

**Т.А. Печенёва**

# **Ораторское искусство**

*Курс лекций*

*2-е издание, стереотипное*

Москва  
Издательство «ФЛИНТА»  
2015

УДК 83.7  
ББК 80  
ПЗ1

**Печенёва Т.А.**

ПЗ1 Ораторское искусство [Электронный ресурс]: курс лекций / Т.А. Печенёва. - 2-е изд., стер. - М.: ФЛИНТА, 2015. - 183 с.

ISBN 978-5-9765-2455-2

Данный курс лекций написан понятным простым языком с множеством примеров и наглядных схем, которые учат, как говорить просто, ясно, выразительно, как правильно спорить, как понимать человека по жестам и т.п. В книге даны тестовые задания к каждой теме, которые можно самостоятельно выполнить и проверить себя по ответам в конце пособия.

Книга предназначена для преподавателей, студентов, старших школьников и, в целом, для всех, кто хочет научиться ораторскому мастерству.

УДК 83.7  
ББК 80

ISBN 978-5-9765-2455-2

© Печенёва Т.А., 2015  
© Издательство «ФЛИНТА», 2015

## СОДЕРЖАНИЕ:

### **Тема 1. ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО - НАУКА И ИСКУССТВО**

|   |    |
|---|----|
| <b>КРАСНОРЕЧИЯ</b> .....  | 5  |
| 1.1. Ораторское искусство в системе профессиональной коммуникации.....                  | 5  |
| 1.2. Ораторское искусство как учебная дисциплина.....                                   | 6  |
| 1.3. Особенности ораторского искусства.....   | 7  |
| 1.4. Становление и развитие ораторского искусства.....                                  | 10 |
| 1.5. Ораторское искусство как социальное явление современности.....                     | 15 |
| Тестовые задания к теме №1 «Ораторское искусство<br>наука и искусство красноречия»..... | 17 |
| <b>Тема 2. МАСТЕРСТВО ОРАТОРА</b> .....   | 20 |
| 2.1. Оратор, его знания, навыки и умения.....   | 20 |
| 2.2. Особенности публичной речи.....  | 24 |
| 2.3. Виды и формы публичной речи.....   | 26 |
| 2.4. Эффективность публичной речи. Принципы кодекса коммуникации.....                   | 28 |
| 2.5. Факторы логико-композиционной стройности выступления.....                          | 31 |
| 2.6. Выразительность устной речи.....   | 34 |
| Тестовые задания к теме №2 «Мастерство оратора».....                                    | 40 |
| <b>ТЕМА 3. КУЛЬТУРА ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ</b> .....   | 44 |
| 3.1. Понятие культуры речи.....   | 44 |
| 3.2. Акцентологические и орфоэпические нормы.....                                       | 46 |
| 3.3. Лексические нормы.....   | 48 |
| 3.4. Грамматические нормы.....  | 50 |
| Тестовые задания к теме №3 «Культура ораторской речи».....                              | 62 |
| <b>ТЕМА 4. ВИЗУАЛЬНАЯ КУЛЬТУРА ОРАТОРА</b> .....  | 67 |
| 4.1. Внешний вид оратора.....   | 67 |
| 4.2. Культура пластики, жестов.....   | 71 |
| 4.3. Паралингвистическая культура (голос, интонации, дикция).....                       | 75 |
| Тестовые задания к теме №4 «Визуальная культура оратора».....                           | 83 |

|  |     |
|--|-----|
| <b>ТЕМА 5. КУЛЬТУРА УМСТВЕННОГО ТРУДА ОРАТОРА</b> .....  | 86  |
| 5.1. Классическая схема построения речи.....   | 87  |
| 5.2. Обращение к слушателям.....   | 94  |
| 5.3. Подготовка оратора к публичному выступлению.....  | 96  |
| Тестовые задания к теме « Культура умственного труда оратора.....                                  | 103 |
| <b>ТЕМА 6. КУЛЬТУРА ПОЛЕМИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА</b> .....   | 108 |
| 6.1. Понятие и структура делового диалога.....   | 108 |
| 6.2. Спор как вид диалога. Разновидности спора.....  | 111 |
| 6.3. Типология аргументов. Методы и правила аргументации.....                                      | 115 |
| 6.4. Некорректная аргументация, полемические приемы и ловушки.....                                 | 120 |
| Тестовые задания к теме « Культура полемического мастерства.....                                   | 125 |
| <b>ТЕМА 7. УПРАВЛЕНИЕ АУДИТОРИЕЙ</b> .....   | 129 |
| 7.1. Особенности структуры и поведения аудитории.....  | 130 |
| 7.2.Оратор и аудитория: способы преодоления психологических барьеров.....                          | 133 |
| 7.3.Приемы и правила воздействия на аудиторию,<br>привлечения и удержания внимания слушателей..... | 140 |
| 7.4.Критические ситуации и способы их преодоления.....   | 145 |
| Тестовые задания к теме « Управление аудиторией.....   | 147 |
| <b>ОТВЕТЫ</b> .....  | 152 |
| <b>ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ</b> .....  | 182 |

# **ТЕМА 1. ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО – НАУКА И ИСКУССТВО КРАСНОРЕЧИЯ.**

**Ключевые слова:** риторика, коммуникация, профессиональная компетенция, основы ораторского искусства, красноречие, ораторское искусство как социальное явление, этические основания риторики, ораторское искусство как способ гармонизации интересов говорящего и слушающего.

## **Вопросы:**

1. Ораторское искусство в системе профессиональной коммуникации.
2. Ораторское искусство как учебная дисциплина.
3. Особенности ораторского искусства.
4. Становление и развитие ораторского искусства.
5. Ораторское искусство как социальное явление современности.

### **1.1. Ораторское искусство в системе профессиональной коммуникации**

Никакая другая способность человека не даст ему  
возможности с такой быстротой добиться признания,

как способность хорошо говорить»

*Ч. Делью*

Вся наша жизнь строится на общении - так устроено человеческое общество. Поэтому наибольших успехов в личной жизни, учебе, на работе, в бизнесе и политике достигает тот, кто умеет хорошо говорить. Такой человек на голову выше остальных. Говорить, конечно же, могут все, даже малолетние дети. Но вот говорить красиво, логично, доходчиво, увлекательно, а также уверенно держаться перед аудиторией может все-таки не каждый. Особенно это важно для делового человека.

Деловой человек, в нашем понимании,— это не только бизнесмен или, скажем, делопроизводитель, это не только профессиональная характеристика человека. Деловые качества связаны с социальным поведением человека.

*Деловыми людьми мы являемся тогда, когда в социальных условиях ставим перед*

*собой ясно осознаваемые, практически выполнимые задачи и стараемся разрешить их рациональным, разумным путем.* Без преувеличения можно сказать, что характер деловых контактов оказывает решающее влияние на эффективность совместной деятельности, на успешность проведения бесед, деловых совещаний и переговоров, пресс-конференций и дискуссий, торгов и презентаций. При этом цивилизованный характер складывающихся рыночных отношений формируется **на основе алгоритмов коммуникативного поведения** его участников, того коммуникативного опыта, который приведет к эффективной реализации намеченных целей и программ. Поэтому совершенно закономерен, тот факт, что в перечне ключевых профессиональных компетенций, выявленных в ходе исследования рынка труда, в числе первых заявлена **коммуникативная компетенция.**

Таким образом, умение говорить является одной из профессиональных компетенций, составной частью общей культуры человека и показателем его образованности в целом. Человек в целях профессионального самоопределения **должен** учиться красноречию, поскольку от этого зависят его социализация, общественный успех, или, как говорят социологи, **достижимость** в жизни и деятельности. Это можно подтвердить и достаточно известным сейчас высказыванием преуспевающего бизнесмена Дэниэла Уэбстера: «Заберите у меня все, чем я обладаю, но оставьте мне мою речь, и скоро я обрету все, что имел».

## **1.2. Ораторское искусство как учебная дисциплина.**

Поэтами рождаются, ораторами становятся

*Цицерон*

Курс «Ораторское искусство» является одной из дисциплин, включённых в общую систему профессиональной подготовки специалиста. Он призван способствовать целенаправленному овладению профессионально необходимыми знаниями и умениями в области публичных выступлений.

**Цели учебной дисциплины:**

- 1) повысить общую коммуникативную культуру будущего специалиста;
- 2) познакомить с основами ораторского искусства;

3) помочь овладеть мастерством публичных выступлений, сформировать умения и навыки:

- ведения диалога,
- подготовки и произношение речей,
- самоконтроля речевой деятельности,
- презентационной культуры,
- работы с языковым материалом,
- управления аудиторией,
- преодоления укоренившихся недостатков речи, поведения перед аудиторией.

***Планируемые результаты обучения:***

- 1) умение говорить на любую тему;
- 2) умение точно выражать мысли и выстраивать их в четкой последовательности;
- 3) последовательности;
- 4) умение эффективно убеждать;
- 5) владение методами увеличения активного словарного запаса;
- 6) умение пользоваться различными речевыми приемами;
- 7) владение методами привлечения внимания слушателей;
- 8) знание и соблюдение требований к внешнему облику оратора, манерам, жестам;
- 9) уверенность в себе во время любого вида профессионального общения.

**1.3. Особенности ораторского искусства.**

Красноречие - это живопись мысли.

*Блез Паскаль*

Термин **«ораторское искусство»** латинского происхождения, его синонимами являются греческое слово **«риторика»** и русское — **«красноречие»**.

Выражение «ораторское искусство» имеет несколько значений. Ораторским искусством называют исторически сложившуюся **науку** о красноречии. Под

ораторским искусством понимаются также *высокая степень мастерства* публичного выступления, *качественная характеристика* ораторской речи, *искусное владение* живым убеждающим словом. Исходя из этого ораторское искусство -- это ***искусство построения и публичного произнесения речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию.***

Подобное определение ораторского искусства было принято еще в античные времена. Например, Аристотель определял риторику как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета». Эта традиция была продолжена и в русской риторической науке. Так, М. В. Ломоносов в своем труде «Краткое руководство к красноречию» писал: «Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению».

Во всех ситуациях общения есть главные элементы - *слушатель*, под которого надо подстроиться, *суть речи*, которую до него необходимо донести, *коммуникативная цель*, которой должен добиться вступающий в общение (убедить, опровергнуть, воздействовать и т. п.).

***Первой особенностью*** ораторского искусства является то, что на протяжении многовековой истории своего развития ораторское искусство использовалось в практически во всех сферах жизни общества: *духовной, идеологической, социально-политической, деловой* и др. Наиболее широкое применение оно всегда находило в *политической* деятельности. Как свидетельствует история, многие крупные политические деятели были известными ораторами.

Следует иметь в виду также, что ораторское искусство всегда обслуживало и обслуживает интересы определенных социальных классов, групп, отдельных личностей. Оно одинаково может служить как правде, так и лжи, использоваться не только в нравственных, но и в безнравственных целях. Кому и как служит ораторское искусство — вот основной вопрос, который решался на протяжении всей истории, начиная с Древней Греции. Поэтому в ораторском искусстве очень важна *нравственная позиция оратора*, его моральная ответственность за содержание речи. Риторика не должна ассоциироваться со словесным



фокусничеством. Нужно научиться разграничивать доброкачественное словесное воздействие и манипулирование общественным сознанием.

**Важной особенностью** ораторского искусства является и то, что оно имеет сложный синтетический характер. Философия, логика, психология, педагогика, языкознание, социология, этика, эстетика — вот науки, на которые опирается ораторское искусство. При этом специалистов разного профиля интересуют различные проблемы красноречия. Например, лингвисты разрабатывают теорию культуры устной речи, дают рекомендации, как пользоваться богатствами родного языка, соблюдать нормы литературного языка и т. д. Психологи исследуют мотивацию общения, модели коммуникации, вопросы восприятия устной речи, воздействия речи на коллективное сознание, исследует психологию личности оратора и психологию аудитории как общности людей, проблемы преодоления психологических барьеров. Логика учит оратора приемам правильного мышления, как последовательно и стройно излагать свои мысли, доказывать истинность выдвигаемых положений и опровергать ложные утверждения. Чётко прослеживается связь ораторского искусства с философией в контексте общей системы знаний об обществе, способах познания и толкования сложных социальных явлений. Педагогика в свою очередь помогает оратору найти наиболее эффективные пути и средства влияния на слушателей. В выступление современного оратора значительное место принадлежит также нравственно-этическому воздействию, поэтому необходимы знания этики. Но особенно близки риторика и искусство. Во многом у них родственная природа. Как и с культурологией, которая помогает оратору систематизировать гуманитарные знания, осмыслить явления социальной жизни в контексте общих эстетических и духовных ценностей.

**Существенной особенностью** ораторского искусства является и то, что оно никогда не было однородным. Исторически в зависимости от сферы применения оно подразделялось на различные роды и виды. В отечественных риториках выделяются следующие основные роды красноречия: социально-политическое, академическое, судебное, социально-бытовое, духовное (*богословско-церковное*). Каждый род объединяет определенные виды речи с учетом функции, которую

выполняет речь с социальной точки зрения, а также ситуации выступления, его темы и цели.

**Ещё одна особенность** ораторского искусства: оно неоднозначно для говорящего и слушающего. Во-первых, и слушающий, и говорящий могут иметь разные цели общения. Во-вторых, даже если они имеют схожие коммуникативные цели, для адекватного общения нужно, чтобы говорящий и слушающий опирались на а) имеющийся у каждого из них языковой опыт; б) сходные представления об ораторском искусстве; в) знание национальных традиций.

#### **1.4. Становление и развитие ораторского искусства.**

Все великие события начинались с общения.

*Скилеф*

Что обусловило появление ораторского искусства? На этот вопрос пытались ответить многие его теоретики.

Объективной основой зарождения ораторского искусства как социального явления стала насущная необходимость публичного обсуждения и решения вопросов, имеющих общественную значимость. Чтобы обосновать ту или иную точку зрения, доказать правильность выдвигаемых идей и положений, отстаивать свою позицию, нужно владеть искусством слова, уметь убедить слушателей и повлиять на их выбор.

История свидетельствует, что важнейшим условием появления и развития ораторского искусства, свободного обмена мнениями по жизненно важным проблемам являются демократические формы управления, активное участие граждан в политической жизни страны. Не случайно ораторское искусство называют «духовным детищем демократии».

Это обнаружилось еще в Древней Греции. Наглядным примером служит сравнение двух наиболее значительных городов-государств — Спарты и Афин, имевших различное государственное устройство. Спарта была типичной олигархической республикой, а в Афинах был установлен строй рабовладельческой демократии. И именно в Афинах с их демократическими спорами на площадях, в суде и на народных собраниях в короткий срок выдви-

нулся ряд выдающихся ораторов, мыслителей, ученых, поэтов, были созданы бессмертные произведения культуры.

Вообще-то ораторское искусство знали еще в Древнем Египте, Ассирии, Вавилоне, Индии, Китае. Однако его непрерывная история начинается в античной Греции, где ораторское искусство было порождено, как отмечено выше, общественными потребностями. Древняя Греция дала много выдающихся ораторов, но итог древнегреческого периода подвел в своих трудах *Аристотель* (384—322 гг. до н. э.). Его «риторика», написанная около 330 г. до н. э., представляет собой подлинно научную разработку. Именно он обосновал и доказал, что публичная речь состоит из трех элементов: **личность самого оратора; предмет**, о котором он говорит; и **лицо**, к которому он обращается. Каждый элемент очень важен и требует бережного к себе отношения, если человек ориентирован на достижение результата.

С установлением македонского владычества, вместе с гибелью политических свобод в Греции начался упадок и ораторского искусства. Однако ораторское искусство не погибло с падением Греции. Ему суждено было возродиться и пережить второй «золотой век» в Римской рабовладельческой республике примерно со II в. до н. э. благодаря греческим эмигрантам, которые познакомили римлян с историей красноречия своей страны. Но перенесение не было чисто механическим, а было качественно преобразовано на более высоком уровне.

У истоков римского красноречия стояли Катон Старший, Марк Антоний, Марк Фабий Квинтилиан, Марк Туллий Цицерон и др.

Например, Гай Гракх был первым, кто в своих публичных выступлениях повернулся лицом к народу (до него ораторы обращались к судьям, сенату). По примеру Гая Гракха многие ораторы стали обращаться к своим слушателям. Отныне ораторское искусство означало уже не только, **что и как** сказать, но и **кому, какой** аудитории.

Не только теоретиком, но и блестящим оратором, выдающейся личностью был Марк Туллий Цицерон (106—43 гг. до н. э.). Именно ему принадлежит крылатое выражение: «Поэтами рождаются, ораторами становятся». В своих знаменитых трактатах «Об ораторе», «Оратор» он рисует идеальный образ оратора и особое

внимание обращает на *глубину содержания* публичной речи. При этом он ставил три задачи:

продемонстрировать истинность приводимых фактов;

доставить эстетическое удовольствие;

- воздействовать на волю и поведение людей, побудить к активной деятельности.

Цицерон в трактате «Об ораторе» писал: «Речь должна расцветать и разворачиваться только на основе полного знания предмета; если же за ней не стоит содержание, усвоенное и познанное оратором, то словесное ее выражение представляется пустой и даже ребяческой болтовней».

Марк Фабий Квинтилиан (приблизительно 35—100 гг. н. э.) был самым знаменитым учителем риторики в Риме. Уровень его требований к ораторам был очень высок. Основные требования — тщательное воспитание и разностороннее образование. Часть многочисленных искусных приемов, которым он обучал учеников, достойна внимания и сегодня.

Главный труд Квинтилиана — «Риторические наставления», который состоит из 12 книг. В своих произведениях он ратовал за возвращение к классическому красноречию Цицерона. Огромное место в его произведениях отведено личности оратора, содержанию речи. «То, что оскорбляет уши, не может проникнуть в душу», — говорил знаменитый оратор. В его трудах можно найти много полезного современному человеку: как развивать свое дарование тренировкой и упражнениями, как должен вести себя оратор перед аудиторией, какие приемы можно использовать для украшения речи.

Эпоха Цицерона и Квинтилиана была наивысшим расцветом риторики, но одновременно и конечным пределом ее.

В *средние века* господствующим жанром становится церковное красноречие. Христианская церковь обратилась с проповедью ко всем: и к богатому вельможе, и к бедному крестьянину. Церковная проповедь стала самой распространенной формой устного массового общения.

Ораторское искусство средневековья приобретает новое качество. О чем бы ни говорил священник, он соотносил суждения и выводы со Священным

писанием. История сохранила имена выдающихся богословских ораторов. Иоанн Златоуст — византийский проповедник (умер в 407 г.). Само прозвище свидетельствует об уважительном отношении к публичному слову. Фома Аквинский (1225—1274 гг.). Его труды легли в основу *гомилетики* — церковного красноречия. На первый план выступают краснота, напыщенность. Главным принципом является не убеждение, а *внушение*. Важнейшее умение — это завладеть чувствами и сознанием людей.

Этот тип риторики оказал влияние на страны Центральной и Западной Европы. Распространению способствовало отсутствие языковых барьеров (проповеди читались на латинском языке).

