхаем, подтянули пресс и в таком «безвоздушье» делаем физическое упражнение.

Когда начинаем «отдыхиваться», важно помнить, что *вдох – всегда через нос, выдох – всегда через рот, плечи не поднимать, дышать животом.*

Перед каждым упражнением техника выдоха одна и та же, различаются только сами физические упражнения, которые делаются на задержанном дыхании.

2. З.Д. «*Крылышки (с поворотами)*». Ноги на ширине плеч, колени слегка согнуты, корпус свободный и прямой. На звук пф-ф-ф-ф медленно через рот выдуваем из себя весь воздух, затем делаем резкий глубокий вдох через нос и такой же резкий и полный выдох через рот. Держимся в таком положении и начинаем делать физические упражнения, как на физкультуре: взмахи рука-

ми от груди в стороны с поворотами корпуса. На раз-два поворот корпуса влево, руки согнуты в локтях, на три-четыре руки разгибаем до конца как можно дальше. Потом так же в другую сторону. Делаем до тех пор, пока уже не можем дышать. Теперь остановились, дышим через нос, выдыхаем через рот, следим, чтобы дыхание происходило животом, грудь и плечи неподвижны.

3. З.Д. **«Плечи»** – круговые движения плечами. На задержанном дыхании делаем круговые движения плечами до тех пор, пока хватает воздуха. При вдохе следите за животом.

4. З.Д. **«Кулачки + запястья»** – руки вытянуты вперед, кулачки сильно сжаты, затем руки в стороны, тянем запястья вверх. Держим пресс и дыхание, не дышим. Помните, что в легких вообще не должно быть воздуха и пресс должен быть подтянут. Это упражнение освобождает от мышечных зажимов.

5. З.Д. **«Диагонали»**. При выдохе и задержке дыхания тянем правую руку в левый верхний угол, напрягаемся, вытягиваемся так, чтобы правая рука и правая нога были как диагональ. Левая опорная. Потом – в другую сторону. Не дышим во время упражнения!

6. З.Д. **«Наклон в пол»**. Наклоняем корпус вниз, руками тянемся до пола, пока хватает дыхания. Возвращаемся в исходную позу и «отдыхиваемся».

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ МАНЕРА ОРАТОРА

Индивидуальная манера автора (по О.Я. Гойхман, Т.М. Надеиной)

У каждого из нас характерная *манера* выговаривать слова. И это связано не столько с индивидуальными особенностями артикуляции, сколько со специфической структурой слова (соотношение безударных и ударных слогов в слове) и модификациями интонации. Манера произносить слова напрямую связана со стилем произношения. Рекомендуется полный или нейтральный стиль произношения, именно такая манера считается нормативной.

Полный стиль произношения – отчетливая артикуляция, тщательное произнесение всех звуков, неторопливый темп. Образцы – публичные речи опытных ораторов, профессиональных дикторов радио и телевидения.

Нейтральный стиль произношения – достаточно отчетливая артикуляция при некотором ослаблении произнесения гласных звуков (сокращение их). Темп речи – более быстрый или средний. Деловое общение (беседы, переговоры и т.п.) ведутся в нейтральном стиле.

Все индивидуальные особенности произношения будут отсылать нас к *разговорному стилю*. Нередко проявляются диалектные особенности ритмики и интонации.

Небрежности, которые портят нашу речевую манеру

1. Эканье – паразитические [э][м] и т.п. в паузах между фразами или словами, часто выступают как знак размышления или колебания.

2. Продление гласных в конце фразы: чаще всего в союзах *что, и,* в словах-паразитах *ну, вот;* в слове *это* и в некоторых предложениях.

3. Задержка дыхания на вдохе.

4. Шумные вздохи (вдох и выдох) перед началом фразы.

5. Чмоканье – шумное «отлипание» спинки языка от нёба и боков языка от щек. Обычно во время обдумывания (слабое чмоканье свойственно всем, производится машинально, оно необходимо, поскольку появляется возможность смочить полость рта, глотнуть и продолжать речь).

6. Эмканье – смыкание губ в конце слов, когда гласный еще звучит (в городе[м], девушки[м] и т.п.).

Для *устной речи* большое значение имеет владение голосом. Это важный показатель ораторского мастерства и убедительности публичной речи.

Необходимые качества ораторского голоса:

- красивый тембр в любой ситуации;
- сила и полетность;
- выносливость и большой диапазон звука.

Недостатки ораторского голоса:

- неприятный тембр;
- хрип и сип;
- малый диапазон звука, напряженное звучание.

В результате *регулярных* занятий можно развить, усилить, расширить диапазон, заставить звучать резонаторы и тем самым улучшить тембр.

Самый *простой способ избавиться от неприятного тембра* голоса – каждый день 10–15 минут вслух читать выразительно, напрягая мышцы, стремясь к полному стилю произношения. Через два-три месяца ваш тембр станет интереснее: более глубокое извлечение гласных, выразительнее станет интонация, отчетливее произношение согласных. Тексты могут быть как художественные, так и научные, публицистические.

Важно найти натуральную высоту тона своего голоса, на которой он хорошо звучит (обычно находится в среднем регистре). Затем необходимо совершенствоваться – изменять качество звучания на других регистрах. Именно здесь помогут дыхательные и звуковые упражнения. Неплохо пойти заниматься в театральную или хоровую студию.