«Новое время» началось западноевропейским Возрождением, положившим конец средневековью и к началу XVI в. ознаменовавшее новую эпоху. Оно сменилось затем эпохой Просвещения.

Европейские писатели и мыслители Б. Паскаль, М. Монтень, Жан де Лабрюйер, Ф. Бэкон, и другие в своих произведениях оставили много тонких советов оратору, точных рекомендаций. Как и в античных риториках, серьезное внимание уделяется технике речи, манерам, жестикуляции.

Например, Леонардо да Винчи писал: «Хорошие ораторы, когда хотят убедить в чем-либо своих слушателей, всегда сопровождают руками свои слова, хотя некоторые глупцы и не заботятся о таком украшении и кажутся на своей трибуне деревянными стульями».

Если обратиться к российской истории, то прежде всего следует выделить личность М. В. Ломоносова (1711 — 1765). Именно он предпринял трудную реформу русского языка, заложил основы современной литературной русской речи. В своем труде «Краткое руководство к красноречию» он писал: «Красноречие — это искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об оном мнению.»

Он считал, что для этого нужно *пять следствий*:

природное дарование;

наука;

подражание авторов;

упражнения в сочинении;

знание других наук.

Именно Ломоносов закрепил разделение терминов красноречие и риторика в значениях, близких к современным: «...риторика — это «наука», «учение», «правила»; красноречие — «искусство», способность, умение «красно говорить», но также и состав текстов словесности.

Интересно заметить, что Ломоносов приводит много советов, полезных наблюдений, которые спустя века будут сформулированы **как социальная психология, теория управления** и др.

К середине XIX века отмечался общеевропейский кризис риторики, который захлестнул и Россию, где о красноречии отрицательно высказался великий русский критик В. Г. Белинский, сам в совершенстве владевший всеми его приемами.

Чем же был вызван кризис риторики? В его основе лежали две причины: во-первых, риторика оказалась на обочине национальной словесности, во-вторых, она утратила в глазах современников этические основания. Дело в том, что наследие античной риторики изучалось лишь под филологическим углом зрения как часть греко-римской культуры, и при этом приемы и образцы классической риторики, мало применимые в набиравшей силу реалистической художественной литературе.

Еще важнее другое: совершенно не ставился вопрос об **этических** основаниях риторики.

Ещё к концу XVIII века о риторике сложилось устойчивое представление как о словесном фокусничестве, как об «искусстве лжи», с помощью которого можно доказать что угодно. Тогдашняя риторика не смогла ответить на вызовы времени, и авторитет ее быстро упал. Те речевые средства, которые некогда исследовались теоретиками риторики, стали изучать, главным образом, в связи с художественным творчеством.

Однако определенные результаты в изучении речевых приемов, которыми традиционно занималась риторика (тропов и фигур), были достигнуты и в этот

период, и позднее, особенно в связи с функционированием психологической (А. А. Потебня и его ученики) и формальной школ (Р. О. Якобсон и др.).

Новый подъем интереса к риторике был отмечен в шестидесятые годы двадцатого столетия, когда возникла *неориторика*, включающая достижения лингвистики и таких междисциплинарных наук, как семиотика и информатика. Новая риторика оторвалась от схоластических наднациональных предписаний. Она не только тонко учитывает возможности национальных языков, но и оперирует понятиями «языковая» и «понятийная» картины мира, отражающими национальный менталитет, закрепленный в языке. Это позволило разрешить проблемы риторической этики, снять с риторики клеймо «искусства лжи».

### **1.5. Ораторское искусство как социальное явление современности.**

Говорить могут даже дети, но говорить,  
как следует, не могут и многие взрослые.

*Скилеф*

Особенности современного развития ораторского искусства обусловлены ***информационным взглядом на мир.***

Существующей в мире триаде «вещество—энергия—информация» соответствуют три взгляда на мир, три подхода к моделированию действительности. При первом окружающая действительность предстает как вещество, и главный способ ее анализа — классифицирование. Такой взгляд господствовал в науке до открытия принципа историзма и эволюционных процессов, что породило в XVII и XVIII веках множество описаний, каталогов. Второй взгляд обращен не столько на вещество, сколько на энергию. Ученые во всем ищут изменения в мире, эволюции, стараются установить причины явлений. Наука этого периода строит динамические модели, описывающие изменения в природе и в обществе. Такова по преимуществу наука XIX и первой половины XX столетия. При третьем подходе в поле зрения исследователей попадает информация. Складывается представление не только

о вещественных и энергетических, но и об информационных ресурсах. Модели этого периода принято называть системными, так как они отражают не столько изменения в жизни, сколько системность, предполагающую, что изменения не затрагивают каких-то основополагающих частей системы. Описать систему — значит описать ее части (элементы) и исследовать динамику изменений («колебаний») ее частей. Эти тенденции характерны для науки второй половины XX начала 21 века.

Энергетическая модель мира *актуализировала моменты борьбы в обществе и природе*. Новый системно-информационный подход, не исключая прежнего взгляда на мир, выдвинул на первый план идею и практику кооперативности и взаимозависимости. В отличие от вещественных и энергетических, информационные процессы в большей степени обнаруживают общность интересов и взаимную зависимость как наций, так и социальных групп в разных масштабах.

Взгляд на жизнь как на информационный процесс выдвигает на первый план риторику *как способ гармонизации интересов говорящего и слушающего*. В современном мире, где информация понимается как интеллектуальный ресурс, а информационные технологии приобретают особую ценность, ораторское искусство перестает восприниматься как индивидуальное владение словесной ловкостью, которое праведными и неправедными путями дает человеку определенные преимущества. Его начинают понимать как окультуренное словесное пространство, в котором удобно существовать, оптимально согласовывая интересы всех коммуникантов. Время само доказало, насколько необходима риторика людям.

### **Контрольные вопросы:**

1. Место и роль ораторского искусства в системе профессионального общения.
2. Предмет, цели и задачи курса «Ораторское искусство».
3. Специфика ораторского искусства как науки и учебной дисциплины.
4. Этапы развития ораторского искусства.



## Литература:

1. Безменова Н. А. Очерки по теории и истории риторики. - М.: 1991.
2. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. Ростов-на-Дону. Феникс, 1996.
3. Данкел Ж., Парнхэм Э. Ораторское искусство - путь к успеху. Спб, Питер, 1997.
4. Ключев Е. В. Речевая коммуникация. - М., 1998.-224 с.
5. Кудреватых И. П. Риторика: Учебное пособие.- Мн.: ГЭНИ ЗАО «Веды», 1997.- 56 с.
6. Марченко О. И. Риторика как норма гуманитарной культуры. Учебное пособие для высших учебных заведений. М., 1994

## ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ К ТЕМЕ 1

### «ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО – НАУКА И ИСКУССТВО КРАСНОРЕЧИЯ»

1. Выберите правильный ответ:

*Коммуникативная компетенция-- это*

*а) знание речевых норм русского языка;*

*б) знание речевого этикета;*

*в) набор знаний и умений, ориентированных на решение практических задач общения.*

2. Заполните таблицу

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| <i>Виды деловой коммуникации</i> |  |
|----------------------------------|--|

3. Закончите предложение:

*Результатами обучения ораторскому искусству являются*

-----  
-----  
-----«

4. Зачеркните «четвёртое лишнее», обоснуйте свой выбор:

*Красноречие,, оратория, ораторское искусство, риторика.*

-----  
-----

5. Трактат «Краткое руководство к красноречию» написал

*а) Цицерон; б) М. Ломоносов; в) Пётр Первый*

6. Составьте суждение.

*Риторика имеет свои особенности:*

1)

2)

?)

?)

7. Дополните предложение:

*Логика учит оратора*

8. Выберите правильный ответ:

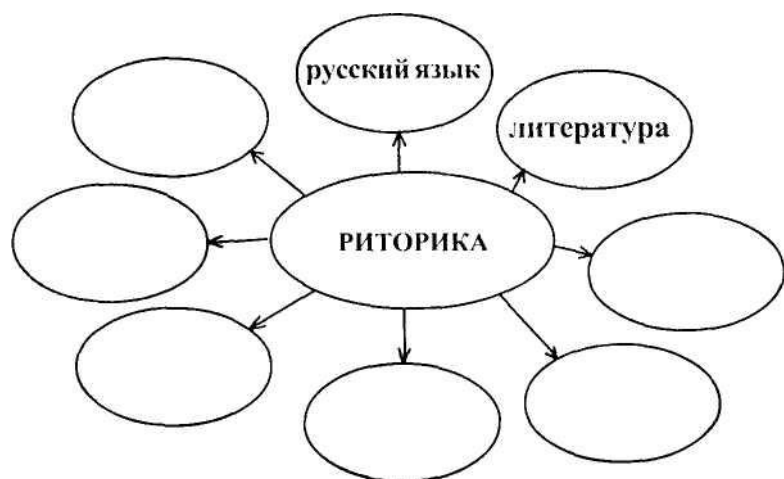
*«Способы эмоционального воздействия речи на коллективное сознание изучает а) педагогика, б) философия, в) психология*

9. Дополните предложение:

*«Ораторское искусство всегда обслуживает*

-----  
-----«

10. Дополните схему



11. В отечественных риториках выделяются следующие основные роды красноречия: -----  
-----

12. Противоречит ли истине утверждение «Ораторское искусство неоднозначно для говорящего и слушающего»? ДА. НЕТ (ненужное зачеркните)

13. Закончите предложение:

«Объективной основой зарождения ораторского искусства

-----  
-----«

14. Зачеркните «четвёртое лишнее»

«У истоков римского красноречия стояли 1) Катон Старший, 2) Аристотель, 3) Марк Антоний, 4) Марк Туллий Цицерон.»

15. Три задачи оратора по Цицерону:

1)

2)

3)

16. Закончите предложение:

«В средние века господствующим жанром риторики становится-----

-----«

17. Европейские писатели и мыслители, которые оставили советы и рекомендации ораторам --это

18. Чем был вызван общеевропейский кризис риторики в середине XIX века?

19. Во всех ситуациях общения есть

20. Что обусловило понимание ораторского искусства как способа гармонизации интересов говорящего и слушающего?

## ТЕМА 2. МАСТЕРСТВО ОРАТОРА

**Ключевые слова:** оратор, публичная речь, виды публичной речи, эффективность речи, коммуникативная (речевая) цель, коммуникативное (речевое) намерение, логика речи, выразительность речи, фигуры речи, тропы.

### Вопросы:

1. Оратор, его знания, навыки и умения.
2. Особенности публичной речи.
3. Виды и формы публичной речи.
4. Эффективность публичной речи. Принципы кодекса коммуникации.
5. Факторы логико-композиционной стройности выступления.
6. Выразительность устной речи.

### 2.1. Оратор, его знания, навыки и умения.

Заговори, чтобы я тебя увидел.

*Сократ*

Слово «*оратор*» появилось в русском языке в начале XVIII столетия, а более широкое распространение получило в первой трети XIX века. Оно происходит от латинского слова «*orare*», что в переводе означает «говорить». Владимир Иванович Даль, объясняя слово *оратор* в «Толковом словаре живого великорусского языка», подбирает к нему близкие по значению слова и словосочетания: *вития, краснослов, речистый человек, мастер говорить*. Все они подчеркивают важную мысль: оратор — человек, умеющий говорить красно,

т. е. красиво, образно, выразительно. В современном русском литературном языке слово *оратор* многозначно. Так, толковые словари отмечают следующие его значения: 1) лицо, профессионально занимающееся искусством красноречия (у античных народов); 2) лицо, произносящее речь, выступающее, говорящее в собрании; 3) человек красноречивый, обладающий даром произносить речи. Поэтому в художественной литературе, в периодической печати, в обиходной речи встречается употребление этого слова в разных значениях. В теории ораторского искусства слово «*оратор*» используется как термин. В этом случае оно имеет только одно значение — оратором называется любой человек, произносящий публичную речь. Таким образом, *оратор* (лат. «orator» — «orare» — говорить) ***тот, кто произносит речь, выступает с речью, а также тот, кто обладает даром красноречия.***

Каждый выступающий имеет индивидуальные особенности, которые влияют на стиль речи, проявляются в манере выступления. Поэтому теоретики ораторского искусства издавна выделяли разные типы ораторов. Так, Цицерон в труде «Об ораторе» называл три типа. К первому он относил ораторов «велеречивых, с возвышенной силой мысли и торжественностью выражений». По его словам, это ораторы «решительные, разнообразные, неистощимые, могучие, во всеоружии готовые трогать и обращать сердца». Ко второму типу, по классификации римского теоретика, принадлежат ораторы «сдержанные и проницательные, всему поучающие, все разъясняющие, а не возвеличивающие, отточенные в своей прозрачной, так сказать, и сжатой речи». Третий тип ораторов Цицерон характеризовал так: «... средний и как бы умеренный род, не применяющий ни тонкой предусмотрительности последних, ни бурного натиска первых...»

В современной литературе по ораторскому искусству также выделяются разные типы ораторов: ораторы, для которых основное средство ораторского искусства — *логика* рассуждений, и ораторы, воздействующие на слушателей своей *эмоциональностью*.

Конечно, деление ораторов на типы в определенной мере условно, но имеет под собой научную основу. Академик И. П. Павлов в своих трудах обосновал наличие

у человека двух крайних типов высшей нервной деятельности — художественного и мыслительного. В зависимости от того, к какому типу высшей нервной деятельности принадлежит человек, он по-разному произносит речь и воспринимает ее. Когда говорят о разных типах ораторов, то учитывают, какая сторона речи у человека преобладает — эмоциональная или логическая. Однако совершенно очевидно, что каждая речь должна быть и логичной, и эмоциональной. Поэтому нельзя быть только эмоциональным оратором и не заботиться о логике рассуждения. Если оратор говорит воодушевленно, с большим пафосом, но речь его бессодержательна, то такой оратор раздражает слушателей, вызывает протест и порицание. Проигрывают и те ораторы, которые говорят бесстрастно, неэмоционально. Очень важно, чтобы человек, выступающий с трибуны, был высоконравственной личностью, ведь его слово может оказать влияние на судьбы людей, помочь им принять то или иное решение. Речи оратора должны быть направлены на достижение нравственных целей, вызывать у слушателей добрые чувства и намерения.

Оратор должен быть человеком эрудированным, т. е. начитанным, осведомленным в области науки и техники, литературы и искусства, разбираться в политике и экономике, уметь анализировать события, происходящие в стране и за рубежом, и т. п. Он обязан хорошо знать предмет своей речи. Только в том случае, если оратор разбирается в теме выступления, если он сумеет рассказать слушателям много интересного и привести новые, неизвестные аудитории факты, если ему удастся ответить на возникающие вопросы, он может рассчитывать на внимание и уважение слушателей.

Чтобы выступать публично, оратор должен обладать рядом **специальных навыков и умений**. К ним относятся следующие:

- навык отбора литературы;
- навык изучения отобранной литературы;
- навык составления плана;
- навык написания текста речи;
- навык самообладания перед аудиторией;
- навык ориентации во времени.

Из приобретенных навыков складываются умения оратора. Он должен уметь:

- самостоятельно подготовить выступление;
- доходчиво и убедительно излагать материал;
- отвечать на вопросы слушателей;
- устанавливать и поддерживать контакт с аудиторией;
- применять технические средства, наглядные пособия и т. д.

Если какие-либо навыки и умения будут отсутствовать у выступающего, то его общение со слушателями может оказаться неэффективным. Например, оратор хорошо пишет текст речи, но не умеет просто и ясно излагать его в аудитории; оратор увлеченно рассказывает, но не научился укладываться в отведенное для выступления время и не успевает высказать основные положения речи и др.

Таким образом, стать хорошим оратором непросто. Мастерство выступающего зависит от его индивидуальных особенностей, складывается из многих знаний, навыков, умений. Чтобы приобрести их, нужно много работать над собой, изучать опыт известных ораторов прошлого и настоящего, учиться на лучших образцах ораторского искусства и стараться как можно чаще выступать.

Интересным и поучительным является пример Демосфена (384— 322 гг. до н. э.). Современники рассказывают, что его первая речь была встречена градом насмешек: картавость, слабый от природы голос не импонировали темпераментным афинянам. Но в этом хилом на вид юноше жил могучий дух. Он понимал, что нужна упорная работа над собой, поэтому брал в рот камешки и читал отрывки стихов, голос укреплял бегом, разговаривал на крутых подъемах. Настойчивость и энергия победили. Он довел речь до совершенства. Своим примером он подтвердил важнейший принцип: оратором может стать любой, если не пожалеет сил и труда.

История сохранила примеры использования «методики «Демосфена. Так, в начале XX в. на берегу шумной кавказской речки Рион произносил речи, набрав в рот камешки 12-летний подросток. Это был Владимир Маяковский. Есть и более современные примеры. Известный американский актер Сильвестр Сталлоне в детстве не мог нормально говорить, даже улыбаться. За восемь лет учебы он сменил 12 школ, и отовсюду его исключали за полнейшую неспособность к учебе. Путь в Голливуд был сложным, поскольку ни один

режиссер не хотел связываться с плохо говорящим актером. И ему пришлось обратиться к логопеду. В течение нескольких месяцев дни и ночи напролет Сильвестр начитывал на магнитофон пьесы Шекспира, книги Э. По и Л. Толстого. В результате он не только стал хорошо говорить, но и писать сценарии своих будущих фильмов.

## 2.2. Особенности публичной речи.

Всякая мысль, выраженная словами,  
есть сила, действие которой беспредельно

*Л. Н. Толстой*

**Публичная речь** — это особая форма речевой деятельности в условиях непосредственного общения, речь, адресованная определенной аудитории, ораторская речь. В какой бы форме ни осуществлялось деловое общение, оно всегда включает в себя монологи и диалоги участников, маленькие или большие публичные речи. При этом публичная речь является *средством* достижения практических целей в процессе коммуникации.

Публичная речь всегда мотивирована. Она произносится либо с целью информирования слушателей, либо с целью оказания на них желаемого воздействия (*убеждение, внушение, воодушевление, призыв к действию* и т. д.). По своему характеру публичная речь представляет собой монологическую речь, то есть рассчитанную на пассивное восприятие, не предполагающую ответной словесной реакции. Однако строгих границ между монологом и диалогом не существует. Почти в любом монологе присутствуют элементы «диалогизации», стремление преодолеть пассивность восприятия адресата, желание втянуть его в активную мыслительную деятельность. Особенно это характерно для ораторской речи.

Ораторская (публичная) речь характеризуется рядом особенностей, определяющих ее сущность:

1. **Наличие «обратной связи»** (реакция на слова оратора). В процессе выступления оратор имеет возможность наблюдать за поведением аудитории и



по реакции на свои слова улавливать ее настроение, отношение к высказанному, по отдельным репликам и вопросам из зала определять, что на данный момент волнует слушателей, и в соответствии с этим корректировать свою речь. Именно «обратная связь» превращает монолог оратора в диалог, является важным средством установления контакта со слушателями.