Смыслоразличительное средство языка – *интонация*. С ее помощью мы выражаем основные коммуникативные намерения: утверждение, вопрос, побуждение, удивление и т.д. Часто интонации доверяют больше, чем словам. Через интонацию мы получаем дополнительную информацию о человеке: его настроении, отношении к предмету речи, собеседнику, характере.

Увы, публичная речь большинства людей интонационно бедна, монотонна. Чтобы как-то интонационно «украсить» свою речь, мы нередко повышаем голос, завываем или медленно читаем. Но все хотят достичь впечатления свободной устной речи.

Итак, интонация – комплексное средство: мелодика речи, логическое ударение, громкость и темп речи, пауза. Полезно овладеть техникой *интонационной разметки текста* – использования основных компонентов интонации при чтении текста:

1. Возьмите текст (лучше прозаический) на три-пять абзацев. Разметьте в тексте место пауз и их долготу. Короткая пауза – одна черта, длинная – две черты. Как правило, длинные паузы соответствуют знакам препинания в тексте. Короткие паузы делаются внутри распространенного предложения между группами подлежащего и сказуемого, при однородных членах предложения, при перечислении и т.д.

2. Подчеркните те слова, на которые должно падать логическое (смысловое) ударение. В словах, которые имеют варианты произношения, поставьте словесное ударение.

3. Отметьте мелодику в тех словах, которые предшествуют паузе. Стрелка вниз – мелодика завершенности, стрелка вверх – незавершенности и вопроса.

4. Выделите более важные отрезки текста, которые надо прочитать медленно и отчетливо. То, что следует читать быстро, можно заключить в скобки.

5. Теперь прочитайте текст в соответствии со сделанной разметкой, проверьте, удобна ли она для вас.

Упражнения для развития и совершенствования навыков интонирования (по О.Я. Гойхман, Т.М. Надеиной):

1. Возьмите восемь строк любого стихотворения и прочтите их, повышая тон на каждой строке. Повышайте тон умеренно, его должно «хватить» на все строки. Если есть возможность, то с помощью музыкального инструмента определите средний тон своего голоса, затем читайте строки на два-три тона ниже среднего. Выполняйте до тех пор, пока не сможете автоматически соразмерно повышать звуковой регистр.

2. Теперь попробуйте прочитать эти восемь строк, изменяя тон не постепенно, а большими интервалами. Сначала нарисуйте схему. Например, первая строка – первый тон (регистр), вторая строка – третий тон (регистр), третья строка – пятый тон (регистр) ... Седьмая строка – восьмой тон (регистр), восьмая строка – «голосовое дно». Читайте в соответствии со схемой. Если трудно опустить голос «на дно», помогите рукой: опуская руку, расслабьте голосовые связки.

3. Запишите на диктофон (телефон, диск, компьютер) текст радио-, теленовостей в исполнении профессионального диктора. Затем запишите текст на бумагу, дайте прочитать кому-то из друзей. Прослушайте обе записи, сопоставьте их с точки зрения расстановки пауз, логических ударений, мелодики. Опишите замеченные вами различия:

Позиции	Профессиональный диктор	Непрофессиональный диктор
Расстановка пауз		
Мелодика текста		
Логические ударения		

Что нужно знать оратору об аудитории

Знание аудитории помогает повысить эффективность публичного выступления. Самыми эффективными формами публичного выступления считаются максимально диалогизированные: лекция-диалог (элементы беседы, полемика со слушателями, выслушивание

возражений и их обсуждение) и беседа в малой аудитории (не более 25–30 человек), которая вообще близка к обычному разговору.

Подсказка 1. Разговорность манеры – важнейшее условие эффективности публичного выступления.

Подсказка 2. Чем меньше аудитория, тем публичное выступление эффективнее. Оптимальная аудитория – от 12 до 30 человек. Именно в такой аудитории достаточно высока активность слушателей и с ними легко установить контакт.

Подсказка 3. Максимальное расширение диалогичности выступления, приближение его к обычному межличностному общению собеседников – вот форма наиболее эффективного публичного выступления.

Эффективность публичного выступления (по И.А. Стернину)

Популярность оратора (лектора) определяется желанием аудитории вновь с ним встретиться. Статистика показывает, что в информационных речах (лекциях) должно быть не менее 30 % новой информации, не менее 40 % обязательной и не более 30 % ненужной.

Залог эффективности выступления (например, лекции) – правильное дозирование необходимой информации.

Выступающий всегда пытается заинтересовать аудиторию, создать установку на слушание. Исследования показывают, что в среднестатистической аудитории около 35 % слушателей поддаются установке оратора, 54 % – не поддаются, 10–11 % активно сопротивляются установке на внимание.

Если выступление заинтересовало более половины аудитории, значит, выступление эффективно.

Оратор и аудитория

Оратору обязательно ориентироваться на аудиторию. Аудитории можно разделить на типы по разным основаниям: по возрасту, по отношению к оратору, по уровню подготовленности, по размеру, по гендерному признаку, по национальному признаку и т.д.

Полезно составить *социальный паспорт* аудитории. Можно, например, сформировать следующий список вопросов:

- 1) Социальный состав аудитории.
- 2) Социальная роль собеседника: руководитель, учитель, товарищ, родитель.
- 3) Размер аудитории.
- 4) Возраст аудитории.
- 5) Круг особых интересов + набор «запретных» тем для конкретной аудитории // личные особенности собеседника: характер, образование, воспитание, вкусы.
- 6) Почему и зачем собралась аудитория, что будет делать в результате собрания?
- 7) Как ваше сообщение связано с насущными интересами аудитории?
- 8) Что хочет получить от вас как от оратора аудитория: информацию, поддержку, чувство единения?
- 9) Как будут использовать полученные от вас сведения, когда и каким образом?

Слушатели по уровню восприятия информации разные, их отличают возраст, опыт, образование, сложившиеся навыки мыслительной деятельности, индивидуальные особенности.

Подсказка 1. Выступая перед аудиторией, не переоценивайте ее возможности понять вас, *ориентируйтесь на среднего слушателя и не требуйте полного понимания*. Именно поэтому необходимо четко формулировать и неоднократно повторять основную мысль. Так надежнее.

Подсказка 2. Не надо пытаться заинтересовать негативно настроенную аудиторию, старайтесь не замечать ее до тех пор, пока она не мешает. Надо завоевывать внимание именно потенциальных слушателей.

Подсказка 3. Никогда не удастся завоевать внимание всех, и не надо к этому стремиться.

ПРАВИЛА ЧТЕНИЯ

Читайте текст, стараясь экономно распределять выдох. Дыхание добирайте только в конце строчки.

Твердо запомни, что, прежде чем слово начать в упражненье,
Следует клетку грудную расширить слегка и при этом
Низ живота подобрать для опоры дыханью и звуку.
Плечи во время дыханья должны быть в покое, недвижны.
Каждую строчку стихов говори на одном выдыханьи.
И последи, чтобы грудь не сжималась в течение речи,
Так как при выдохе движется только одна диафрагма.
Чтенье окончив строки, не спеши с переходом к дальнейшей:
Выдержи паузу краткую в темпе стиха, в то же время
Воздух сдержи на мгновенье, затем уже чтенье продолжи.
Чутко следи, чтобы каждое слово услышано было:
Помни о дикции ясной и чистой на звуках согласных;
Рот не ленись открывать, чтоб для голоса путь был свободен;
Голоса звук не глуши придыхательным тусклым оттенком –
Голос и в тихом звучаньи должен хранить металличность.
Прежде чем брать упражненья на темп, высоту и на громкость,
Нужно вниманье направить на ровность, устойчивость звука:
Пристально слушать, чтоб голос нигде не дрожал, не качался,
Выдох веди экономно – с расчетом на целую строчку.
Собранность, звонкость, полетность, устойчивость, плавность –
Вот что внимательным слухом сначала ищи в упражненьи.

Тренировочные тексты для отработки дикции:

1. Прочитайте стихотворение В. Брюсова, добиваясь ясного и выразительного звучания; обратите внимание на свою дикцию, дыхание, интонацию.

Буря с берега

Перекидываемые, опрокидываемые,
Разозлились, разбесились белоусые угри.
Вниз отбрасываемые, кверху вскидываемые,
Расплетались и сплетались от зари и до зари.
Змеи вздрагивающие, змеи взвизгивающие,
Что за пляску, что за сказку вы затеяли во мгле?
Мглами взвихриваемыми путь забрызгивающие,
Вы закрыли, заслонили все фарватеры к земле.
Тьмами всасывающими опоясываемые,
Заметались, затерялись в океане корабли,
С неудерживаемостью перебрасываемые,
Водозмеи, огнезмеи их в пучину завлекли.
Чем обманываете вы? Не стремительностями ли
Изгибаний, извиваний длинновытянутых тел?
И заласкиваете вы не медлительностями ли
Ласк пьянящих, уводящих в неизведанный предел?

2. Прочитайте скороговорку. Для того чтобы добиться четкого произнесения, первым делом представьте смысловой видеоряд, вникая в содержание, и уже затем произнесите ее, с постепенным ускорением темпа.

Жили-были три японца:

Як, Як-Цидрак, Як-Цидрак-Цидрак-Цидрони.

Жили-были три японки:

Цыпи, Цыпи-Дрипи, Цыпи-Дрипи-Лимпомпони.

Поженились:

Як на Цыпи,

Як-Цидрак – на Цыпи-Дрипи,

Як-Цидрак-Цидрак-Цидрони – на Цыпи-Дрипи-Лимпомпони.

И родились у них дети:

У Як и Цыпи – Шах,

У Як-Цидрак и Цыпи-Дрипи – Шах-Шахмат,
У Як-Цидрак-Цидрак-Цидрони и Цыпи-Дрипи-Лимпомпони –
Шах-Шахмат-Шахмат-Шахмони.

3. Читайте текст сначала медленно, а затем уберите темп речи.

Три круга

Темп речи уберечь учусь,
Сейчас три круга я промчусь.
Вот в первый круг пустился я,
Хоть речь и быстрая моя,
Но до предела далеко,
Я говорю слова легко
И на пути ни оговорки,
В том помогли скороговорки.