**2. Устная форма общения.** Публичная речь представляет собой живой непосредственный разговор со слушателями. В ней реализуется устная форма литературного языка. Устная речь в отличие от письменной обращена к присутствующему собеседнику и во многом зависит от того, *кто* и *как* ее слушает. Она воспринимается на слух, поэтому важно построить и организовать публичное выступление таким образом, чтобы его содержание сразу понималось и легко усваивалось слушателями. (Кстати, ученые установили, что при восприятии письменной речи воспроизводится лишь 50 процентов полученной информации. То же сообщение, изложенное устно и воспринятое на слух, воспроизводится до 90 процентов.)

**3. Сложная взаимосвязь между книжной речью и ее устным воплощением.** Ораторская речь, как правило, тщательно готовится. В процессе обдумывания, разработки и написания текста речи выступающий опирается на книжно-письменные источники (*научная, научно-популярная, публицистическая, художественная литература, словари, справочники и др.*), поэтому подготовленный текст — это, по сути, книжная речь. Но, выходя на трибуну, оратор должен не просто прочитать текст речи по рукописи, а *произнести так*, чтобы его поняли и приняли. И тогда появляются элементы разговорной речи, выступающий начинает импровизировать с учетом реакции слушателей. Выступление становится спонтанной устной речью. И чем опытнее оратор, тем ему лучше удастся перейти от книжно-письменных форм к живой, непосредственной устной речи. Следует при этом иметь в виду, что уже сам письменный текст выступления должен готовиться по законам устной речи, с расчетом на его произнесение.

Таким образом, и книжность, и разговорность — вот те опасности, которые постоянно подстерегают оратора. Выступающий должен постоянно балансировать, выбирая оптимальный вариант речи.

4. **Использование различных средств общения.** Поскольку публичная речь — это устная форма общения, в ней используются не только *языковые средства*, хотя язык — это главное оружие выступающего, и речь оратора должна отличаться высокой речевой культурой. Важную роль в процессе выступления играют также *паралингвистические, невербальные средства коммуникации (интонация, громкость голоса, тембр речи, ее темп, особенности произношения звуков; жесты, мимика, тип выбираемой позы и др.)*.

### 2.3. Виды и формы публичной речи.

Научиться говорить можно только говоря

*Скилеф*

Виды публичной речи классифицируются, в первую очередь, исходя из *целевой установки*, отношения достигнутого результата к поставленной цели.

Так, по содержанию и общей целевой установке (мотивации) оратора различают следующие виды публичной речи:

1) *развлекательная речь* (приветственная, благодарственная, праздничная и др.), ее цель - развлечь слушателей, поддержать их интерес и внимание, она звучит в кругу друзей, на корпоративном банкете;

2) *информационная речь*, она призвана пробудить любознательность, дать новое представление о предмете; в ней не должно быть ничего спорного, и в то же время информационная речь должна быть актуальной, удовлетворять запросам слушателей;

3) *агитационная речь*, которая бывает трех видов: воодушевляющая, убеждающая, побуждающая (призывающая к действию); три вида этих целевых установок частично перекрывают друг друга (например, для того, чтобы убедить в

чем-то, нужно сначала воодушевить слушателей своей речью; для того чтобы призвать к действию, необходимо воодушевить и убедить).

Возможно и сочетание разных целей в одном выступлении. Например, развлекательная речь может содержать какую-то информацию, интересную для слушателей, а также элементы воздействия.

Существует также **социально-функциональная классификация** видов красноречия. Она формировалась постепенно. Так, например, в России XVII-XVIII веков авторы риторик выделяли пять основных типов красноречия *придворное красноречие, духовное, военное, дипломатическое, народное* красноречие.

На сегодняшний день общепринятой считается следующая классификация:

- 1) *социально-политическое красноречие* - выступление на социально-политические и политико-экономические темы; отчетный доклад, аналитика, политическая дипломатия; митинговая, парламентская, агитаторская речь, политическое обозрение; политической речи свойственны функционально окрашенная лексика (политическая лексика, политические, экономические термины), элементы официально-делового стиля, используются самые разнообразные изобразительные и эмоциональные средства для достижения нужного оратору эффекта;
- 2) *академическое (научное) красноречие* - лекция, научный доклад или обзор, научное сообщение или информация; академическое красноречие - тип речи, помогающий формированию научного мировоззрения; отличается научным изложением, глубокой аргументированностью, логической культурой; допускает использование выразительных, изобразительных средств языка;
- 3) *судебное красноречие* - прокурорская (обвинительная) речь, адвокатская (защитная) речь, общественно-обвинительная или общественно-защитительная речь, самозащитительная речь обвиняемого; это тип речи, призванный оказывать целенаправленное и эффективное воздействие на суд, способствовать формированию убеждений судей и присутствующих в зале суда граждан;
- 4) *социально-бытовое красноречие* - юбилейная, застольная или поминальная речь, «светский монолог» (речь на приеме);
- 5) *богословско-церковное (духовное) красноречие* - проповедь, речь на соборе.

Некоторые специалисты выделяют еще *дискутивно-полемическое* (или диалогическое) красноречие - спор, дискуссия, диспут, полемика, беседа, деловое совещание, интервью, пресс-конференция, деловая игра, вечер вопросов и ответов.

По своей **форме** речь бывает *монологической* (лекция - системное изложение знаний с широкой аргументацией; доклад - выступление на собрании, совещании, симпозиуме, научной конференции и т. д.; устный рассказ, презентация, информация, проповедь, репортаж, обзор событий и др.) и *диалогической* (беседа, переговоры, дискуссия, спор, диспут, полемика). Монолог может перерасти в диалог, когда, скажем, публика начинает задавать вопросы, вести спор с оратором. Есть специальные ораторские приемы для диалогизации монологической формы речи: вопросно-ответный ход (оратор, угадывая возможные вопросы слушателей, сам их формулирует и отвечает на них) и риторические вопросы (служат для эмоционального утверждения или отрицания чего-либо, не требуют ответа).

## **2.4.Эффективность публичной речи. Принципы кодекса коммуникации.**

Речь - удивительно сильное средство,

но нужно иметь много ума, чтобы пользоваться им

*Гегель*

Эффективность является ключевым признаком публичной речи и понимается как *оптимальный способ достижения поставленных коммуникативных целей, отношение достигнутого результата к поставленной цели*. Эффективность публичной речи обусловлена не только отличным знанием предмета речи, но и умением преподнести свои мысли и убеждения правильно и упорядоченно, красноречиво и увлекательно.

Любое устное выступление должно удовлетворять трем основным критериям, которые в конечном итоге и приводят к успеху: это *критерий правильности*, т. е. соответствия языковым нормам, *критерии смысловой адекватности*, т. е. соответствия содержания выступления реальности, и *критерий*

**коммуникативной адекватности** (эффективности), т. е. соответствия достигнутых результатов поставленной коммуникативной цели.

Эффективность публичного выступления обуславливают также:

1) **содержательный фактор**: правильный выбор темы, знание предмета и свободное владение текстом, импровизация, речевой этикет;

2) **логический фактор**: стройное логико-композиционное построение речи, доказательность, аргументированность;

3) **собственно лингвистический фактор**: высокая культура речи - богатство языка, точность, выразительность и доступность слова, стилистика речи, нормативность словоупотребления, правильность фразового построения, непротиворечивость употребления слов;

4) **фактор образно-эмоциональной выразительности** речи: использование языковых (метафоры, тропы, фигуры, фразеологизмы, пословицы, поговорки и т. д.) и неязыковых (поза, манеры, жесты, мимика) средств выразительности;

5) **психологический фактор**: взаимодействие с аудиторией (прямая и обратная связь), знание и учет законов восприятия речи, использование различных приемов привлечения и активизации внимания, оптимальная диалогизация общения, умение слушать и принимать чужую точку зрения, пластичность в использовании аргументации и смене коммуникативных ролей,

6) **хорошая техника речи**: фонетическая организация речи, правильность ударения, четкая дикция, правильное речевое дыхание, логические ударения, выразительная интонация и голос, темп, паузы, ритм, музыкальность.

Эффективная речь всегда адресована определенным группам слушателей с максимальным учетом их интересов, целей, мотивов (интеллектуальных, моральных, эстетических) и настроения.

Немаловажное значение для эффективности речи имеет чёткое соблюдение **кодекса коммуникации**. Реализации коммуникативного кодекса способствует применение ряда психологических принципов общения, сформулированных в научной и методической литературе, основные из которых:

- **принцип равной безопасности**, предполагающий невозможность причинения психологического или иного ущерба партнерам при общении;

этот принцип запрещает грубые слова и выражения, обидные реплики, оскорбления, презрительный и насмешливый тон;

- **принцип децентрической направленности** означает невозможность причинения ущерба делу, ради которого стороны вступили во взаимодействие; силы участников коммуникации не должны тратиться на защиту амбициозных, эгоцентрических интересов -- их следует направлять на поиск оптимального решения проблемы; децентрическая направленность в отличие от эгоцентрической характеризуется умением анализировать речевую ситуацию с точки зрения другого человека, исходя не из собственных интересов, а из интересов дела (кстати, это довольно часто нарушаемый принцип: нередко люди, руководствуясь самыми разными мотивами, в пылу эмоций забывают о самом предмете обсуждения);
- **принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано**, то есть невозможность причинения ущерба сказанному путем намеренного искажения смысла; порой участники общения сознательно искажают позицию оппонента, передергивают смысл его слов, чтобы таким образом добиться преимуществ в разговоре, но это приводит только к разногласиям и взаимному непониманию;

Установлению благоприятного климата речевого общения способствуют также и следующие факторы:

- 1) предоставление каждому возможности осуществить свое право высказать собственную точку зрения;
- 2) предоставление равных возможностей в получении необходимой информации для обоснования своей позиции;
- 3) осознание того, что необходимость конструктивного диалога диктуется не волей отдельных лиц, а реально сложившейся ситуацией, связана с решением жизненно важных проблем для той и другой стороны;
- 4) определение общей платформы для дальнейшего взаимодействия и сотрудничества, стремление найти в высказываниях партнера и в его поведении то, что *объединяет* с ним, а не разъединяет, поиск общих точек соприкосновения.

## 2.5. Факторы логико-композиционной стройности выступления.

Ясная мысль через ясную речь

неизбежно воплощается в ясную форму

Скилеф

Любое выступление не только предполагает наличие предмета речи, цели (что должны узнать слушатели, в чем убедиться, что сделать), но и требует определенной композиции и логики.

*Логико-композиционная стройность устной речи - это содержательная, смысловая и структурная ее целостность.* Под композицией речи понимается построение выступления, соотношение его частей и отношение каждой части ко всему выступлению как к единому целому. Композиция зависит от темы, цели и задач, стоящих перед оратором, от его индивидуальных особенностей и творческих возможностей, от состава аудитории, временных рамок выступления и т. д.

Логико-композиционная структура устного выступления традиционно основывается на трехчастном членении (*вступление, главная часть и заключение*, которые взаимосвязаны и создают целостность, законченность построения, это как бы «упаковка» текста), на соблюдении основных законов логики, на доказательствах и опровержениях, использовании примеров и фактического материала.

К возможным недостаткам логико-композиционной структуры речи относятся:

1. Нарушение логической последовательности в изложении материала (перескакивание с вопроса на вопрос), композиционная рыхлость.
2. Перегрузка текста теоретическими рассуждениями, обилие затронутых вопросов (декларативность, бездоказательность).
3. Отсутствие связи между частями выступления.
4. Несоразмерность частей выступления (затянутое вступление, скомканность основных положений, заключения).

Чтобы избежать подобных ошибок, необходимо рассматривать как важнейший этап работы над композицией выступления составление плана, где четко определяется порядок и взаиморасположение частей выступления.

Четкое композиционное построение устного выступления достигается за счет взаимодействия разных уровней организации текста: *синтаксического, семантического (смыслового), логического и прагматического*. Остановимся на каждом из них.

В первом случае рассматривается форма организации текста, т. е. его синтаксическая структура. *Синтаксический аспект* отвечает за правильность, корректность построения текста и свидетельствует о лингвистической грамотности оратора, отражает уровень его компетенции в языковой системе. Текст выступления не должен быть сложным по своей форме, не должно быть длинных предложений, осложненных причастными и деепричастными оборотами, многочисленными придаточными предложениями (который, что, потому что и т. д.). Это приводит, с одной стороны, к нарушению согласованности между элементами текста, т. е. к нарушению грамматических норм, с другой стороны, это затрудняет восприятие выступления слушающими.

Второй аспект - *семантический*, связан со смысловой, содержательной стороной устного выступления, отражающего первоначальную установку говорящего. Он отвечает критерию смысловой адекватности и выявляет уровень профессиональной компетенции оратора. Нарушение этого критерия приводит к формированию у слушателей неправильного представления о предмете разговора.

Обязательным признаком любого устного выступления, помимо отличного знания предмета или темы, является безупречная внутренняя логика.

*Прагматический аспект* организации текста дополняет два первых. Он отражает уровень коммуникативной компетенции оратора, его ораторских способностей, и именно он в значительной степени определяет успех выступления. Задача прагматической программы любого выступления - довести базовую информацию до слушателей самым эффективным способом.

Достигается это разными языковыми средствами.

Среди них выделяют:



1) слова - сигналы очередности, логической последовательности (*во-первых, во-вторых, в первую очередь, сначала, наконец,, кроме того, далее*), которые также служат мостиками между частями текста и облегчают его восприятие;

2) связочные предложения типа *«Рассмотрим следующую проблему, «Перейдем к следующему вопросу», «Остановимся на отдельных моментах»* и т. д.;

3) слова, обобщающие или резюмирующие (*итак, таким образом*);

4) слова, выражающие отношение автора к сказанному (*уверенность, сомнение, оценка, чувства*), с целью вызвать определенную реакцию слушателей (*как мы все знаем, надо прямо сказать, по моему глубокому убеждению, на мой взгляд* и т. д.);

5) апелляция к слушателям (*давайте вместе подумаем, представьте себе, поставьте себя на его место* и т. д.).

Стройное изложение материала, логическая аргументация связаны с различными методами доказательства:

*индукция* - от частных фактов, примеров к общим заключениям (выступающий на основе частных случаев приходит к выводам и обобщениям);

*дедукция* - от общих положений к частным заключениям (выдвигается общее положение, которое доказывается на частных примерах), используется при разъяснении сложных задач при помощи конкретных фактов;

*аналогия* - от частного к частному (сопоставление различных фактов, явлений), помогает поддерживать контакт с аудиторией через параллели с известными событиями и фактами.

Кроме этого используются дополнительные методы изложения материала: *концентрический метод* (весь материал концентрируется вокруг одной важнейшей проблемы, оратор к ней постоянно возвращается, рассматривая под разными углами зрения, дополняя новыми фактами и примерами), *ступенчатый метод* (последовательное изложение событий, одного вопроса за другим), *хронологический*, или *исторический метод* (при перечислении фактов, событий).

Возможна комбинация разных методов изложения материала и доказательства в одном выступлении.

Таким образом, композиционно и логически правильная речь должна быть *определенной* (ясной, с четкими формулировками, конкретными выводами), *последовательной* (без противоречивых высказываний), *обоснованной примерами и доказательствами*.

## 2.6. Выразительность устной речи.

Изящество языка сродни изяществу тела

Оноре де Бальзак

Самые убедительные речи, бесспорно, те,  
где заключено больше всего образов.

Жан-Жак Руссо

С точки зрения речевого воздействия значение имеет не только подбор аргументов, но и их языковое выражение. В выборе средств выразительности речи в наибольшей степени проявляется индивидуальность говорящего. Выразительна образная, живая, эмоциональная речь, в которой используются пословицы, поговорки, афоризмы, а также речевые фигуры и тропы: риторические вопросы, метафоры, сравнения и т. п. При этом следует помнить, что изобразительными средствами не следует злоупотреблять, ибо, как справедливо отмечал Л. Н. Толстой, «под напыщенностью и неестественностью фразы скрывается пустота содержания».

Ключевым понятием целесообразного языкового выражения является понятие ***выразительности ораторской речи***. Выразительностью речи называются такие особенности ее структуры, используемых средств языка, которые привлекают внимание и поддерживают интерес слушателей. Для примера сравним два текста:

1. *Наступила весна. Расцвела верба. Запели, защебетали птицы. На деревьях появились почки. Снег начал таять.*

2. *Пригревая,*

*Шла весна полями,*

*С появлением первой теплоты*

*Желтыми мохнатыми именьями*

*Вылупились вербные цветы.*

*Шла весна*

*Под спевку птичьих хоров,*

*Осыпая почками кусты.*

*Шла весна*

*И с тихих косогоров*

*Скатывала белые холсты*

*В. Фёдоров*

В плане информативной насыщенности и первый и второй текст совершенно одинаковы, однако второй текст передаёт эту информацию более зримо, выразительно. И тем самым более сильно воздействует на наше восприятие.

Язык располагает специальными средствами усиления выразительности устной речи. Это **риторические фигуры** и **тропы**. Рассмотрим наиболее употребительные из них.

## РИТОРИЧЕСКИЕ ФИГУРЫ

**Анафора** —(греч. - вынесение вверх), повторение отдельных слов или оборотов в начале отрывков, из которых состоит высказывание:

*Клянусь я первым днем творенья,*

*Клянусь его последним днем,*

*Клянусь позором преступления*

*И вечной правды торжеством...*

*М. Лермонтов*

Или, например: *подарите себе неповторимое изящество французских окон, подарите частицу французского шарма.* Эта анафора взята из рекламного текста и передает настойчивость рекламодателя, которая не успевает стать навязчивой и производит впечатление искреннего совета. Вообще же, смысл анафоры — продемонстрировать уверенный эмоциональный настрой. Очевидно, поэтому это одна из любимых фигур политических деятелей и адвокатов.

**Эпифора** — повторы слов в концах смежных отрезков:

*...Когда подымет океан*

*Вокруг меня валы ревучи,*

*Когда грозою грянут тучи,  
Храни меня, мой талисман.  
В уединенье чуждых стран,  
На лоне скучного покоя,  
В тревоге пламенного боя  
Храни меня, мой талисман...*

*А. Пушкин*

Эпифора также передает уверенность, но, если анафора фиксирует внимание на посылке, то эпифора — на следствии, она передает некую неизбежность и поэтому реже бывает окрашена в светлые тона.

**Кольцо** — отрезок речи, который одинаково начинается и заканчивается: *нет слова «нет»* (рекламное объявление) Кольцо передает замкнутое движение по кругу, а также возврат мысли к чему-то неизбежному: *Петр Великий сознательно выбрал шоковую терапию для освобождения России от наследия византизма, и его сегодняшние преемники тоже не имеют иного выхода, кроме шоковой терапии* (из газ. «Московский комсомолец»).