Вот в круг вступил теперь второй,
Ускорился темп речи мой,
Все собранней, короче слово,
Точна предельно мысль моя,
А интонация готова
Всё выразить, что вижу я.

Вот третий круг еще быстрее,
Чтоб финиша достичь скорее!
Слова строчат из пулемета:
«Тра-та-та-та!». Язык наметан,
Весь речевой мой аппарат,
Готовый к бою, только рад,
Когда пред ним трудней задача.
Тренировался – есть удача!
Кто ж тренингом пренебрегал,
Тот в мастерстве своем отстал!

Упражнения для тренировки речевого дыхания и правильной артикуляции звуков:

1. *Дыхательные упражнения.* Основная стойка: ноги на ширине плеч, живот и ягодицы подобраны, плечи развернуты, подбородок в положении параллельно полу, правая рука поднята и находится на расстоянии 10–15 см ото рта. Делаем глубокий вдох носом и равномерно выдыхаем (можно небольшими толчками, можно струей воздуха). Чтобы задать ритм выдоху, про себя считаем до 15. Ладонка правой руки должна почувствовать равномерность вашего выдоха. Выдох должен быть не менее 15 счетов, в идеале – больше 20 счетов (толчков). Делать три-четыре раза.

Вариант: на расстоянии 10–15 см поставить горящую свечу. Ваша задача – увидеть равномерное колебание пламени (аналогичное упражнение можно делать с плотной полоской бумаги 2–3 см шириной и 15 см длиной).

2. *Артикуляционная гимнастика* (комплекс упражнений, где каждое повторяем 5–7 раз). «Разогреваем мышцы», подготавливаем их к основным упражнениям:

1. Удерживаем губы в улыбке, передние верхние и нижние зубы обнажены.

2. Вытягиваем губы вперед трубочкой.

3. Чередуем положение губ: улыбка – трубочкой.

4. Спокойно открываем и закрываем рот, губы в положении улыбки.

5. Высовываем широкий язык.

6. Высовываем узкий язык.

7. Чередуем положение языка: широкий – узкий.

8. Поднимаем язык за верхние зубы.

9. Чередуем движение языка: вверх – вниз.

10. Чередуем следующие движения языка (кончик языка опущен): отодвигаем язык вглубь рта – приближаем к передним нижним зубам.

3. Подключаем голос. Основная стойка та же, на выдохе начинаем петь гласные звуки: А–О–У–Ы–Э–И (от «широкого к узкому» звуку). Выдоха должно хватить на все звуки, остатки воздуха выдохнули, взяли носом новую порцию воздуха и поем в обратном порядке: И–Э–Ы–У–О–А. Следим за равномерностью выдоха. Делаем четыре-шесть раз.

4. Подключаем согласные. Основная стойка та же, к каждой гласной присоединяем согласный звук:

ДА-ДО-ДУ-ДЫ-ДЭ-ДИ

ЛА-ЛО-ЛУ-ЛЫ-ЛЭ-ЛИ

ЗА-ЗО-ЗУ-ЗЫ-ЗЭ-ЗИ

СА-СО-СУ-СЫ-СЭ-СИ и т.д.

Слоги нужно произносить четко, выговаривая каждый звук. Упражнение выполнять многократно и на каждом занятии.

5. Произносим сочетания согласных в слогах. Шепотом, но чтобы было слышно. Сначала произносим очень медленно и сильно. Звук [т] произносится энергично. Темп постепенно увеличиваем, но твердость и сила произнесения [т] постоянна:

ЛТА-ЛТО-ЛТУ-ЛТЫ-ЛТЭ-ЛТИ

БТА-БТО-БТУ-БТЫ-БТЭ-БТИ

СТА-СТО-СТУ-СТЫ-СТЭ-СТИ и т.д.

6. Аналогичное упражнение для произнесения слогов с тремя одинаковыми согласными. Сначала медленно, постепенно увеличивая темп, доведя до быстрого:

ТТТА-ТТТО-ТТТУ-ТТТЫ-ТТТЭ-ТТТИ

БББА-БББО-БББУ-БББЫ-БББЭ-БББИ

ХХХА-ХХХО-ХХХУ-ХХХЫ-ХХХЭ-ХХХИ и т.д.

Чтобы достичь результата, упражнения необходимо выполнять регулярно.

7. Подключаем скороговорки.

Алгоритм произнесения скороговорок:

- первый раз – медленно и спокойно,
- второй и третий – в два раза быстрее и два раза подряд,
- далее – в четыре раза быстрее и четыре раза подряд,
- наконец – в восемь раз быстрее и восемь раз подряд.

Желательно произносить на одном дыхании: на выдохе после глубоко вдоха. Согласные должны звучать чисто и отчетливо.

Выбор скороговорки зависит не только от необходимости «поправить» какой-либо согласный звук, но и от желания добиться красивой (четкой) дикции.

Вот наиболее эффективные для тренировки артикуляции скороговорки:

1. В роще щебечут чижи, чечетки, щеглы и стрижи.
2. Варвара варенье доваривала, ворчала да приговаривала.
3. Везет на санках Сенька Саньку с Сонькой.
Санки скок, Сеньку с ног, Саньку в лоб,
Соньку в бок, все в сугроб!
4. Кукушка кукушонку купила капюшон.
Надел кукушонок капюшон,
В капюшоне кукушонок смешон.
5. Лена искала булавку, а булавка упала под лавку.
6. Из соседнего колодца целый день водица льется.
7. Черепаха, не скучая, час сидит за чашкой чая.
8. Дружно в оркестре играли дети:
Карл играл на черном кларнете,
Кирилл – на валторне, на арфе – Алла,
А на рояле Лара играла.
9. Продавец продает сухие продукты:
Сухарики, сушки и сухофрукты.
Сухие баранки и крекеры есть.
Но всухомятку не нужно их есть.

10. Скорород покупал скороварки –
Друзьям скороходам подарки.
Скоророды скоро ходят.
Скороварки им подходят.

8. «*Камушки во рту*» – очень действенное средство для развития дикции. Известно, что древнегреческий философ Демосфен благодаря этому упражнению не только избавился от «каши во рту», но и так развил свою дикцию, что стал почитаемым оратором.

Положите за щеку не очень большие предметы (орешки, камушки, конфеты) и говорите так, будто этих предметов у вас во рту нет. Будьте осторожны и не подавитесь! Сначала речь будет неразборчивой, но вы продолжайте напрягать мышцы органов речи – так сможете преодолеть неразборчивость. В этом суть упражнения. Делайте каждый день по 5 минут. Постепенно вы привыкнете говорить, напрягая мышцы органов речи, а это и есть залог хорошей дикции.

АЛГОРИТМЫ И ПРИМЕРЫ РЕЧЕЙ

• **Презентационная речь** – 5 минут (необходимая составляющая речи – ее визуальный ряд).

Подсказка. Презентационная речь – разновидность эпидейктической (торжественной, «по случаю») речи. Синтетический риторический жанр, поскольку совмещает вербальные и невербальные средства. Жанр сложный, но весьма востребованный в современном коммуникативно-речевом пространстве. Объектом презентации может стать какой-либо продукт, нуждающийся в представлении (книга, проект, памятник, открытие новой специальности, факультета и т.п.)

Объект вашей презентационной речи – представление какого-либо производственного предприятия Перми или Пермского края.

Структура презентационной речи

1. Вступление:
 - представление тех, кто держит слово;
 - благодарность аудитории за то, что здесь собралась (в зависимости от регламента можно объединять с первой позицией);
 - цель встречи.
2. Основная часть:
 - информация о встрече (ситуативно);
 - аргументация (актуальность информации);
 - представление предмета речи *и/или* похвала (*сравнить или отличить!*) предмету речи, ради которого состоялась встреча;
 - благодарность тем, кто создал продукт (ситуативно).
3. Заключение:
 - выражение надежды (уверенности) на дальнейшее сотрудничество;
 - финальная этикетная фраза *или* финальная этикетная фраза + выражение готовности ответить на вопросы.

• **Аргументативная речь (хрия)** на 3–5 минут (по А.К. Михальской).

Подсказка. Хрия – речь-рассуждение. Цель – доказательство чьей-либо мысли как справедливой или отвержение ее как ложной.

Строгая (прямая) хрия – *от тезиса к доказательству* (анализ тезиса). Такая хрия – надежный прием, так выстраивается большинство речей, в которых доказываемое нечто особенно важное, имеющее серьезные последствия.

Свободная (непрямая) хрия – от доказательства к тезису (выведение тезиса, обобщение мысли), требует навыка.

Структура классической хрии:

1. Приступ (*похвала или описание*).
2. Парафразис (*разъяснение темы, тезиса*).
3. Причина (*доказательство тезиса: Это так, потому что...*).
4. Противное (*доказательство тезиса: Если это не так, то...*).
5. Подобное (*подтверждение темы, тезиса*).
6. Пример (*подтверждение из истории*).
7. Свидетельство (*мнение или учение авторитетов*).
8. Заключение (*вывод*).

Подсказка. Структура хрии необязательно должна быть восьмичастной, в современной хрии опускаются две-три части (например, «парафразис», «пример» или «свидетельство»; может быть опущено «подобное», но оставлены «пример» или «свидетельство»).

Нельзя опускать «*приступ*», так как в этой части заявляется тема (тезис), и «*причину*», иначе потеряется логика рассуждения.

• **Эпидейктическая речь** – 1–3 минуты (по А.К. Михальской).

Подсказка. Эпидейктическая речь – речь «по случаю», торжественная, произносится в ситуациях особого рода (юбилей, день рождения, съезд, открытие фестиваля и т.п.), т.е. когда люди собираются, чтобы почувствовать свое *единство*, осознать себя как *коллектив единомышленников* (или просто приятно провести *вместе* время, *среди друзей*). Чаще произносится в жанре хвалы, тоста, в последнее время – стендапов.

Цель речи – *воодушевление и сплочение* аудитории. Объект речи – *добродетель, прекрасное* (утверждение общечеловеческих или конкретных нравственных ценностей).

Разновидности эпидейктических речей:

1. Похвала конкретному лицу по особому случаю (юбилей, день рождения, знаменательное событие в жизни человека). Похвала лицу как *похвала* его конкретным *деяниям* (чаще тост).