**Многосоюзи** — стилистическая фигура, состоящая в намеренном использовании повторяющихся союзов для логического и интонационного подчеркивания соединяемых союзами членов предложения, для усиления выразительности речи: *Перед глазами ходил океан, и колыхался, и гремел, и сверкал, и угасал, и светился, и уходил куда-то в бесконечность.* (В. Короленко.). *И звук, и цвет, и даже качество экранов в новых минских кинотеатрах совсем не те, что были раньше* (из газ. «Минский курьер»). Многосоюзи обычно наряду с уверенностью передает замедленность действия.

**Синтаксический параллелизм** — (греч. - идущий рядом), одинаковое синтаксическое построение соседних предложений или отрезков речи. Например: *Травой зарастают могилы - давностью зарастает боль* (М. Шолохов). *Дети строят для удовольствия, вы строите для них* (реклама). Часто синтаксический параллелизм сопровождается противопоставлением (антитезой):... *Сильный губернатор — большие права, слабый губернатор — никаких прав; публичный политик —*

*республика известна в стране, непубличный политик — о ней никто не знает* (В. Рыжков).

**Антитеза**— (греч. - противоречие, противоположение), высказывание, содержащее некоторое противопоставление: *Вертикальные отношения слабели, а горизонтальные становились все более и более сильными* (В. Найшуль). Антитеза часто функционирует глобально, организуя вокруг себя весь текст. Иногда противопоставление проводится в пределах одной лексемы: *То есть выборы и демократия — это не одно и то же. Есть выборы и есть выбор.* (В. Рыжков). *Так писем не ждут, Так ждут - письма* (М. Цветаева). На антитезе строятся многие пословицы: *Богатый и в будни пирует, а бедный и в праздник горюет.*

**Градация** — (лат. - постепенность), расположение частей высказывания в порядке нарастания или убывания какого-либо признака. Чаще это не столько смысловое, сколько стилистико-интонационное нарастание: *Мне кажется, что ситуация как раз противоположная: отсутствие именно тесной связи политики и экономики, в результате чего наши политические деятели не слышали, не чувствовали, не знали, что нужно экономике, и привело к непоследовательности, шараханьям и задержке в проведении реформ, то есть к мучительному переходу к рыночной экономике в России.*

**Коммуникация** - это мнимая передача трудной проблемы на рассмотрение слушающему, например: *Ведь сама схема безумно удобна и выгодна. Смотрите сами. Чтобы получить кредит, надо будет накопить 30 процентов стоимости квартиры...* Оознавательным знаком этой фигуры речи служит формула «судите сами» или ее аналоги: «смотрите сами», «вот и решайте». Коммуникация бывает двух видов: один, подобно обсуждению, приглашает слушателя к вдумчивому анализу уже сделанного оратором вывода, оратор как бы переводит растерянного слушателя за руку через дорогу с двусторонним движением; другой останавливает рассуждение перед напрашивающимся выводом и выталкивает обученного правилам движения слушателя на дорогу общественной мысли, как в следующем примере: *В немецком городе Фрайбурге на 17 тысяч жителей 40 действующих храмов - и они еще плачутся на упадок религиозности; а в Новгороде на 220 тысяч человек - всего два храма!.. Вот и считайте!..*

Коммуникация повышает убедительность рассуждений, поскольку слушатель в них участвует сам.

**Риторическое обращение** - стилистическая фигура, состоящая в подчеркнутом обращении к кому-то или к чему-то. Цель риторического обращения - не называние адресата, а усиление выразительности речи. Например: *Ох, нето красное! Любим бы я тебя, Когда б не зной, да пыль, да комары, да мухи* (А. Пушкин). *А вы, надменные потомки*

*Известной подлостью прославленных отцов...* (А. Пушкин).

## ТРОПЫ

Тропы — это слова или обороты, употребленные в переносном значении.

**Метафора** —(греч перенос),перенос названия с одного предмета па другой на основании их сходства. Например: *Горит восток зарею новой* (А. Пушкин). В основу метафоризации может быть положено сходство самых различных признаков предметов: их цвета (*золото - золото волос*), формы (*яблоко - глазное яблоко*), расположения (*нос человека — нос корабля*), функции (*дворник - «дворники» в машине*) и т. д. Метафора -- одно из самых мощных риторических средств, рассчитанных на долговременное воздействие. В выступлениях особую роль приобретают развернутые метафоры, например: *Можно ли играть на гитаре, зная два аккорда? — Можно. Но страдает эстетическое чувство, и желательно знать больше. Можно ли добиваться кратковременных и довольно неустойчивых результатов в борьбе с инфляцией, зная, скажем, два аккорда, один из которых — действие Центрального банка по управлению параметрами денежной массы, ее динамикой, а второй — действия Минфина, который по своим бюджетным соображениям руководствуется запланированными объемами денежной базы, и когда он не укладывается в них, то урезает расходы? В принципе можно, но это дорогостоящая политика. Когда происходят реформы, то политика становится более дешевой, количество «аккордов» увеличивается без всяких потерь для эстетических чувств* (А. Лившиц). Слово «аккорд» употребляется и дальше, являясь сквозной метафорой.

**Перифраз(-а)** — замена слова описательным выражением — занимает уникальное положение в системе тропов. Называя одну и ту же вещь, он выделяет в ней разные признаки. Одно и то же животное можно назвать и «санитаром леса», и «серым душегубом». Одно и то же действие можно назвать и «покорением природы», и «грубым вмешательством в экологию». Сторонники АЭС не назовут ее «потенциальным Чернобылем», но употребят выражение «мирный атом». Торговец сахаром назовет свой товар как угодно, но не «белой смертью».

**Сравнение** - сопоставление одного предмета с другим с целью художественного описания одного из них при помощи другого. Например: *Под ним Казбек, как грань алмаза, снегами вечными сиял* (М. Ю. Лермонтов). В любом сравнении выделяются три элемента: предмет сравнения, образ сравнения и признак сходства. В приведенном выше примере предмет сравнения - Казбек, образ сравнения - грань алмаза, признак сходства - яркость, сияние и алмаза, и снегов Казбека.

**Гипербола**— (греч. - преувеличение), образное выражение, основанное на преувеличении чего-либо. Гипербола выглядит достаточно экспрессивно: *Самым разумным было бы сжечь всю нефть или забросать ее плутонием, закатать сверху цементом* (Я. Ростовский). Однако злоупотреблять гиперболами (насыщать ими текст) не стоит.

Таким образом, сила аргументированности речи оратора непосредственно зависит от ее изобразительности. Аудитория верит оратору благодаря тому, что свои доводы он подкрепляет образностью, изображая обсуждаемые предметы и передавая свой внутренний настрой.

### **Контрольные вопросы:**

1. Какие требования предъявляются к знаниям, навыкам и умениям оратора?
2. В чём заключаются особенности публичной речи?
3. Укажите виды и формы публичной речи.

4. Какая публичная речь может считаться эффективной?
5. Назовите принципы кодекса коммуникации.
6. Охарактеризуйте факторы логико-композиционной стройности выступления.
7. Назовите основные средства создания выразительности устной речи.

### **Литература:**

1. Ашукин Н. С., Ащукина М. Г. Крылатые слова: Литературные цитаты; Образные выражения. - 4-е изд., доп.-М.: Худож.лит., 1988.
2. Васильева А. Н. Основы культуры речи.- М.:Энциклопедическое, 1990.
3. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи.- Ростов-на-Дону:Феникс, 1996.
4. Головин Б. Н. Основы культуры речи. М., 1980.
5. Культура русской речи: Учебник для вузов / Отв. ред. Л. К. Граудина, Е. Н. Ширяев. М., 1999.
6. Ладыженская Т. А. Живое слово: Устная речь как средство и предмет обучения. - М., 1986
7. Львов М. Р. Риторика. Культура речи: Учебное пособие для студентов гуманитарных факультетов ВУЗов.- М.:МГУ, 2002.
8. Скворцов Л. И. Современные отечественные и зарубежные исследования в области культуры речи // Культура русской речи и эффективность общения. М., 1996.

### **ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ К ТЕМЕ № 2 «МАСТЕРСТВО ОРАТОРА»**

1. Докончите предложение: *Оратор—это*
2. Цицерон делил типы ораторов на
3. Заполните таблицу



| Навыки оратора | Умения оратора |
|----------------|----------------|
|                |                |

4. Выберите правильный ответ:

*Интересным и поучительным в плане упорной работы над собственной речью является пример 1)Демокрита, 2)Демосфена), 3)Диогена.*

5. Публичная речь — это

6. Докончите утверждение:

*Ораторская (публичная) речь характеризуется рядом особенностей, определяющих ее сущность. Это 1) наличие «обратной связи»,*

7. Виды публичной речи классифицируются исходя из

8. Соотнесите (с помощью стрелочек) виды публичной речи и коммуникативные цели.

|                             |   |
|-----------------------------|---|
| <i>информационная речь</i>  | призвать к действию   |
| <i>развлекательная речь</i> | пробудить любознательность, дать новое представление о предмете |
| <i>агитационная речь</i>    | развлечь слушателей, поддержать их интерес и внимание           |

9. Укажите 1-2 жанра того или иного вида красноречия:

1) социально-политическое красноречие - это

2) академическое (научное) красноречие - это

3) судебное красноречие - это

4) социально-бытовое красноречие - это

5) богословско-церковное (духовное) красноречие - это

10. Найдите «четвёртое лишнее»:

Жанры монологической речи 1) лекция, 2) диспут, 3) репортаж, 4) проповедь.

11. Эффективность публичной речи понимается как

12. Закончите утверждение:

Любое устное выступление должно удовлетворять трем основным критериям.

Это 1) критерий правильности,

13. Дополните таблицу:

|                               |  |
|-------------------------------|--|
|                               |  |
| <i>содержательный фактор</i>  |  |
| <i>логический фактор</i>      |  |
|                               |  |
| <i>фактор</i>                 |  |
| <i>психологический фактор</i> |  |
| <i>хорошая техника речи</i>   |  |

14. Принципы кодекса коммуникации:

15. Логико-композиционная стройность устной речи - это

16. К возможным недостаткам логико-композиционной структуры речи относятся:

17. Дополните таблицу:

| <i>Уровни организации текста</i> | <i>Характеристика</i>       |
|----------------------------------|-----------------------------|
|                                  | отвечает критерию смысловой |

|  |  |
|--|--|
|  | адекватности; нарушение его приводит к формированию у слушателей                                   |
|  |  |
|  | отвечает за правильность построения текста и свидетельствует о лингвистической грамотности оратора |

18. Выразительностью речи называются

19. Найдите «четвёртое лишнее»:

*К тропам относятся 1) градация, 2) метафора, 3) сравнение, 4) перифраза.*

20. Определения каких синтаксических фигур речи приведены ниже (укажите в скобках номер ответа):

*Одинаковое синтаксическое построение соседних предложений или отрезков речи ( ).*

*Фигура речи, в которой резко противопоставляются противоположные понятия ( ).*

*Расположение слов, при котором каждое последующее содержит усиливающееся значение, благодаря чему нарастает общее впечатление, производимое группой слов ( ).*

1.эпифора

2.параллелизм

- 3.антитеза
- 4.градация
- 5.эллипсис

### ТЕМА 3. КУЛЬТУРА ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ

**Ключевые слова:** акцент, орфоэпия, лексическая ошибка, речевой недочёт, многословие, плеоназм, тавтология, грамматическая норма.

#### **Вопросы:**

- 1.Понятие культуры речи.
- 2.Акцентологические и орфоэпические нормы.
3. Лексические нормы.
4. Грамматические нормы.

#### **3.1.Понятие культуры речи.**

Высокая культура речи связана с умением правильно, точно и выразительно передавать свои мысли средствами языка.

*С. И. Ожегов*

При характеристике совокупности знаний, навыков и речевых умений оратора культура его речи определяется следующим образом: это такой выбор и такая организация языковых средств, которые в определенной ситуации общения при соблюдении современных языковых норм и этики общения позволяют обеспечить наибольший эффект в достижении поставленных коммуникативных задач. В определении подчеркнуты три аспекта культуры речи: 1) нормативный; 2) этических; 3) коммуникативный.

В целом же, культура речи — понятие многозначное. Одна из основных задач культуры речи — это охрана литературного языка, его норм. Ведущую роль в этом процессе на определенном историческом этапе развития страны играет обычно наиболее передовая, культурная часть общества. В контексте культуры речи устанавливаются нормы литературного языка — нормы, которым должны следовать все носители литературного языка.

Язык располагает большим арсеналом средств. Главнейшее требование к хорошей речи таково: из всех языковых средств для создания определенного текста должны быть выбраны такие, которые с максимальной полнотой и эффективностью выполняют поставленные задачи общения, или коммуникативные задачи. Соблюдение современных языковых норм также относится к данным требованиям. Действительно, не может быть хорошей речь неправильная. Прежде всего это связано с тем, что неправильная (в любом отношении) речь затрудняет понимание.

Как правило, хорошая речь продуцируется носителями *элитарного типа* речевой культуры. Носители элитарного типа — люди, владеющие всеми нормами литературного языка, выполняющие этические и коммуникационные нормы. Элитарный тип речевой культуры — воплощение общей культуры в ее наиболее полном виде. Именно общекультурная составляющая обеспечивает богатство как пассивного, так и активного словарного запаса. Умение мыслить обеспечивает также и логичность изложения мыслей. Человеку элитарного типа характерна привычка постоянно пополнять свои знания, основываться для их проверки на словарях и справочниках, а не на услышанном по радио или телевидению, прочитанном в газете и т. д.

Носителями *среднелитературного типа* речевой культуры является большинство людей с высшим образованием и значительное количество людей со средним образованием. Этот тип воплощает общую культуру человека в ее упрощенном и несколько неполном варианте. При этом характерной чертой среднелитературного типа является принципиальная удовлетворенность своим интеллектуальным багажом, отсутствие потребности в расширении своих знаний и умений, тем более в их проверке. Самоуверенность носителя среднелитературного

типа речевой культуры приводит к системным ошибкам в произношении и словоупотреблении. При этом возможно отношение к правилам без тени смущения (*Ну и что!?*), а нередко даже и агрессивная защита именно такого отношения. Телевидение и другие средства массовой информации, а также популярная литература, нередко «макулатурного» типа, служат для носителей этого типа безусловным примером, речевая ущербность таких текстов носителями среднелитературного типа не осознается.

Среднелитературный тип – не до конца освоенный элитарный, поэтому в нем есть соблюдение норм литературного языка, даже стремление к большей «литературности», но при отсутствии необходимых знаний это приводит к искаженным представлениям о правильности.

### **3.2. Акцентологические и орфоэпические нормы.**

Акцентологические нормы – это нормы ударения. Сложность и прихотливость русского ударения широко известны. Русское ударение свободное, разноместное (может падать на любой слог): *чудное, море, этот* (на 1-й слог); *волны, черны, вода* (на 2-й); *окун-лись, оказались* (на 3-й) и т. д. Служебные слова, как правило, не имеют ударения и образуют с рядом стоящим самостоятельным словом так называемые **фонетические слова**, входя в них в качестве безударных слогов: *во дворе [вадвар'э], успеет ли [усп'эйэтл'и]*. Но иногда служебное слово может превращаться в ударный слог фонетического слова: *за руку, на пол, под гору*. В сложных словах зачастую появляется второе — побочное — ударение: *самолётостроение*.

Существует достаточно большое количество акцентологических вариантов, по поводу которых и сегодня ведется острая дискуссия, например: *твори'т – тво'рог, пе'тля – петля', кварта'л – ква'ртал* и некоторые другие. Между тем, несмотря на многие исключения, в акцентологической системе больше последовательного и регулярного.

Правильность постановки ударения проверяется по орфоэпическому словарю (см., например, Орфоэпический словарь русского языка/Под ред. Р. И. Аванесова.-М.:

Академическое, 1987.) Однако есть ряд слов, произношение которых следует запомнить: *а'вгустовский, ан'алог, валов'ой, возбуди'ть ( -'жу, -д'ишь), вышеприведённый, вышеупом'янутый, вероиспов'едание, г'енезис (не рек. ген'езис), дарёный, догов'ор ( догов'оры), досу'г, зад'олго (непр. з'адолго), закреплённый, занят'ой, звон'ить, звон'ишь, запла'ченный, изобрет'ение, катал'ог, кварта'л, легкоатле'т, ма'ркетинг, многоотраслев'ой, мышл'ение, нам'ерение, нач'ать, н'ачал, начал'а, несвоевр'еменный, новорождённый, обесп'ечение, осведомлённый, поимённый, премиров'ать (доп. прем'ировать), приобрет'ение, присовокуп'ить, рассредот'очение, ср'едства, ув'едомленный, углуби'ть, украи'нский, фен'омен, хода'тайство, экспе'рт.*

При усвоении **орфоэпических норм** (норм произношения звуков) важно уделить внимание случаям разграничения произношении звуков [‘э] и [‘о]. Необходимо помнить слова, в которых произносится [‘э]: *афера, бытие, головешки, гололедица, гренадер, житие, местоименный, одновременный, опека, поперечный, современный, хребет, шлем, ячменный* -- и звук [‘о]: *(по)блёкнуть (и доп. блекнуть), жёрдочка, издёвка, никчёмный, одноимённый (разноимённый), околёсица, принёсший, шёрстка (грубошёрстный), щёлка*. Двойное произношение: *жёлчь и желчь, жёлчный и желчный, белёсый и допустимо белесый.*

Нормой закреплено также, что в некоторых словах на месте *чи* произносится [шн]: *скучно, конечно, нарочно, что, чтобы*. Целый ряд слов иноязычного происхождения вызывает затруднение. Так, произносятся с **мягким** согласным перед [‘э]: *академия, гип'отеза, дебаты, дебют, декоратор, деклар'ация, демократия, контекст, корректный, музей, пат'ент, прет'ензия, страт'егия, термин, шинель*. Произношение с мягким и твердым согласным отмечается в словах *бандероль (и доп. дэ), бассейн (се и сэ), декан (и доп. дэ), депрессия (допустимо дэ), претензия (и доп. тэ), темп (тэ и доп. те), террор (тэ и те)*. В ряде слов согласные перед *е* произносятся только **твердо**: *антенна (тэ), ателье, детектор (дэ и тэ), де-юре (дэ, рэ), интеграл, интервал, интервью, к'одекс, компь'ютер, синтез, тембр, тенденция, энергия, энергичный*.

### 3.3. Лексические нормы.

Одно из важнейших условий правильной грамотной публичной речи -- соблюдение лексических норм. Лексические нормы можно определить как использование в речи только тех слов и устойчивых словосочетаний, которые входят в состав литературного языка. Отступление от нормы в этом случае заключается в немотивированном использовании нелитературной лексики - диалектизмов, жаргонизмов, просторечия. Лексические нормы –это также соответствие употребляемых в речи слов и фразеологизмов эталонным, общепринятым единицам, зафиксированным в словарях.

Отступления от лексических норм зачастую приводят к нарушению таких важнейших требований, предъявляемых к речи оратора, как её *ясность* и *точность*.

Ясность как признак культуры речи определяется умением четко и ясно мыслить, знанием предмета речи и законов русского языка. Точность речи чаще всего связывается с точностью словоупотребления, правильным использованием многозначных слов, омонимов, паронимов, иностранных слов, терминов.

При отборе лексических средств следует учитывать следующие факторы: значение слова, его многозначность, сочетание с другими словами, эмоционально-экспрессивную окраску, стилистическую характеристику, сферу употребления. Несоблюдение основных критериев отбора лексических средств приводит к ошибкам в словоупотреблении. Наиболее типичные из них: употребление слов в несвойственном им значении; не устраненная контекстом многозначность, порождающая двусмысленность; плеоназмы и тавтология, смешение паронимов; ошибки, связанные с сочетаемостью слов.

Самым распространенным типом лексической ошибки является ***употребление слова в несвойственном ему значении***. С незнанием точного значения того или иного слова связан такой вид лексической ошибки как смешение паронимов, т. е. слов, близких по звучанию, но разных по значению. Неправильно говорить, например, *проистекают* процессы (проистекать означает возникать, появляться из чего-либо), *представить* слово (правильно: предоставить слово).



Глагол *предоставить* означает «дать возможность воспользоваться чем-либо» -- «предоставить квартиру, отпуск, кредит», а глагол *представить* имеет значение «передать, дать, предъявить что-либо, кому-либо - отчет, справку, факты».

Различны по своему значению слова *эффективный* (действенный) и *эффектный* (производящий сильное впечатление); *обидный* (причиняющий обиду) и *обидчивый* (легко обижающийся), *ничком* (лицом вниз), *навзничь* (лицом вверх). Для уточнения лексических норм современного литературного языка рекомендуется пользоваться специальной справочной литературой: толковыми словарями, словарями паронимов, иностранных слов.

Еще одним типом лексической ошибки является *плеоназм*. Плеоназмом называют создание избыточных сочетаний, где одно из слов оказывается излишним, поскольку присущее ему значение уже выражено другим словом. Примером плеоназма могут служить такие обороты, как *патриот Родины* (патриот - это и есть человек, который любит свою Родину), *толпа людей* (из кого еще может состоять толпа?); *январь месяц* (январь - само по себе название месяца), *возвращаться обратно*, *главная суть*, *ценные сокровища*.

Еще один тип лексической ошибки – тавтология, или неуместные повторы, употребление однокоренных слов: *всевозможные возможности*, *значительное по значению сообщение*, *поддержка наибольшим большинством*, это явление является, *возобновить вновь*. Тавтология относится к числу наиболее грубых ошибок словоупотребления и свидетельствует об отсутствии должного внимания к собственной речи. Зачастую тавтология и плеоназмы возникают тогда, когда говорящий употребляет заимствованные слова без учёта их значений: *двигать вперед прогресс*, *предсказать прогноз*, *странный парадокс*, *первый дебют* и т. д.

Близко к плеоназмам и тавтологии и **многословие, или речевая избыточность**, т. е. употребление слов и словосочетаний, несущих излишнюю информацию. Лишними как правило являются слова *работа*, *деятельность*, *мероприятие* с предлогом *по*. Сравните:

| <b>Вместо:</b>                   | <b>Надо:</b>      |
|----------------------------------|-------------------|
| <i>работа по выполнению</i>      | <i>выполнение</i> |
| <i>деятельность по внедрению</i> | <i>внедрение</i>  |

Распространенной ошибкой является **нарушение норм лексической сочетаемости слов**. Лексической сочетаемостью называется способность слов соединяться друг с другом. Дело в том, что каждое слово обладает ограниченной способностью присоединять другие слова и присоединяться к ним: оно может сочетаться с одним словом, но не вступать в сочетания с другими пусть даже близкими первому по значению. Нельзя сказать: *играет значение, имеет роль*. Можно сказать *круглый год (сутки)*, но не говорят *круглый час (неделя, месяц)*. Есть *бархатный сезон*, но не *период, время, месяц*. Некоторым словам поистине не везет, их часто употребляют в неправильных сочетаниях. Говорят *холодный кипяток, повысить кругозор*. Нарушение лексической сочетаемости нередко объясняется неуместным объединением похожих словосочетаний. Например, говорят *удовлетворять современным потребностям*, смешивая сочетания *удовлетворять требования* и *отвечать потребностям*; *завершить обязательства* (*завершить план, выполнить обязательства*); *уделить значение* (*придавать значение, уделить внимание*); *улучшить уровень* (*улучшить качество, повысить уровень*).

### 3.4. Грамматические нормы.

Грамматические нормы—это нормы образования форм слов, правильного построения синтаксических конструкций. Сравните, например:

#### Неправильно

директор по коммерции

департамент по строительству

и связи

оплатить за услуги

проблемы по организации

#### Правильно

коммерческий директор

департамент строительства и

связи

оплатить услуги

проблемы организации

Грамматическая нормативность представлена в специальных словарях, однако важно запомнить хотя бы основные её составляющие.

#### Имя существительное

- Чем короче, тем длиннее: Нет *колготок, лосин, чулок*, **НО носков, гольфов**.

- Род пад.: *манжет, дел, подворотен, солдат, граммов.*
- Пара *сапог, туфель, валенок, браслетов, брелоков.*
- Жить среди *турок, чехов, румын, болгар, туркмен, монголов, бедуинов, грузин, осетин*
- Отряд *партизан, саперов, офицеров, матросов.*
- Килограмм *яблок, персиков, абрикосов, помидоров, апельсинов, мандаринов, баклажанов* (разг. *баклажан*), *лимонов, перца, макарон*
- Разговор *с Пушкиным*, НО под городом *Пушкином*
- Мужские собств. склоняются, женские - нет: *с Иваном Котоном, с Марией Котон.* Никогда не склоняются фамилии, имеющие аналоги с общеупотребительными словами, например, *Геннадий Волк.*

### **Имя прилагательное**

- Сравнительная степень: *более красивый* или *красивее* (не допускается более красивее).
- *Бойче, звонче, слаще, хлестче.*
- Краткая форма:

#### **-ен - предпочтительнее**

|                          |                    |              |
|--------------------------|--------------------|--------------|
| воинствен                | родствен           | могуществен  |
| искусствен               | тождествен         | невежествен  |
| посредствен              | беспочвен          | двусмыслен   |
| явствен                  | бессмыслен         | соответствен |
| свойствен (-енен - доп.) | медлен             | существен    |
| ответствен               | многочислен        | таинствен    |
| бесчувствен              | своевремен (-енен) | торжествен   |

### **Местоимение**

- Местоимения - слова-заместители. Важно, чтобы было совершенно ясно, какое слово замещено. Поэтому не стоит замещать местоимением, если рядом два существительных одного рода или во множественном числе: *Генерал вёз пленного мальчика. В дороге он (?) заболел.* Очень важно учитывать род замещаемых существительных. Нельзя: *Молодёжь митинговала. Они бурно*

*выражали свои требования. Должно быть: Молодёжь митинговала. Она бурно выражали свои требования.*

- Прибавление **Н**

1. После всех производных предлогов (без, в, для, до, за, под и т. д.): *у нее, с ним.*

2. После ряда наречных предлогов с род. пад. (возле, вокруг, впереди, около, мимо, напротив): *возле него.*

- Отсутствие **Н**

1. После наречных предлогов с дательным падежом (навстречу, вопреки, согласно, наперекор, вслед, соответственно, подобно, благодаря): *вслед ему.*

- Вариативно прибавление **Н** при употреблении личного и определительного местоимения весь: *у всех их (них), над всеми ими (ними).*

### **Глагол**

- Глаголы *дерзить, победить, убедить, очутиться, чудить, пронзить, ощутить* и некоторые другие не имеют формы 1 лица ед.числа. При необходимости используются в составе составного глагольного сказуемого: *смогу (постараюсь, попытаюсь и т. п.) победить.*

- Глагол *класть* употребляется только без приставки, корень –лож- только с приставками: *положить, отложить, сложить* и т. п.

- Отдельные формы:

*Звонить, звонишь, звонят;*

*Зиждиться - зиждется, зиждутся, зиждущийся;*

*Выздоровеют, опостылеют, опротивеют;*

*Чтить - чтут (доп. чтят);*

*Стлать(ся) - доп. стелить(ся);*

*Ездить - ездит, ездят;*

*Мучить, мерить;*

*Лазить - лазишь, лазим, лазят, лазь.*

- Переход **О** в **А** у глаголов с приставками при образовании несовершенного вида при помощи суффиксов **-ыва, -ива**  
Если у глагола ударение падает не на корень, **О** всегда переходит в **А**:

*Приколоть - прикалывать*

*Разбросать - разбрасывать*

*Если ударение падает на корень:*

*Заболотить - заболачивать*

*Заморозить - замораживать*

*Затронуть - затрагивать*

*Застроить - застраивать*

*Облагородить - облагораживать*

*Усвоить - усваивать*

*Оспорить - оспаривать*

*Удостоить - удостаивать*

*Освоить - осваивать*

## НО

*Захлопнуть - захлопывать*

*Обеспокоить - беспокоивать*

*Озаботить - озабочивать*

*Опозорить - опозоривать*

*Опорочить - опорочивать*

*Отсрочить - отсрочивать*

*Приурочить - приурочивать*

*Узаконить - узаконивать*

Современная норма как предпочтительные устанавливает следующие варианты: *осваиваться, присваивать, удаивать, подытоживать, сосредоточивать, уполномочивать, заподозривать, улавливать.*

## **Числительное**

При склонении составных числительных изменяются **все** составляющие их части: *с двумястами пятьюдесятью двумя рублями.*

В составных порядковых числительных изменяется лишь **последнее** числительное: *в две тысячи седьмом году.*

Собирательные числительные (*двое, трое* и т. п.) не сочетаются с существительными женского и среднего рода, существительными, обозначающими взрослых животных: Нельзя: *Трое кошек, двое озёр, трое медведей.* Надо: *Три кошки, два озера, три медведя*

## **Выражение подлежащего и сказуемого**

Если подлежащее выражено оборотом со словами *большинство, меньшинство, большая (меньшая) часть, ряд* и т. п., глагол ставится как правило в единственном числе (*Большинство проголосовало*). Во множественном числе ставится в случаях:

- если при подлежащем есть перечисление: *Большинство рабочих, служащих, инженеров прошли переквалификацию;*
- при однородных сказуемых: *Большая часть наших выпускников поступают в вузы, показывают высокие результаты, добиваются цели;*
- если при подлежащем есть причастный оборот или придаточное определительное: *Ряд учебников, которые понадобятся студентам, были куплены заранее;*
- если подчеркивается активность действия: *Меньшинство спорщиков бешено сопротивлялись;*
- если сказуемое выражено относительным прилагательным: *Большая часть зданий в городке деревянные.*

Когда подлежащее выражено *количественно-именным сочетанием* (счетный оборот), то

- если подчеркивается совместность действия (обычно пассивного), употребляется ед. число: *В классе сидело 10 человек;*
- если есть ограничительная частица употребляется ед. число: *На занятие пришло только 7 человек;*
- при составном числительном, заканчивающемся на *один*, как правило, сказуемое ставится в ед. ч., на 2, 3, 4 - во мн. ч.: *Шел сто один ишак, или сто двадцать три слона.*

Если подлежащее выражено оборотом со словами *много, мало, немного, немало, столько, несколько* - **нормативно употребление ед. числа**: *Немного нашлось охотников поучаствовать в эксперименте. Вырыто немало кубометров земли*

Если местоимение *кто* употребляется в функции союзного слова, то сказуемое ставится в форму ед. ч.: *Все, кто пришел в школу, были подготовлены к зачету.*

### ***Согласование определений и приложений***

1. Определение с существительным общего рода согласуется по смыслу:  
*Круглый(ая) сирота.*
2. Определение с существительным, имеющим при себе приложение, согласуется:
  - при сочетании родового и видового понятия - с родовым: *маленькая птичка колибри, полноводная река Енисей, центральная газета «Известия»;*
  - при наличии собственного и нарицательного сущ. согласуется с ближайшим: *опытный врач Петрова. Врач Петрова внимательна к больным;*
3. Определение со счетным оборотом, как правило, согласуется:
  - существительные мужского и среднего рода в род. пад. (*два новых дома, два светлых окна*), женского рода в им. пад. (*две большие комнаты*);
  - опред. + числ. = им. пад. (*за последние два месяца*);
  - числ. + опред. = род. пад. (*за два последних месяца*);
  - если после счетного оборота следует определение = им. пад.:  
*Последние два письма, писанные карандашом, меня испугали.*

### ***Согласование двух определений при одном существительном***

В единственном числе согласуется:

- если существительное не имеет формы множественного числа, то согласуется в ед.: *политическое, экономическое и культурное сотрудничество стран;*
- если нужно подчеркнуть самостоятельный характер, сказуемое ставят во мн. число: *Тяжелая и легкая атлетика включают...;*



- если единственное и мн. число имеют разные значения: *католическая и православная церковь*;
- при наличии противительного или разделительного союза: *не каменный, а деревянный мост*;
- в терминологических сочетаниях: *глаголы совершенного и несовершенного вида*.

### ***Согласование приложений***

При согласовании имен собственных и условных наименований обычно учитывается наличие родового понятия: *в гостинице «Москва», в романе «Отцы и дети», в пьесе «Вишневый сад»*. В таком случае приложение ставится в им. пад. При отсутствии родового понятия такое наименование ставится в нужном падеже по контексту: *В «Вишневом саду», об «Отцах и детях»* Прозвища ставятся в им. пад: *у Всеволода Большое Гнездо, с Ричардом Львиное Сердце*.

### ***Ошибки при однородных членах предложения***

- Нельзя соединять в однородные понятия разных порядков: *В комнате стояли стол, софа, мебель из красного дерева*.
- Следует избегать двусмысленности: *Жильцы требовали ликвидации неполадок и ремонта*.
- Попарное соединение возможно только по принципу или смежности, или контраста: *Он изображен жестоким и мудрым, суровым и добрым*.
- Однородные члены предложения могут быть выражены словами разных частей речи, но нельзя сочетать существительное и инфинитив: *Я попросил газету и поест*.
- Нельзя сочетать определение и придаточное предложение: *Хорошее впечатление производит второй рассказ, более интересный по содержанию и который был написан раньше первого*.

- Недопустимо соединять в однородные глаголы, имеющие разное управление:  
*подбор и наблюдение над фактами.*

**Обратите особое внимание:** Союз *не только, но и обязательно* состоит из названных 4 частей (недопустимо опускать какую-либо из них) и первая часть ставится обязательно перед словом, противопоставляемым во второй части.

Нельзя: *Он не только написал замечательный роман, но и много стихотворений.*

Должно быть: *Он написал не только замечательный роман, но и много стихотворений.*

Достаточно часты ошибки в построении *предложений с деепричастными оборотами:* Нельзя: *Возвратясь домой, ему стало грустно* (нет подлежащего-субъекта, выполняющего действие).

Надо: *Когда он возвратился домой, ему стало грустно.*

Нельзя: *Проработав три года, отца перевели на новую должность* (разные субъекты действия).

Надо: *После того как отец проработал три года, его перевели на новую должность.*

Следует также различать конструкции со словами, близкими по значению или однокоренными, но требующими *различного управления* (разных падежей).

Например: *беспокоиться о ком-нибудь, но: тревожиться за кого-нибудь.* Ошибка может возникнуть из-за того, что оба глагола имеют значение «волноваться».

Другой пример: *уверенность в чем-либо, но: вера во что-либо.* В этом случае ошибка может быть порождена общим корнем. Сравните:

**идентичный** чему-либо

**сходный** с чем-либо

*идентичный* прежнему

*сходный* с прежним

**обидеться** на что-либо

**обижен** чем-либо

*обиделся* на эти слова

*обижен* этими словами

**обрадоваться** чему-либо

*обрадоваться возвращению*

**обращать внимание** на что-либо

*обращать внимание на недостатки*

**опираться** на что-либо

*опираться на помощь*

**основываться** на чем-либо

*основываться на эксперименте*

**отзыв** о чем-либо

*отзыв о книге*

**полный** (исполненный, преисполненный) чего-либо

*полный воды,*

**потерпеть** поражение от кого-либо

*потерпеть поражение от чемпиона*

**превосходство** над чем-либо

*превосходство над старым*

**предостеречь** от чего-либо

*предостеречь от опасности*

**препятствовать** чему-либо

*препятствовать развитию*

**различать** что и что

*различать дело и безделье*

**рассердиться** на что-либо

**обрадован** чем-либо

*обрадован возвращением*

**уделять внимание** чему-либо

*уделять внимание каждому*

**базироваться** на чем-либо

*базироваться на результатах*

**обосновывать** чем-либо

*обосновывать экспериментом*

**рецензия** на что-либо

*рецензия на книгу*

**наполненный** чем-либо

*исполненный доверия*

**проиграть** кому-либо

*проиграть чемпиону*

**преимущество** перед чем-либо

*преимущество перед старым*

**предупредить** о чем-либо

*предупредить об опасности*

**тормозить** что-либо

*тормозить развитие*

**отличать** что от чего

*отличать плохое от хорошего*

**рассержен** чем-либо

|                               |                            |
|-------------------------------|----------------------------|
| <i>рассердиться на шутку</i>  | <i>рассержен новостью</i>  |
| <b>уверенность</b> в чем-либо | <b>вера</b> во что-либо    |
| <i>уверенность в успехе</i>   | <i>вера в успех</i>        |
| <b>удивляться</b> чему-либо   | <b>удивлен</b> чем-либо    |
| <i>удивляться трудолюбию</i>  | <i>удивлен трудолюбием</i> |
| <b>уплатить</b> за что-либо   | <b>оплатить</b> что-либо   |
| <i>уплатить за проезд</i>     | <i>оплатить проезд</i>     |

И наконец, необходимо избегать ошибок, связанных с *экспансией предлога О* в русском языке. Так, нельзя: *Я хочу подробней остановиться о положении в Югославии.* Должно быть: *Я хочу подробней остановиться **на** положении в Югославии.* Нельзя: *О предстоящей отставке кабинета правительства не сомневаются даже неисправимые оптимисты.* Должно быть: ***В** предстоящей отставке кабинета правительства не сомневаются даже неисправимые оптимисты.* Нельзя: *Не будем рассуждать о том, о чем вы не знаете.* Должно быть: *Не будем рассуждать о том, **чего** вы не знаете.* Нельзя: *Директор завода отметил о важности поставленной проблемы.* Должно быть: *Директор завода отметил **важность** поставленной проблемы.*

Таким образом, следование нормам словоупотребления - важнейшая составляющая культуры речи оратора. Только внимательное отношение к слову, к особенностям лексической и грамматической сочетаемости в русском языке помогает избежать досадных ошибок, которые всегда направлены против говорящего, затрудняя его контакт с аудиторией, снижая в глазах слушающих его ораторский и личностный образ.

### **Контрольные вопросы:**

1. Что входит в понятие «Культура речи оратора»?
2. В чём особенность акцентологических норм русского литературного языка?

3. Назовите основные орфоэпические нормы.

4. Почему так важно для оратора знание лексических норм? Назовите основные из них.