2. Похвала деятельности всего коллектива как целого, его достижениям. Чаще – с выражением надежды на дальнейшие успехи.

3. Похвала явлению (науке, какой-либо области знания, общему делу, которое связывает, объединяет собравшихся). Чаще в такой ситуации стараются воодушевить аудиторию для дальнейшей деятельности, заинтересовать предметом речи (например, первое занятие нового учебного предмета).

Так, Аристотель произносил похвалу чайнику. Чайник – повод, а настоящая тема речи – дружба, ее объединяющая сила и тепло, счастье, которое она дает.

4. Хула (*осуждение, порицание*) того, что противостоит общности/коллективу, ее ценностям. Чаще в такой речи сочетается похвала «своих» и хула «чужих» ценностей.

Подсказки:

- Хвалебные и хулительные речи должны вызывать *радость, восторг, любовь, благодарность, преданность* и т.п. или *ярость, гнев, презрение, негодование*.

- *Эпидейктические речи* – всегда призыв к чувствам человека, поэтому должны затрагивать глубоко личные струны человеческой души. Путь к ним – через обращение к вечным ценностям, этическим законам, к добру и злу, к памятным событиям истории народа, к основам его веры, его традиций.

- Никогда такие речи не должны вызывать тоску, уныние и страх!

Обязательные компоненты хвалы:

1. *Фактор аудитории* – хвалить то, что более всего ценится в конкретной аудитории.

2. Сравнение!

Если возможно – сравнивать превосходимую добродетель с деяниями, достоинствами знаменитостей, исторических деятелей.

Если трудно – сравнивать превосходимую добродетель с поведением обычных людей, чтобы на этом фоне выделить, оттенить заслуги того, кого превозносят.

3. *Усиливать и преувеличивать!* Например, действия, совершенные в одиночку или впервые. Особо подчеркивать, что обстоятельства были против, но человек мужественно преодолевал трудности, преодолевал препятствия. Пример: *миссия Стефана Пермского по созданию у коми-народов письменности. Это законы жанра.*

4. *Случайно* совершенный поступок (*прекрасное*) показывать как *закономерное развитие событий*, как осуществленный обдуманно. Серьезные поступки нельзя совершить, заранее настроившись на героизм. Такие поступки (дела) – всегда результат жизненных принципов, нравственной позиции.

Жесткой структуры хвалы нет, расположение ее частей зависит от вашего хода мысли, аудитории и задач речи.

Примеры речей

Хвала... (студенческая речь)

Мой краткий спич я хочу посвятить другу, который скромно и незаметно сопровождает нас на протяжении всей нашей жизни...

Я расскажу вам о школьном мелке...

Подумать только, этот мелок сопровождал человечество на протяжении всего его развития! Белые наскальные рисунки первобытных людей датируются сотнями тысяч лет. Уже тогда этот маленький белый кусочек помогал человеку выразить себя, рассказать об окружающем мире и помечтать о будущем... Невозможно даже представить себе, сколько миллиардов человек держали в руках белый кусочек мела, постигая азы языка и арифме-

тики, потом алгебры, физики, астрономии... Под этим кусочком мела рождались гениальные формулы и проникновенные стихи...

Вооружившись кусочком мела, мы выходим во двор и расчерчиваем асфальт классиками... Мы рисуем мелком на асфальте удивительных зверей и невиданные цветы, пишем мелом на асфальте признания своим любимым...

Придя после школы в вуз, мы снова видим своего маленького друга. И он вновь помогает нам постигать этот мир!

Прямая хрия (Речь Козьмы Минина, 1612 год)

Приступ (заявление темы, тезиса): Сограждане! Отечество гибнет!

Причина (доказательство тезиса): Свирепость врагов неимоверна, они заняли Москву. Если падет Москва, падем и мы.

Подобное (подтверждение темы, тезиса): Пожертвуем всем, зложим жен и чад наших и искупим Отечество. Вождь Пожарский укажет нам путь к Победе.

Заключение (в данном случае – призыв): Сограждане! Решите, что ожидает нас – рабство или свобода!? (По свидетельствам летописей, сограждане массово приносили свое «имение», вооружались).

Речь президента Олимпийского комитета России А. Жукова на Исполкоме МОК (об участии сборной России в Олимпиаде в Рио-де-Жанейро – 2016)

24 июля 2016 года, 17:07

Уважаемый президент Бах, уважаемые члены Исполкома Международного олимпийского комитета, уважаемые коллеги!

Благодарю вас за предоставленную мне возможность обратиться к вам сегодня с речью. Прежде всего хочу сказать, что сегодня вам предстоит принять судьбоносное решение. Решение, от которого во многом зависит дальнейшая судьба не только российского спорта, но и всего международного олимпийского движения, нашей олимпийской семьи.

События, которые происходят в последнее время, уже внесли существенный раскол в мир спорта. И наша общая задача и цель – сохранить его целостность, оградить от влияния каких-либо факторов или давления, направленных на конфронтацию, а не на созидание и единение. Как и все вы, я был шокирован теми обвинениями, которые выдвинуты в отчете г-на Макларена. Они настолько серьезны, что требуют полноценного расследования с участием всех вовлеченных сторон.