5. Укажите основные грамматические нормы русского литературного языка

### **Литература:**

1. Бельчиков Ю. А., Панюшева М. С. Трудные случаи употребления однокоренных слов русского языка.- М.:Знание, 1968 (словарь- справочник).
2. Васильева А. Н. Основы культуры речи.- М.:Энциклопедическое, 1990.
3. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи.- Ростов-на-Дону:Феникс, 1996.
4. Вишнякова О. В. Словарь паронимов русского языка.- М.: Просвещение, 1984.
5. Головин Б. Н. Основы культуры речи. - М.: Просвещение, 1980.
6. Львов М. Р. Риторика. Культура речи: Учебное пособие для студентов гуманитарных факультетов ВУЗов.- М.:МГУ, 2002.
7. Ожегов СИ. Словарь русского языка.-М.: Энциклопедическое, 1983.
8. Розенталь Д. Э. Справочник по правописанию и литературной правке для работников радио и телевидения (любое издание)
9. Сиротинина О. Б. Культура общения // Язык и общение.- Саратов, 1995.
- 10.Скворцов Л. И. Культура русской речи- М.:Знание, 1995.
- 11.Смелкина З. С.. Деловой человек: культура речевого общения.- М.:Феникс,1997.

## ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ К ТЕМЕ № 3 «КУЛЬТУРА ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ»

1. Культура речи оратора -- это
2. К носителям элитарного типа речевой культуры относятся
3. Носителями среднелитературного типа речевой культуры являются

4. Акцентологические нормы – это

5. Поставьте ударение:

*Августовский, валовой, возбудить, вышеприведённый, (к) деньгам, диспансер, договоры, дареный, занята, звонишь, изобретение, каталог, квартал, красивее, маркетинг, мышление, намерение, начать, новорожденный, обеспечение, приобретение, принять, приговор, рассредоточение, средства, транспортировать, уведомленный, углубить, феномен, ходатайство, эксперт.*

6. Выберите правильный вариант произношения

*1. а) ши[не]ль, б) ши[нэ]ль, в) допустимы оба; 2. а) му[зе]й, б) му[зэ]й, в) допустимы оба; 3. а) гипо[те]за, б) гипо[тэ]за, в) допустимы оба; 4. а) [те]рмин, б) [тэ]рмин, в) допустимы оба; 5. а) д[э]-юр[э], б) д[е]-юр[е], в) д[е]-юр[э].*

7. Лексическое значение слова указано неверно в примере:

1. *Менталитет* - словарный запас нации.
2. *Аналогия* - сходство в каком-либо отношении между предметами.
3. *Адаптация* - состояние полную безразличия, равнодушия.
4. *Паритет* - равенство, одинаковое положение, равноправие сторон.
5. *Дайджест* - первое публичное представление, официальное знакомство с какой-либо новинкой (товаром, книгой, журналом и т. п.).

б. *Конфронтация - сплочение сил, объединение и укрепление усилий для достижений каких-либо целей.*

8. Ошибки в результате смешения паронимов допущены в предложениях:

а) *Господин Иванов - доверенное лицо директора.*

б) *Прошу представить мне очередной отпуск с 5 по 11 число этого месяца.*

в) *На этом предприятии существуют выборочные должности.*

г) *Регистрация командированных производится в вестибюле.*

д) *Анализ финансового положения отдела по экспортным операциям проводится на основании данных бухгалтерской отчетности.*

е) *Скоро будут открыты специальные магазины по продаже мебели.*

9. Подчеркните плеонастические словосочетания.

а) *О моей автобиографии я уже рассказывал во вступительной статье.*

б) *Надо установить верхний потолок цен.*

в) *Президент фирмы призвал всех к совместному сотрудничеству.*

г) *Были бы Вам признательны, если бы Вы прислали нам текущий прейскурант цен.*

д) *Ведущий лидер этой партии выступил с докладом.*

10. Найдите случаи тавтологии в предложениях и исправьте их.

а) *Товарные биржи были сформированы в форме акционерных обществ.*

б) *Польза от использования навесных потолков невелика.*

в) *Наряду с достижениями был отмечен ряд недостатков.*

г) *Данное явление полностью проявляется в отмеченных выше условиях.*

д) *Продолжительность процесса переработки длится несколько часов,*

е) *Деятельность фирмы ставилась выше интересов любой заинтересованной стороны.*

11. Ошибки, связанные с многословием, допущены в предложениях:

а) *На производстве надо беречь каждую минуту времени.*

б) *Операция - это способ, которым выполняется действие.*

в) Было установлено, что расценки завышены.

г) Повторите снова ваше предложение.

д) Наша фирма готова в дальнейшем сотрудничать вместе с Вами,

е) В своем выступлении он указал на отдельные недостатки.

12. Нормы сочетаемости слов нарушены в словосочетании (подчеркнуть):

*Прочитать доклад, провозгласить тост, оказать вред, совершить нападение, делать привилегии кому-либо, оплатить за работу, играть первостепенное значение, оказывать знаки внимания, принимать меры, должность заведующего кафедры, оказать воздействие, идти один за одним.*

13. Укажите правильный (+), неправильный (--) вариант.

1. Взаимная помощь друг другу.

2. Указать (на то), что

3. Совместное сотрудничество

4. Показатели по выполнению работ

5. Беречь каждую минуту времени

6. Продолжительность процесса переработки длится несколько часов

7. Прислали текущий преискурант

8. Факты по участию

9. Оперировать с этими фактами

10. Декларировать свою приверженность

14. Какие из приведенных фамилий, склоняются? Подчеркните их.

1. Мария Дурново. 2. Василии Крученых. 3. Иван Ткачук. 4. Анна Якобсон. 5. Анатолий Якобсон. 6. Григорий Волк. 7. Ирина Волк. 8. Юрий Бутович. 9. Семён Фарада. 10. Евгений Величко.

15. Дополните таблицу:

| <b>Вместо:</b>                   | <b>Надо:</b> |
|----------------------------------|--------------|
| <i>совместное сотрудничество</i> |              |



|  |  |
|--|--|
| <i>взаимная помощь друг другу</i><br><i>прейскурант цен</i><br><i>автобиография жизни</i><br><i>реальная действительность</i><br><i>коллега по профессии</i><br><i>свободная вакансия</i><br><i>в мае месяце</i><br><i>ведущий лидер</i> |  |
|--|--|

16. Просклоняйте: 286

Р. (*нет чего?* )

Д. (*к чему?*)

Т. (*чем?*)

П. (*о чём?*)

17. Возьмите в овал номера тех слов, которые могут сочетаться с собирательными именами числительными (*двое, трое*).

1. Женщины      2. Медведи 3. Волчата 4. Ножницы 5. Студенты      6.

Работницы 7. Присутствующие

18. Из слов правой и левой колонок составьте словосочетания (поставьте соответствующие цифры).

|                  |                     |
|------------------|---------------------|
| <i>Повысить</i>  | <i>1)содействие</i> |
| <i>играть</i>    | <i>2)значение</i>   |
| <i>принять</i>   | <i>3)внимание</i>   |
| <i>оказать</i>   | <i>4)проезд</i>     |
| <i>нести</i>     | <i>5)требование</i> |
| <i>придавать</i> | <i>6)роль</i>       |
| <i>оплатить</i>  | <i>7)меры</i>       |

|             |                   |
|-------------|-------------------|
| воздать     | 8)ошибки          |
| воплотить   | 9)ответственность |
| уделять     | 10)недочеты       |
| обосновать  | 11)замысел        |
| предпринять | 12)должное        |
| исправить   | 13)попытка        |
| устранить   | 14)теория         |

19. Укажите(подчеркните) случаи нарушения грамматических норм, исправьте ошибки.

1. Это наши обязательства, которые мы дали перед горожанами.

2. Согласно многолетних наблюдений зима будет холодной.

3. Мы с долго ним обсуждали о том, что необходимо предпринять.

4. В тот период времени, о котором вы указываете, не могли произойти эти события.

5. Именно живой нрав привлекал в ней людей.

6. А в чем они, собственно, так различаются?

7. Для них чужды идеи добра и зла.

20. Найдите и исправьте грамматические и речевые ошибки.

1. Телекомпания была передана новому руководству согласно решения собрания акционеров.

2.Из номера в номер газета рассказывает не только об успехах, но откровенно говорит о тех трудностях, которые могут помешать работе.

3. Этот проект занимает большое и важное значение в нашей работе.

4.Корабль имеет еще одно важное новшество - всплывающая антенна.

5. Государственным интересам был нанесен существенный ущерб.

6. Редактируя текст, студенту было интересно работать.

7. Из-за отсутствия большей половины депутатов голосование не состоялось.

8. Ряд сотрудников милиции уволены из органов внутренних дел.

## **ТЕМА 4. ВИЗУАЛЬНАЯ КУЛЬТУРА ОРАТОРА**

По одежке встречают, а по уму провожают.

*Русская народная пословица*

В звуке голоса, в глазах и во всем облике говорящего заключено не меньше красноречия, чем в словах.

*Франсуа де Ларошфуко*

**Ключевые слова:** этикет, сочетаемость цветов, цветовая гамма, аксессуары, деловой имидж, манера, поза, жесты, мимика, благозвучие, выразительность речи, ключевые слова, логическое ударение, техника речи.

### **Вопросы:**

1. Внешний вид оратора.
2. Культура пластики, жестов.
3. Паралингвистическая культура (голос, интонации, дикция).

### **4.1. Внешний вид оратора.**

В общении оратора с аудиторией играет роль не только голос, но и весь его внешний облик. Хорошее общее впечатление от внешности оратора, его манер, позы и жестов крайне необходимо для успеха произнесения речи. Слушатели

присматриваются к оратору: как он стоит, какое у него выражение лица, какая походка, что он делает с руками.

Выступление перед большой аудиторией напоминает спектакль, поэтому большое значение имеет одежда докладчика. Когда оратор берет слово, он должен быть уверен, что его внешний вид отвечает требованиям слушателей и обстановки. Во время публичного выступления оратору приходится сидеть за столом, стоять на высокой кафедре, за трибуной и т. д. Учитывая это брюки и юбки должны быть достаточно длинными, носки — высокими, туфли — быть в полном порядке. Необходимо надевать те вещи, в которых комфортно, которые не отвлекают своим неудобством. Поэтому лучше не пользоваться совсем новыми вещами, которые надеваются впервые. Одежда и обувь не должны доставлять внутренний дискомфорт и отвлекать внимание.

Нельзя допускать эксцентричности в одежде: и без того все взоры будут устремлены на оратора. Скромность в одежде предпочтительнее назойливого шика. Оратор не должен вызывать удивления или зависти — это помешает слушать, что он говорит.

*Мужчинам* в официальных случаях лучше использовать средне-темный костюм, белую или цвета слоновьей кости рубашку и элегантный выразительный галстук. Контрастные цвета, хороший костюм помогут сформировать положительное отношение, способствуют успеху публичного выступления. Галстук не должен иметь яркого рисунка, чтобы не отвлекать внимание от лица, вместе с тем, он не должен быть одноцветным. Лучше всего подходят галстуки из матовой ткани темно-синего цвета, цвета красного вина, бордо с едва заметным рисунком. Длина галстука должны быть такой, чтобы ее конец едва прикрывал пряжку на пояском ремне. Если пиджак имеет две пуговицы, нужно застегнуть лишь верхнюю, если три — только среднюю. Если нет очень большой необходимости, не стоит надевать очки при публичном выступлении, ювелирные украшения также излишни у мужчин.

Если оратор — *женщина*, ее одежда должна иметь длинный рукав, длина юбки — средняя (к середине колена), она не должна быть слишком узкой. Относительно цветов требования значительно либеральнее, чем у мужчин: цвет просто должен идти женщине. Женщины тоже должны избегать ярких массивных украшений. Обувь лучше всего темных цветов с незаметными или однотонными бантами; чулки одинакового с обувью цвета. Очки должны иметь простой дизайн. Чтобы выглядеть респектабельно, женщине лучше всего придерживаться классического стиля. Темный костюм, самая простая светлая блузка в тон костюму, пара красивых элегантных аксессуаров — первый шаг к завоеванию аудитории. Если у женщины полная фигура или грудь, ей надо убедиться, что застегнутый костюм достаточно свободно сидит на ней. Волосы должны быть хорошо уложены. Длинные волосы лучше собрать сзади в «пучок» или «ракушку». Перед выступлением лучше пользоваться лаком для волос, чтобы прическа не требовала поправок. Следить за тем, чтобы макияж и состояние рук (ногти) были безукоризненными

Универсальное правило успешного публичного выступления -- не допускать дисбаланса между тем, что оратор говорит, и тем, как он выглядит. Есть традиционные для делового образа оттенки цвета.

*Черный* - стройнит, предметы черного цвета кажутся меньше своих реальных размеров. Все это потому, что черный поглощает все оттенки других цветов и от этого создается ощущение, что он очень стремительно «движется назад». Однако в контексте делового этикета считается, что черный цвет проигрывает, т. к. создает либо излишнюю мрачность, либо неуместную торжественность образа. К тому же черный цвет очень неудобен тем, что на нем видны любые «пылинки». А это производит впечатление неаккуратности оратора.

*Белый* цвет как бы максимально быстро движется вперед, так как отталкивает все оттенки других цветов. Поэтому предметы белого цвета кажутся больше своих реальных размеров. Многие считают, что белый цвет полнит.

*Серый* - единственный цвет, который «никуда не движется». В этом его минус и плюс одновременно, ведь именно серый цвет подчеркивает в образе стабильность и консервативность, которые так важны для делового имиджа выступающего. С другой стороны, серый цвет многие воспринимают как скучный, «никакой», неинтересный. Поэтому оптимально, если в цветовых решениях для деловой одежды всегда присутствует серая основа или так называемый серый пигмент. Например, серо-синий, серо-коричневый, серо-бежевый, серо-розовый и т. п. Иными словами, в серый цвет можно добавить некоторые оттенки из другой гаммы, и получится «сложный серый» или «цветной серый». ***Грамотно построенный образ делового человека основан именно на серой и «цветной серой» гамме.***

Какие еще цвета, кроме серого, можно применить в деловой одежде? Допустимы: темно-синий, шоколадный, кофейный. Кстати, следует отметить, что с темно-синими костюмами не стоит использовать черную обувь и аксессуары. Черный и темно-синий «дешевят» друг друга. Зато темно-шоколадный очень красиво подчеркивает богатство темно-синих оттенков: сочетание темно-синего темно-шоколадного - это «классика миллионерского жанра». Причем издавна это сочетание может быть неразличимым в оттенках, но в целом создает образ уважаемого и преуспевающего человека.

В небольших пропорциях можно использовать и другие оттенки: красный вишневый, коралловый, рябиновый, фиолетовый, зеленый (изумрудный). В этих гаммах можно позволить себе небольшие аксессуары, которые подчеркивают динамику и энергичность образа (красная гамма), либо его таинственность (фиолетовые оттенки), либо изысканность (изумрудный).

Что касается *светлой гаммы*, то для делового формата приемлемы фисташковый серо-фисташковый, бежевый и серо-бежевый, бледно-салатовый и бледно-травянистый, бледно-персиковый и серо-сиреневый, серо-оливковый, серо-розовый цвета и цвет молока с клубникой. «Запретными» цветами в деловой одежде

являются: серо-желтый, лимонный, оранжевый.

#### **4.2. Культура пластики, жестов.**

Не менее существенное значение, чем внешность оратора, имеют его манеры. Если усвоена привычка к правильной и удобной манере стоять, затраченный труд даст оратору многое для чувства уверенности. Поэтому всегда стоит упражняться в манере правильно стоять, пока не появится привычное ощущение устойчивости, равновесия, легкости и подвижности всей позы. Оптимальной считается следующая поза: ноги расставлены на пять-шесть дюймов в зависимости от роста; носки слегка раздвинуты; одна нога выставлена чуть вперед; упор неодинаков на обе ноги. В наиболее выразительных местах речи упор делается сильнее на носок, чем на пятку. Колени гибки и податливы; в плечах и руках нет напряжения; руки не прижаты плотно к грудной клетке; голова и шея несколько выдвинуты вперед по отношению к грудной клетке; грудь выставлена, живот подтянут, но не настолько, чтобы это мешало свободе дыхания. Если чувствуется скованность в ногах, нужно согнуть их несколько раз в колене; если напряжена шея или связаны плечи, необходимо сделать головой несколько свободных медленных кругообразных движений, несколько свободных взмахов руками и кругообразных движений плечами. Если дыхание затрудненное и поверхностное, необходимы поясные упражнения. Как только появится ощущение легкости и удобства позы, необходимо приучить себя как бы «закрепить» ее за собой. Не стоит пытаться ступить на левую ногу и сделать весь упор на нее, выставив правую вперед и наискось к левой. Наоборот, лучше переместить упор на правую ногу и затем выступить левой. Обратите внимание, что при ходьбе лучше всего начать с полушага. Необходимо практиковать отступать на шаг в одну сторону, в другую, выступать вперед, назад; при этом следить за перемещением центра тяжести при каждом шаге. Это поможет добиться того,

чтобы упор был там, где он желателен, а фигура не откидывалась в сторону. Хорошо также, чтобы более выразительные места речи подчеркивались движением на шаг вперед или выносом ноги вперед; паузы и передышки - подходящие моменты, чтобы отступить на короткий шаг. В правильной позе сочетаются непринужденность осанки и легкость движений.

*Мимика* и *жесты* также играют большую роль в оценке окружающими уровня воспитанности оратора. Жесты – это любые движения, усиливающие впечатление от высказываемых идей выступающего. Это по сути и проявления его настроения и мыслей. Обычно считается, что жесты заключаются в движениях рук и кистей, и действительно, это самые выразительные и бросающиеся в глаза жесты. Но жестом считается любое телодвижение с целью подчеркнуть значение произносимых слов.

При пользовании языком мимика и жесты играют подсобную роль, сопровождая, дополняя и даже обогащая устную речь оратора. Это физическое проявление чувств, эмоций, переживаний, сопровождающих его мысль (так же, как и улыбка, смех, слезы, гримаса презрения), это дополнительное средство воздействия на аудиторию.

Однако любому оратору необходимо помнить несколько основных правил пользования жестами, которые приводят в своих работах А. Пиз, П. Сопер, Д. Карнеги, М. Сперанский, А. Кони:

1) жесты должны быть естественными, произвольными и органичными: нельзя прибегать к механической жестикуляции; жест должен совпадать с ритмом выступления (интонацией, ударениями, паузами), что достигается только благодаря увлеченности и свободному владению текстом (А. Кони: «Жесты должны сливаться со словом и усиливать его»);

2) жестикуляция не должна быть непрерывной, не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестом (Сперанский: «Рука движется только... в местах страстных, жарких и живых»);



3) жесты не должны быть однообразными, нельзя пользоваться одним жестом на протяжении всего выступления для придания словам выразительности (А. Кони; «Частные однообразные жесты неприятны, надоедают, раздражают»);

4) жесты должны отвечать своему назначению: их количество и интенсивность должны соответствовать внутреннему состоянию оратора, его темпераменту, теме речи и составу аудитории (например, взрослые в отличие от детей предпочитают умеренную жестикуляцию).