Мы все знаем, что сейчас нас подгоняет время. *Но, может быть, в данном случае кто-то поторопился с выводами?*

Между заключениями, представленными в отчете профессора Макларена, и заключениями, сделанными в докладе собственного независимого наблюдателя ВАДА по Сочи-2014, имеется значительная разница. Два этих противоречащих друг другу доклада не могут быть верными одновременно. И нужно выяснить всю правду. Большинство данных, изложенных в докладе Макларена, получены от человека весьма сомнительной репутации, который был отстранен от спортивной деятельности в России и дисквалифицирован. Именно этого требовали в том числе ВАДА и ИААФ. Теперь мы знаем, что он был центральной фигурой созданной им же преступной схемы.

Вместе с тем его показания не подвергаются сомнению. Это не выдерживает никакой критики.

Для того чтобы установить истину, Россия и Олимпийский комитет России готовы взаимодействовать со всеми международными организациями, комиссиями ВАДА и МОК по всем направлениям. Хочу подчеркнуть, что Олимпийский комитет России никогда напрямую не занимался проведением антидопинговой политики в стране. Главные нарушения происходили, как следует из докладов, в Московской антидопинговой лаборатории, аккредитованной ВАДА и не взаимодействовавшей с Олимпийским комитетом России.

Мы намерены реформировать антидопинговую систему таким образом, чтобы были созданы непреодолимые барьеры для

желающих выигрывать нечестными, мошенническими методами. И мы будем рады, если наши зарубежные коллеги помогут нам в осуществлении этой задачи. ОКР искренне поддерживает эту инициативу, которая будет реализована в самые короткие сроки. Подчеркну еще раз, что Россия всецело предана делу борьбы с допингом с позиций «нулевой терпимости». Это является основополагающим принципом работы ОКР по данному вопросу.

Я знаю, что эту цель разделяют все члены олимпийского движения. Однако эту цель ставят под сомнение те, кто совсем недавно выступил с призывом отстранить от участия в Олимпийских играх в Рио всю команду российских спортсменов. *Как можно говорить, что отстранение сотен чистых спортсменов от участия в Олимпийских играх делается с целью защитить чистых спортсменов?*

Даже если согласиться сейчас с тем, что на российских спортсменов не должна распространяться презумпция невиновности, хотя это и противоречит всем нормам международного права, – то как еще они должны доказать свою чистоту? Пул атлетов в течение полугода тестировался иностранными антидопинговыми агентствами. Анализы отбирали иностранные допинго-офицеры, проверялись пробы в иностранных лабораториях. И пробы брались гораздо чаще, чем у спортсменов из любых стран. За последние полгода у всех российских спортсменов, принимавших участие в различных соревнованиях по всем видам спорта, было взято более 3000 допинг-проб. В подавляющем большинстве результаты были отрицательными. И международные спортивные федерации могут эту информацию подтвердить.

Разве эти тестирования не доказывают то, что атлеты не нарушали и не нарушают никаких правил?

Получается, что если нет доверия к спортсменам, значит, нет доверия и ко всей международной антидопинговой системе. Но лаборатории продолжают работать, а проверенные и перепроверенные ими спортсмены не имеют права выступить на Олимпийских играх. Это противоречит принципам Олимпийской хар-

тии, а также нарушает права человека. В легкой атлетике мы уже имели возможность наблюдать, какое катастрофическое, разрушающее воздействие может оказать коллективное наказание.

Мы были шокированы и разочарованы решением Арбитражного спортивного суда (CAS) отклонить апелляцию 68 чистых спортсменов с просьбой отменить решение ИААФ об их недопуске к участию в международных соревнованиях. Это судебное решение создает опасный прецедент и ставит права международной федерации выше прав чистых спортсменов. CAS признал даже, что он «обеспокоен» тем, что правило ИААФ 22.1А имеет обратное действие и «не оставляет фактически никакой возможности» российским спортсменам соответствовать требованиям, необходимым для получения права участвовать в соревнованиях. По сути, суд признал за международной федерацией право устанавливать заведомо невыполнимые критерии...

Мы никогда не признаем решение, которое позволяет какой-либо международной федерации узаконивать правила, вынуждающие спортсменов какой-либо страны, если они хотят принять участие в международных соревнованиях, покинуть свою родину и жить и тренироваться за рубежом. Это противоречит всем основным правам человека и не имеет ничего общего с реальной борьбой с допингом. В момент оглашения решения CAS российские легкоатлеты принимали участие в соревнованиях на Кубок страны. Многие из них не смогли сдержать слез. Их многолетний труд в один момент превратился в пустую формальность. Убиты мотивация, стремление, олимпийская мечта. Кто-то задумался даже о завершении карьеры.

И это является тем результатом, который мы рассчитываем получить в борьбе с допингом? Разве в этом заключается миссия олимпийского движения?

Мы можем сравнить допинг с раковой опухолью, которая, если своевременно не принять соответствующих решительных мер, может погубить спорт. Но возникает вопрос: если вы уничтожили опухоль, отрубив пациенту голову и тем самым убив его, – можно ли

считать это победой в этом сражении? Думаю, что нет. Но именно это сейчас происходит, когда десятки ни в чем не повинных чистых спортсменов вынуждены пропустить Олимпийские игры.