Лучшим и самым совершенным считается тот жест, который не замечают слушатели, так как увлечены содержанием речи. Поэтому самое главное для оратора - во время устного выступления не думать о жестикуляции, кроме случаев, когда начнет казаться, что она чрезмерна и ее надо сократить. Почти невозможно говорить с увлечением и убежденно без сочетания движений головы, шеи, плеч, корпуса, бедер и ног. Таким образом, жестикуляция свойственна абсолютно всем, не только одним профессиональным ораторам.

Секрет особой жестикуляции руками скорее всего заключается в том, что в значительной части человеческая деятельность осуществляется при помощи рук, и поэтому их положение и движения стали наиболее характерными для выражения наших переживаний. Восприимчивость к жестикуляции руками глубоко заложена в сознании слушателя. Жесты усиливают эмоциональное звучание произносимых оратором слов, а также помогают вносить в изложение нужную ясность, когда ими пользуются при описаниях, с целью подражания, или при желании указать место и движение.

Жест имеет ценное значение и как физическое выражение творческих усилий оратора, дающее слушателям некоторое удовлетворение. В известных пределах им даже нравится наблюдать за оратором в самом процессе его работы. Гладкая речь оратора, у которого слова льются без всякого видимого усилия, оставляет какой-то осадок недоверия. Осмысленная и выразительная работа рук от кистей до самых плеч создает благоприятное впечатление и отвечает естественной человеческой

потребности. Кроме того, жест имеет и другое достоинство: он помогает создать гармонию равновесия в позе оратора и ощущение этого равновесия у самих слушателей. Конечно, оратору необходимо соблюдать определённые правила по жестикуляции:

- а) *жесты должны быть произвольны*, то есть оратор должен прибегать к жесту по мере ощущения потребности в нем;
- б) *жестикуляция не должна быть непрерывной*, так как совершенно очевидно, что не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестом;
- в) *жесты должны отвечать своему назначению*, а именно: их количество и интенсивность должны соответствовать характеру речи и аудитории;
- г) *оратор должен вносить разнообразие в жестикуляцию*: нельзя пользоваться без разбора одним и тем же жестом во всех случаях, когда нужно придать словам выразительность.

Во время деловой беседы человеку, излагающему свою позицию, мимика и жесты собеседников помогут понять их отношение к высказанному. Примеры:

- *Пальцы рук сцеплены*. Возможно три варианта: скрещенные пальцы рук подняты на уровне лица, лежат на столе, лежат на коленях. Этот жест обозначает разочарование и желание собеседника скрыть свое отрицательное отношение.
- *Почесывание и потирание уха*. Этот жест говорит о том, что человек наслушался вдоволь и хочет высказаться.
- *Почесывание шеи*. Данный жест говорит о сомнении и неуверенности человека.
- *Подпирание ладонью щеки*. Жест говорит о том, что собеседнику стало скучно.
- *Указательный палец направлен вертикально к виску, а большой палец поддерживает подбородок*. Жест указывает на то, что собеседник негативно или критически относится к тому, что слышит.

- *Скрещенные руки на груди собеседника.* Сигнал о том, что лучше разговор закончить или перейти на другую тему
- *Пощипывание переносицы, подпираание рукой щеки.* Это жесты размышления и оценки.
- *Почесывание указательным пальцем правой руки места под мочкой уха или боковой части шеи, потирание указательным пальцем носа.* Это жесты сомнения, которые свидетельствуют о том, что в разговоре собеседнику что-то неясно.
- *Человек опускает веки, снимает очки и откладывает их в сторону.* Собеседник стремится закончить беседу.
- *Собеседник покусывает дужки очков или постоянно снимает и надевает очки.* Это значит, что он затягивает время для ответа или принятия решения.
- *Склоненная набок голова.* Свидетельство заинтересованности собеседника.

Если собеседник избегает прямого взгляда, любой чувствует себя неудобно. Когда такой человек начинает говорить, возникает ощущение, что он либо не уверен в своих словах, либо откровенно лжет. Если человек, не желающий поддерживать контакт глазами, выступает в роли слушателя, то кажется, что ему неинтересны слова говорящего.

Следовательно, если мы слушаем кого-нибудь, должны периодически смотреть ему прямо в глаза в течение примерно пяти секунд. Если контакт глазами затруднителен, можно смотреть просто на точку, которая находится на переносице собеседника. Тогда он не сможет понять, куда именно обращен взгляд.

### **4.3. Паралингвистическая культура (голос, интонации, дикция).**

Для адекватного восприятия речи оратора важно такое качество речи, как благозвучии — соответствие требованиям приятного для слуха звучания, подбор слов с учетом их звуковой стороны. Аристотель утверждал: «Написанное должно

быть удобочитаемо и удобопроизносимо, что одно и то же». Требования благозвучия должны быть согласованы с фонетическими особенностями языка. Например, нанизывание слов с неблагозвучными сочетаниями *вдр, взгр, вск, встр* затрудняет их произнесение; неоправданное повторение одних и тех же звуков (*у, в, р*), а также подобных (*д - т, з - с*) навязчиво и неприятно.

Наиболее естественное звучание речи достигается чередованием согласных и гласных звуков и незначительным употреблением сочетаний нескольких согласных. В русской фонетической системе эти сочетания чаще двучленны (*друг, брат*), иногда трехчленны (*взрыв, строй*); сочетание четырех и более согласных, которое может появиться на стыке двух слов, **нарушает благозвучие** речи (*конкурс взрослых...*). Еще М. В. Ломоносов, говоря о звуковой организации речи, рекомендовал «оберегать непристойного слуху противного стечения согласных, например: всех чувств взор есть благороднее, ибо шесть согласных, рядом положенные - *вств-вз*, язык весьма запинаят» Следует избегать неблагозвучных слов, в которых согласных больше средней нормы или нарушена их обычная последовательность (*взвизгнуть, взбрыкнуть, встрепенуться, споткнуться, измызгать, вспугнуть, взрыв, встряска*). Перемещение согласных в конец слова также затрудняет артикуляцию (*добр, кругл*).

В русском языке преобладают сочетания согласных, построенные в соответствии с законом восходящей звучности слога, т. е. шумный согласный (глухой или звонкий) плюс сонорный (*гр, др, кл, пл, см, зн, зл*). Нетипичны такие слова, как *крендель, пломбир*, так как в них сонорные предшествуют шумным. Некоторые комплексы согласных звуков (типа *врж, мкртч*) представляются русскому человеку непроезжими, хотя в других языках они встречаются довольно часто (ср. нерусские фамилии *Вржец, Стржельчик, Мкртчян, Црка, Влк, Гржимек* и др.). Русскому языку свойственна также тенденция к сокращению в речи сочетаний согласных. Избежать скопления согласных звуков, если слово начинается их сочетанием, помогает использование вариантов предлогов: *к - ко, с*

- со, в - во, о - об - обо, под - подо, над - надо и т. д. (ср.: *об этом - обо всем, к нему - ко всякому*).

Существует мнение, что чем больше в речи гласных, тем она благозвучнее. Это неверно. Гласные порождают благозвучие только в сочетании с согласными, Стечение же нескольких гласных, или зияние, искажает звуковой строй русской речи, затрудняет артикуляцию (вспомним придуманное В. Хлебниковым слово *эуы*). Зияние может быть внутренним - когда несколько гласных стоят рядом в одном слове (*радиоузел, пунктуационный, аудиоанестезия*), и внешним - когда стечение гласных появляется при соединении слов (*у Тани и у Оли*). Неблагозвучие возникает обычно при внешнем зиянии. Еще Ломоносов в качестве примера плохой звуковой организации речи приводил фразу «плакать жалостно о отшествии искреннего своего друга».

Понятие благозвучия связано также с эстетической оценкой звуков речи. Так, ещё М. Горький советовал молодым писателям избегать шипящих звукосочетаний *виш, вша, вшу, ща, щей*, не допускать повторения свистящих и шипящих звуков. Неблагозвучны причастия *тащащийся, скрежещущий, морщащийся, тщащийся* и т. п.

На благозвучие оказывает влияние частота употребления звуков одинаковых или близких по артикуляции. Речь оратора может очень пострадать от увеличения частотности того или иного звука (*Часто часть посещают члены семей солдат; В предисловии к «К критике политической экономии» говорится...*). Скопление в предложении одинаковых или подобных согласных затрудняет произношение и снижает благозвучие речи. К тому же повторение созвучий в словах делает их похожими, вопреки смыслу, что отрицательно сказывается на логической стороне речи (*Публика принимает это зачастую за чистую монету; Гол голландцев в ворота канадских футболистов...; Положи, куда положено положить; нога была нагая*). Особенно нежелательно повторение «некрасивых» звуков - шипящих,

свистящих (*снижение опасности поражения насаждений пожарами; восшествие шестого имама*).

Не меньшее влияние на благозвучие речи оказывает чередование ударных и безударных слогов и связанное с этим преобладание в тексте коротких или длинных слов. Речь благозвучна, если многосложные слова чередуются с короткими. В этом случае ударные слоги располагаются не подряд и не слишком далеко друг от друга. Благозвучна средняя длина слова - три слога. Это не значит, конечно, что следует отбирать только трехсложные слова, но чувство меры должно подсказывать автору такое сочетание слов, при котором сохраняется свойственное языку чередование ударных и безударных слогов и естественная расстановка межсловесных пауз. Если же ударения оказываются в нескольких словах подряд, то произнесение подобной фразы напоминает барабанный бой (*Сад был пуст, стар, гол, он был забыт*). Если же ударные слоги слишком удалены друг от друга (а это происходит в том случае, если слова непомерно длинны), то речь становится монотонной, вялой (*Свидетельства поименованных авансодержателей запротоколированы*).

Чтобы слушатели ясно понимали речь и для привлечения их внимания необходима также **выразительность** интонации. Для этого необходимо пользоваться паузами, изменениями тона голоса, его громкости, а также темпом речи. Это обязательно. Если высота звука на всем протяжении речи неизменна, то речь становится монотонной и «усыпляет» слушателей. Очень быстрая речь раздражает.

Выступающий должен делать ударение на ключевые слова (обязательно подчеркнуть их заранее) в своем выступлении. Они, как правило, громче или тише, ниже или выше и заключаются в паузы.

Не приходится говорить о каком-либо большом воздействии речи, если оратор говорит невнятно, сиплым, еле слышным голосом, нечетко произносит слова, т. е. не владеет элементарной техникой речи. Владение техникой речи – это

фундамент культуры речи. Составные части техники речи – дикция, дыхание, голос. Каждое слово, а в слове каждый звук должны произноситься четко – таково главное требование дикции. О впечатлении, которое производит на слушателей плохая дикция, очень образно говорил выдающийся деятель театра К. С. Станиславский: «Слово с подмененными буквами представляется мне... человеком с ухом вместо рта, с глазом вместо уха, с пальцем вместо носа. Слово со скомканным началом подобно человеку с расплющенной головой. Слово с недоговоренным концом напоминает мне человека с ампутированными ногами... Когда слова сливаются в одну бесформенную массу, я вспоминаю мух, попавших в мед». [*К. С. Станиславский. Работа актера над собой, 1955*]

Недостатки дикции (если только они не связаны с какими-то недостатками речевого аппарата) – это результат укоренившейся с детства дурной привычки говорить «лениво», небрежно, вяло произносить слова. Ораторам, у которых особые затруднения с дикцией, полезно заниматься специальными упражнениями. Примеры упражнений.

1. Выпишите в один ряд гласные буквы: *а,е,и,о,у*. Подставьте к ним любые согласные и четко произнесите слоги. Неплохо, если перед зеркалом Вы будете следить за движением губ. Упражнение выполняйте ежедневно 7-10 мин.
2. Произношение скороговорок. Важно усвоить правильный метод работы над скороговорками. Ни в коем случае не надо стараться сразу произносить их быстро. Сначала скороговорки нужно читать очень медленно и плавно, предельно четко произносить каждое слово, как бы «разжевывая» его, а отдельные, особенно трудные в произношении слова – даже по слогам. И лишь добившись легкости и четкости произношения в медленном темпе, постепенно убыстрять его. Произнося скороговорку, следует остерегаться бездумного, механического чтения, надо говорить осмысленно, проявляя то или иное отношение к содержанию ее. Подобные упражнения нужно выполнять систематически по 7–10 мин. в течение нескольких месяцев, одновременно контролируя четкость речи в быту.

(Примеры скороговорок, которые можно использовать для работы над произношением отдельных звуков:

*Хохотали хохотушки хохотом: ха-ха-ха!*

*От топота копыт пыль по полю летит.*

*Ткач ткёт ткани на платки Тане.*

*У осы не усы, не усищи, а усики.*

*Саша шапкой шишку сшиб.*

*Шла Саша по шоссе и сосала сушку.*

*У четырех черепах по четыре черепашонка.*

*Маланья-болтунья молоко болтала, выбалтывала, да не выболтала.*

*Рапортовал, да не дорапортовал, стал дорапортовывать – зарпортовался.*

*Везет Сенька с Санькой Соньку на санках: санки скок – Сеньку с ног, Саньку в бок, Соньку в лоб, все – в сугроб.*

*Купи кипу пик.*

*Возле горки на пригорке встали тридцать три Егорки: Раз Егорка, два Егорка, три Егорка).*

Для работы над дикцией можно использовать также чтение и четкое проговаривание специально подобранных детских стихов.

Для оратора очень важен также голос, его тембр, оттенки. Сила голоса не имеет решающего значения, но следует иметь в виду, что аудиторию утомляет, усыпляет как очень тихий, так и громкий голос

Смысловое восприятие речи во многом зависит от темпа речи. По экспериментальным данным, оптимальное условие легко воспринимаемой речи – средний темп произношения. Изложение сложного материала диктует замедленный темп речи, обращение же к фактам, явлениям, связанным с чувственным опытом, жизненными ассоциациями, требует сравнительно убыстренного темпа. Плохо воспринимается слишком медленный темп речи.



Особенно внимательно нужно относиться к выразительной роли интонации (высота, сила, тембр, темп речи, паузы). Интонация позволяет подчеркнуть логическую и эмоциональную значимость высказывания. Чем ярче эмоциональная отзывчивость человека, тем богаче его речь мелодичной выразительностью. Речь, лишенная должных мелодичных акцентов, бесчувственна.

Для интонации важным является соблюдение пауз. Гладкая речь производит иногда впечатление заученности, поэтому может не нравиться слушателям, и некоторые ораторы, чтобы создать впечатление импровизированной речи, используют паузы припоминания. Логические же паузы, как уже говорилось выше, способствуют прояснению смысла высказывания.

Для работы над интонацией полезно выполнять следующие *упражнения*.

1. Прочитать по ролям любимое литературное произведение.
2. Читайте пьесу по ролям с товарищем.
3. Представить себе разных слушателей и рассказывать им какую-либо интересную историю, естественно с разной интонацией.

Существуют также определённые способы, с помощью которых можно улучшить свой голос:

1. *Запишите свой голос на магнитофон*. Прослушайте его. Сила звука является особенно важным компонентом, с которым необходимо попрактиковаться, поэтому посчитайте от одного до пяти, повышая и снижая громкость до тех пор, пока вы не приобретете способность к вариациям.
2. *Попытайтесь говорить со скоростью 120 слов в минуту*. Это средняя скорость для речи. Попросите кого-либо проконтролировать вас.
3. *Произносите слова отчетливо*. Выучите скороговорки. Сконцентрируйте усилия на том, чтобы внятно произносить конечный согласный звук каждого слова.
4. *Подчеркивайте ключевые слова и идеи своим голосом*. «Вбивайте» те важные идеи, которые вам бы хотелось, чтобы запомнила аудитория.

5. *Используйте голос, чтобы создать контраст.* Высокий и низкий, громкий и тихий, возбужденный и погасший.
6. *Практикуйтесь говорить из глубины диафрагмы.* Не говорите через нос. Пытайтесь создать вибрацию в своих голосовых связках.
7. *Заботьтесь о своем голосе.* Больной или усталый голос нуждается в коррективке — выпейте горячую воду маленькими глоточками или пожуйте изюм.

### **Контрольные вопросы:**

1. Каковы общие требования к внешнему виду оратора?
2. Укажите требования этикета по отношению к внешнему виду мужчины-оратора.
3. Укажите требования этикета по отношению к внешнему виду женщины-оратора.
4. Охарактеризуйте требования к цветовой гамме делового человека.
5. Укажите особенности манер и позы оратора.
6. Каковы требования к жестам и мимике оратора?
7. О чём могут сказать жесты и мимика собеседников?
8. Что нарушает благозвучие речи?
9. Каковы требования к голосу, интонации и дикции оратора?

### **Литература:**

1. Жесты и мимика в русской речи. Лингвострановедческий словарь. М., 1991.
2. Капская А. И. Основные тенденции развития мастерства слова педагога. -Киев: Думка, 1988.
3. Колесов В. В. Культура речи – культура поведения. Л., 1988.
4. Крысин Л. П. Владение языком: лингвистический и социокультурный аспекты // Язык - культура - этнос. М., 1994.

5. Куай Ч. Как научиться читать по лицам./Пер.с нем.-М.:Астрель,2003.
6. Ладыженская Т. А. Живое слово: Устная речь как средство и предмет обучения. - М. Университетское, 1986
7. Норман Б. Ю. Лингвистика для каждого дня. - Мн.: Выш.шк., 1991.
8. Петрова Л. А. Интонация и техника речи // Вопросы лекционной пропаганды. Вып.5. М., 1980.
9. Сахарный Л. В. Как устроен наш язык. Книга для учащихся ст.классов.- М.: Просвещение, 1978
- 10.Совкова З. Техника речи. М.,1988.
- 11.Сопер Поль. Основы искусства речи.-М.: Прогресс-Академия, 1992.
- 12.Чихачев В. Техника речи пропагандиста.- М.:Мысль, 1981
- 13.Ягер Джен.Деловой протокол:стратегия личного успеха./Пер.с англ.- М.:Альпина,2005.
- 14.Язовицкий Е. В. Говорите правильно. -Л.:Просвещение, 1969.

#### **ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ К ТЕМЕ №4 «ВИЗУАЛЬНАЯ КУЛЬТУРА ОРАТОРА»**

1. Мужчинам в официальных случаях лучше использовать

2.Докончите предложение:

*Если оратор — женщина, ее одежда*

3. Универсальное правило успешного публичного выступления --.