Мы не можем согласиться с профессором Маклареном, который на своей пресс-конференции сказал, что санкции в отношении чистых спортсменов являются «неприятным побочным эффектом» борьбы с допингом. Если интересы спортсменов *действительно* являются приоритетными при проведении Олимпийских игр и если мы *действительно* готовы на всё, чтобы защитить эти интересы, давайте тогда докажем, что мы на самом деле их защищаем.

Задумайтесь на минуту о том, каким ужасным является это коллективное наказание для чистых российских спортсменов. И как нам потом мотивировать подрастающее поколение истинными олимпийскими ценностями, если каждый может в любой момент быть строго наказан за преступление, совершенное другими людьми? У них будет перед глазами пример *Сергея Шубенкова*, классного парня, первого национального чемпиона мира в своей легкоатлетической дисциплине, абсолютно чистого спортсмена, человека, посвятившего себя без остатка подготовке к Олимпийским играм. Теперь его мечта разрушена, и всё это было названо «неприятным побочным эффектом». Является ли это истинной олимпийской ценностью для него и для тысяч детей, которые могли бы начать заниматься легкой атлетикой после просмотра выступлений Сергея или *Елены Исинбаевой* на Олимпийских играх?

В одном мы точно все единодушны. Все, кто был уличен в употреблении запрещенных препаратов, должны в кратчайшие сроки понести самое строгое наказание. А все те, кто соревновался в духе честной игры и доказал свою чистоту, должны быть допущены к участию в Олимпийских играх.

Я призываю всех вас подойти к рассмотрению данного дела непредвзято, невзирая на постоянно растущее давление со стороны представителей определенных стран, призывающих наложить коллективный запрет на выступление российских олимпийцев. Призывы отстранить Россию от участия в играх Рио-2016, кото-

рые были опубликованы еще до выхода в свет отчета Макларена, ясно показывают, что всё это выходит за рамки спорта. Поэтому я призываю вас не стать заложниками геополитического давления.

Вы все можете быть уверены в том, что в России обязательно произойдут положительные изменения и что российский спорт станет чище. Но это может произойти только в результате напряженной работы, направленной на осуществление этой цели. Но этому никак не будет способствовать коллективное наказание. Мы должны бороться с допингом, а не со спортсменами и не с государствами.

И наказание должно быть как справедливым, так и персональным. За совершенное преступление судят и наказывают виновного, но не отправляют при этом за решетку всю его семью, друзей и знакомых просто за то, что они знали преступника или жили с ним в одном городе.

Такое невозможно себе представить, но именно это происходит сейчас в спорте и может обернуться новой, неконтролируемой реальностью для всего олимпийского движения. *Здесь наша позиция однозначна – ответственность должна носить только персональный характер.*

Когда вы сегодня будете принимать решение, прошу вас помнить о сотнях ни в чем не повинных российских спортсменов. Спортсменов, посвятивших свои жизни олимпийскому идеалу и разделяющих олимпийские ценности.

Я прошу вас отнестись к ним с подобающим почтением.

Я прошу вас отнестись к ним по-дружески.

И я прошу вас отнестись к ним уважительно.

Кто же защитит их права? Ведь речь идет точно о таких же правах, как и права чистых спортсменов других стран! Или чистые атлеты из одних государств могут иметь преимущества перед такими же чистыми атлетами из России? Не станет ли верхом несправедливости то, что чистые, честные атлеты будут выброшены из олимпийской семьи и будут смотреть по телевизору, как на играх выступают в том числе те их коллеги, которые имеют до-

пинговую историю и были ранее вовлечены в допинговые скандалы? Убежден, что такой путь не отвечает ни принципам Олимпийской хартии, ни духу честного соперничества, ни самой сути Олимпийских игр.

Уважаемые члены Исполкома! Вся российская общественность ждет сегодня вашего вердикта. От имени всей нашей страны я обращаюсь к вам с просьбой принять объективное, справедливое решение по отношению к сотням чистых российских спортсменов и миллионам россиян, которые переживают за них и ждут, что смогут увидеть их на Олимпийских играх.

Благодарю за внимание.

Вопросы для самоконтроля оратора

1. Меня действительно интересует эта тема? Может она стать интересной для меня?

2. Достаточно ли у меня знаний по этому вопросу? Могу ли я положиться на них?

3. Уложусь ли я в отведенное время? Правильно ли распределен материал по времени?

4. Убежден ли я сам, если хочу убедить?

5. Соответствуют ли тема и цель речи уровню знаний, интересам и установкам слушателя?

6. Легко ли воспринимаются фактический материал и статистические данные?

7. Каким методом изложен материал?

8. Какие вопросы могут возникнуть у слушателей?

Учебное издание

БЕЛОВА Лариса Александровна

РИТОРИКА И ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

Учебно-методическое пособие

Редактор и корректор *В.В. Мальцева*

Подписано в печать 16.01.2017. Формат 60×90/16.

Усл. печ. л. 5,0. Тираж 95 экз. Заказ № 2/2017.

Издательство

Пермского национального исследовательского
политехнического университета.

Адрес: 614990, г. Пермь, Комсомольский пр., 29, к. 113.

Тел. (342) 219-80-33.