4. Выберите правильный ответ:

*Грамотно построенный образ делового человека основан на 1) чёрно-белой гамме, 2) серой и цветной гамме, 3) чёрной и цветной гамме.*

5. «Классика миллионерского жанра»- это

6. Заполните таблицу

| для делового формата приемлемы | «запретные» цвета в деловой одежде |
|--------------------------------|------------------------------------|
|                                |                                    |

7. Оптимальной считается следующая поза оратора:

8. Жесты – это

9. Дополните утверждения:

*Правила жестикуляции:*

*а) жесты должны быть;*

*б) жестикуляция не должна быть;*

*в) жесты должны отвечать своему назначению, а именно.;*

*г) оратор должен.*

10. Выберите правильный ответ:

*Если слушающий Вас человек сидит, откинувшись на спинку стула, скрестив руки на груди, то он: 1) бессознательно устанавливает барьер между вами, заранее всё отвергает; 2) неудобно сидит на стуле; 3) понемногу начинает злиться на Вас.*

11. Выберите правильный ответ:

*Ваш слушатель наклонился вперед, он практически сидит на краю стула. Это значит, что 1) Вам пора закругляться; 2) собеседник очень заинтересован; 3) ему неудобно сидеть.*

12. Благозвучие речи— это

13. Закончите предложение:

*Следует избегать неблагозвучных слов, в которых*

14. Зачеркните «четвёртое лишнее»:

*Для русского языка в плане благозвучия нехарактерны фамилии типа 1) Рубинчик, 2) Мосиянчик, 3) Стржельчик.*

15. М. Горький советовал молодым писателям

16. Вставьте недостающие слова в следующее утверждение:

*Благозвучна ... длина слова, а именно - ... слога.*

17. Речь становится монотонной, вялой, если

18. Составьте суждение.

*Для выразительности интонации необходимо пользоваться*

- 1) ,
- 2) ,
- 3) .

19. Составные части техники речи – это.

20. Заполните таблицу

| <i>Речевая ситуация</i>  | <i>Предполагаемый темп речи</i> |
|--|---------------------------------|
| изложение сложного материала   |                                 |
| обращение к фактам, явлениям, связанным с чувствами, жизненными ассоциациями |                                 |

## **ТЕМА 5. КУЛЬТУРА УМСТВЕННОГО ТРУДА ОРАТОРА.**

**Ключевые слова:** целостность ораторской речи, логичность ораторской речи, зачин, информационное, логическое, эмоциональное и отсылочное доказательство, метод преподнесения материала, речевые формулы обращений, коммуникативная задача выступления, структура и языковая форма выступления.

## **Вопросы:**

1. Классическая схема построения речи.
2. Обращение к слушателям.
3. Подготовка оратора к публичному выступлению.

### **5.1. Классическая схема построения речи.**

Речь должна иметь хорошее начало и эффектный конец.

Но главное, чтобы эти две части были ближе друг к другу.

*Энтони Иден*

Всякая речь должна быть составлена, словно живое существо – у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг другу и соответствовать целому.

*Платон*

Когда оратор начинает говорить, слушатели всегда мысленно комментируют его слова: *начинает говорить... сообщает, о чем будет говорить... делает оговорку... переходит к основной теме... делает отступление... повторяет... дискутирует... не соглашается... подчеркивает... повторяет... добавляет... перечисляет... отвечает на вопросы... делает выводы.* Этот комментарий отражает не только связь оратора с аудиторией, но и последовательность расположения материала при выступлении, по сути-- схему построения речи.

Схема построения речи -- это закономерное, мотивированное содержанием и замыслом расположение всех частей выступления и целесообразное их соотношение, система организации материала. Целостность ораторской речи заключается в единстве ее темы — главной мысли выступления,

основной проблемы, поставленной в нем, — и смысловых частей разной структуры и протяженности. Речь воздействует лишь в том случае, если имеются четкие смысловые связи, которые отражают последовательность в изложении мысли. Путаное, непоследовательное высказывание не достигает цели, не вызывает у слушателей запланированной оратором реакции. В лучшем случае они остаются равнодушными, в худшем — не понимают, о чем идет речь.

Наиболее оптимальна **классическая схема построения речи**: зачин речи, вступление, основная часть (содержание), заключение, концовка речи. При этом необходимо помнить, что вступление и заключение по объему должны быть не более 1/3 от всего объема выступления.

Вступление оратора должно захватывать слушателей с первых же слов. Нередко это достигается искусным построением **зачина** — самого начала речи. Чаще всего он содержит этикетные формулы, но не только. Следует иметь в виду, что, во-первых, особенности зачина могут определяться как самой темой выступления, так и аудиторией; во-вторых, интересный зачин привлекает внимание аудитории; в-третьих, зачин может указывать, в каком ключе будет произнесена речь. Первые слова должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны, они должны «зацепить» внимание слушателей. Какие же приемы можно использовать во вступительной части речи для привлечения внимания аудитории? Опытные ораторы рекомендуют начинать выступление с *интересного примера, пословицы и поговорки, крылатого выражения, юмористического замечания*. Во вступлении может быть использована *цитата*, которая заставляет слушателей задуматься над словами оратора, глубже осмыслить высказанное положение. Пробуждает интерес к выступлению, помогает внимательно слушать и *ретроспектива* каких-либо значительных событий, имеющих отношение к данной аудитории, к теме выступления. Эффективное средство завоевания внимания слушателей — *вопросы*. Они позволяют оратору втянуть аудиторию в активную умственную деятельность, определенным образом настраивают слушателей.



Это может быть также что-нибудь неожиданное, какой-нибудь парадокс, какая-нибудь странность, как будто не идущая ни к месту, ни к делу, но на самом деле связанная со всей речью и т. п. Например, если оратор, говоря о римском императоре Калигуле, начнет с того, что Калигула был сыном Германика и Агриппины, что он родился тогда-то, расскажет, как он воспитывался и где жил, то такое начало речи не вызовет никакой эмоциональной реакции. В этих сведениях нет ничего необычного. Но излагать этот материал все равно придется. Однако это следует делать не сразу, а когда привлечено внимание слушателей, когда из рассеянного оно станет сосредоточенным. Анализируя эту ситуацию, известный русский адвокат, блестящий оратор А. Ф. Кони предлагает такое начало: «В детстве я любил читать сказки. Из всех сказок на меня особенно сильно влияла одна (пауза) сказка о людоеде, пожирателе детей. Мне, маленькому, было крайне жалко тех ребят, которых великан-людоед резал, как поросят, огромным ножом и бросал в большой дымящийся котел. Я боялся этого людоеда и, когда темнело в комнате, думал, как бы не попасться к нему на обед. Когда же я вырос и кое-что узнал, то...» Далее следуют переходные слова (очень важные) к Калигуле и затем речь по существу. «Скажут: причем тут людоед? А при том, что людоед в сказке и Калигула — в жизни — братья по жестокости».

Следующая часть композиции — *вступление*. Оно содержательно, насыщено, психологически подготавливает слушателей к существу речи и вводит в процесс его восприятия. Вступление содержит несколько аспектов: психологический — закрепление контакта, внимания и интереса, которые были вызваны зачином, создание необходимого настроения; содержательный — описание целевой установки речи, сообщение темы, перечисление и краткое описание проблем, рассматриваемых в основной части (аннотирование); концептуальный — указание на специфику темы, определение ее актуальности и общественной значимости.

Вступление помогает перейти к *главной части*, в которой излагается основной материал, последовательно разъясняются высказанные положения, доказываются их правильность, слушатели подводятся к необходимым выводам. Оратор пользуется здесь фактами, логическими доказательствами, аргументацией, различными теоретическими положениями, основными логическими формами аргументации, анализирует примеры, спорит с предполагаемыми оппонентами и т. д. В главной части выступления необходимо строго соблюдать *основное правило композиции* — *логическую последовательность и стройность изложения материала*. М. М. Сперанский в «Правилах высшего красноречия» утверждал: «Все мысли в слове должны быть связаны между собой так, чтоб одна мысль содержала в себе, так сказать, семя другой». Как ствол у дерева, так и в главной части должен быть «ствол речи» --- *главная мысль* (идея, тезис), которому посвящено все выступление. Вокруг этого концентрируется аргументация. Убеждение должно быть последовательным, логичным, максимально доказательным; в выступлении должны содержать обобщённые положения (минитезисы, на которые разбит основной), а также доказательства. При этом доказательство может быть *логическим*, когда оратор логически доказывает аудитории правильность идеи. Существует *информационное* доказательство, которое опирается на фактический и справочный материал. Можно выделить и *эмоциональное* доказательство, определенно требующее от оратора большой самоотдачи и актерского мастерства. Иногда правильность идеи удобно подтверждать путем ссылки на авторитеты. Такое доказательство называется *отсылочным*. -- конкретные факты, примеры.

Структура выступления зависит прежде всего от метода преподнесения материала, избранного автором. Эти методы сформировались на базе многовековой ораторской практики, описаны в различных риторических пособиях, активно используются современными ораторами. Кратко охарактеризуем основные из них.

*Индуктивный метод* — изложение материала от частного к общему. Выступающий начинает речь с конкретного случая, а затем подводит слушателей к обобщениям и выводам. Этот метод нередко используется в выступлениях убеждающих, агитирующих, презентационных.

*Дедуктивный метод* — изложение материала от общего к частному. Оратор в начале речи выдвигает какие-то положения, а потом разъясняет их смысл на конкретных примерах, фактах. Широкое распространение этот метод получил в выступлениях презентационного характера.

*Метод аналогии* — сопоставление различных явлений, событий, фактов. Обычно параллель проводится с тем, что хорошо известно слушателям. Это способствует лучшему пониманию излагаемого материала, помогает восприятию основных идей, усиливает эмоциональное воздействие на аудиторию.

*Концентрический метод* — расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой оратором. Выступающий переходит 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 уже больше не возвращается к ней.

*Исторический метод* — изложение материала в хронологической последовательности, описание и анализ изменений, которые произошли в том или ином лице, предмете с течением времени.

Использование различных методов изложения материала в одном и том же выступлении позволяет сделать структуру главной части речи более оригинальной, нестандартной. Каким бы методом ни пользовался оратор в выступлении, его речь должна быть доказательной, суждения и положения -- убедительными. Поэтому каждому оратору следует иметь представление и о возможных недостатках в композиции публичного выступления, чтобы избежать их при подготовке. К недостаткам композиции относятся также *перегрузка текста теоретическими рассуждениями, отсутствие доказательности*

*основных положений, обилие затронутых вопросов и проблем.* Оратору не следует освещать много вопросов в своем выступлении. Это утомляет слушателей, лишает оратора возможности глубоко и полно рассмотреть все затронутые им проблемы. Рекомендуется предлагать вниманию аудитории не более 3—4 проблемных вопросов. Публичное выступление не должно содержать факты, примеры и тем более общие рассуждения, не относящиеся к обсуждаемому предмету.

Однако всё же самый основной недостаток — это *нарушение логической последовательности* в изложении материала. Логичность и связанность ораторской речи обеспечиваются особыми видами сцепления, связи, обеспечивающими последовательность и взаимозависимость отдельных частей ораторской речи, которые позволяют глубже проникнуть в ее содержание, понять и запомнить отдельные ее фрагменты, расположенные на некотором (и даже значительном) расстоянии друг от друга, но в той или иной степени связанные между собой. Этот тип связи может выражаться различными повторами, словами, обозначающими временные, пространственные и причинно-следственные отношения: *таким образом, итак, во-первых, во-вторых, в-третьих, следующий вопрос, в настоящее время, совершенно очевидно, посмотрим далее, перейдем к следующему.* Связующую роль выполняют и такие слова и словосочетания: *принимая во внимание, с одной стороны, с другой стороны, между тем, несмотря на это, как оказывается, по всей вероятности, как оказалось впоследствии,* а также слова и словосочетания типа *как мы знаем, как мы понимаем, как было сказано ранее, как я говорил об этом, это заставляет нас вспомнить, ранее мы уже говорили об этом, вспомним, вы слышали, вы видели, известно, мы имели случай сказать об этом, в прошлый раз я уже говорил об этом.*

Важной композиционной частью выступления является также **заключение**. Убедительное и яркое заключение запоминается слушателям, оставляет хорошее впечатление о речи. Напротив, неудачное заключение губит порой неплохую речь. Довольно часто можно быть свидетелями того, как выступающий, не уложившись

в регламент, просто обрывает выступление, не произносит заключительных слов. Некоторые ораторы в конце речи начинают многократно извиняться перед слушателями за то, что

у них не было достаточно времени на подготовку речи, поэтому им не удалось хорошо выступить, что они, вероятно, не сообщили аудитории ничего нового и интересного, и слушатели потратили время напрасно. Этого не следует делать. Плохо, если оратор заканчивает выступление шуткой, не относящейся к теме выступления. Такое заключение отвлекает внимание аудитории от главных положений речи.

Каким же должно быть заключение? В заключении речи могут, во-первых, подводиться итоги всему сказанному, суммироваться, обобщаться те мысли, которые высказывались в основной части речи; во-вторых, кратко повторяться основные тезисы выступления или связываться воедино его отдельные части, еще раз подчеркиваться главная мысль выступления и важность для слушателей разобранной темы; в-третьих, могут намечаться пути развития идей, высказанных оратором; в-четвертых, на основе всей речи могут ставиться перед аудиторией какие-либо задачи; в-пятых, закрепляться и усиливаться впечатления, произведенные содержанием речи.

Известно, что в процессе восприятия ораторской речи действует «закон края», т. е. лучше запоминается то, что дается в начале и в конце сообщения. Поэтому рекомендуется в заключении повторить основную мысль, ради которой произносится речь, суммировать наиболее важные положения. В заключении подводятся итоги сказанного, делаются выводы, ставятся перед слушателями конкретные задачи, которые вытекают из содержания выступления.

Продумывая заключение, особенно тщательно надо поработать над последними словами выступления, так называемой *концовкой*. Если первые слова оратора должны привлечь внимание слушателей, то последние призваны усилить эффект выступления. Последние слова оратора должны мобилизовать слушателей,

воодушевлять их, призывать к активной деятельности. Если речь заканчивается призывом к совместной деятельности, то она произносится высоким тоном, эмоционально.

Подводя итоги сказанному, можно отметить, что композиция выступления — дело творческое и меньше всего поддается стандартизации. Однако, работая над композицией, следует помнить, что ораторская речь должна обладать рядом несомненных достоинств, среди которых, с одной стороны, строгая последовательность изложения, связанность, соподчиненность, согласованность всех ее частей, с другой — индивидуальность и глубина мысли.

## **5.2. Обращение к слушателям.**

При подготовке речи очень важно выбрать правильное обращение к слушателю. Многие испытывают затруднение, как именно обратиться к слушателям. Если раньше обращение было длинным и витиеватым, с преувеличенной почтительностью, со множественным перечислением присутствующих, то сейчас ситуация изменилась. В последние десятилетия обращение, как и сама речь, стало проще, без прикрас, более деловым.

Обращение к слушателю — это всегда первый шаг к сближению с ним. В зависимости от ситуации общения, характера аудитории, ее состава, количества слушателей используются самые разнообразные обращения: «Товарищи!», «Уважаемые (глубокоуважаемые, дорогие) товарищи!», «Друзья!», «Уважаемые (глубокоуважаемые, дорогие, юные) друзья!», «Дамы и господа!», «Уважаемые (глубокоуважаемые) дамы и господа!», «Коллеги!» и т. п. Целесообразно время от времени повторять эти обращения, использовать их разные формулировки. Удачно найденные слова обращения позволяют оратору расположить к себе аудиторию. Контакт со слушателями устанавливается в откровенной и дружеской манере, однако, в зависимости от ситуации, с преобладанием доверительности или же с соблюдением дистанции. В большинстве случаев используются нейтральные

обращения, но они бесцветны. Обращение по возможности учитывает состав слушателей, например: *дорогие сослуживцы, уважаемые друзья, дорогие коллеги*. Если слушатели неизвестны, то почтительное обращение воспринимается как преувеличение. Обращение должно быть почтительным, но не раболепным. Довольно часто употребляемое обращение «уважаемые присутствующие» достаточно бесцветно. На его основе можно сделать вывод о том, что слушатели всего лишь «присутствующие».

Помимо основной функции — поддержания контакта — речевые формулы обращений выполняют функцию вежливости, а также регулирующую функцию, благодаря которой устанавливается характер отношений между оратором и слушателями и восприятия речи. Например, для заседаний депутатов типичны такие этикетные формулы: *уважаемые депутаты, народные депутаты, товарищи, товарищи депутаты*. При проведении собрания -- *уважаемые коллеги; уважаемый председательствующий, уважаемый президиум* и т. п.

Естественно, что речевые формулы обращений используются в конкретной ситуации, т. е. при таком сочетании условий и обстоятельств, которые создают определенную обстановку, требующую оптимального стилистического оформления речи. Оратор обращается к формулам этикета речевого, учитывая ситуацию выступления, существуют формулы официальные (*товарищи, граждане, дамы и господа, господа, коллеги*) и неофициальные: нейтральные, констатирующие (*разрешите на сегодня закончить, этим я заканчиваю свое приветствие вам, позвольте обратить ваше внимание, я позволю себе начать, позволю себе утверждать, позвольте сейчас же ответить на ваши вопросы*) и эмоциональные (*друзья, дорогие друзья, мне было очень приятно выступить перед вами, я хочу поблагодарить вас за внимание, благодарю вас*).

Как правило, обращение используется в начале речи, однако его можно вставлять в любую ее часть. В особенно выразительных местах оно служит для улучшения

контакта со слушателями. В ходе речи обращение можно и даже необходимо варьировать.

### **5.3. Подготовка оратора к публичному выступлению**

Публичная речь представляет трудности-- в большей или меньшей степени-- для любого выступающего, так как для человека естественней диалогическая речь, которую можно слышать каждый день в магазине, в транспорте, на работе. Монологическая речь имеет свои законы, она требует определённых навыков и тщательной подготовки.

При подготовке выступления оратор в первую очередь должен четко определить его *тему* и строго придерживаться её. Беспредметное выступление, когда говорящий «растекается мыслью по древу», не может вызвать интереса у присутствующих, раздражает их. Затем определяется основная **коммуникативная задача** (*сделать простое сообщение, убедить в чём-либо слушателей или переубедить их, склонить их к определённой точке зрения, опровергнуть чужое мнение, дополнить информацию, уже известную аудитории*), а также средства, которые помогут ее реализовать.

Определив коммуникативную цель, важно увязать её с интересами аудитории -- выстроить выступление так, чтобы слушатели очень хорошо себе представляли, какую пользу для себя они могут извлечь из прослушанного выступления. Важно также продумать **центральные идеи** своего выступления и отработать моменты, на которых желательно остановиться подробнее.

Затем идёт **сбор материала**, его отбор, обработка, обдумывание, записи и заметки. Оратору нужно намного больше материала, чем он впоследствии употребит, поэтому материал должен собираться на перспективу, а не только для конкретной речи. При этом надо помнить, что умело подобранный фактический и цифровой материал делает речь конкретной, предметной, доходчивой и убедительной, ибо факты выполняют две функции: иллюстрации положений речи



и доказательства их правильности. Факты должны быть яркими, но не случайными, а типичными, отражающими суть явления. К ним предъявляются также требования актуальности и убедительности, практической направленности и значимости, достоверности и абсолютной точности, системности и связи с общей идеей речи, направленности на учет интересов и потребностей слушателей. При подготовке к выступлению необходимо работать с разными источниками.

Процесс же обдумывания включает в себя проверку фактов, уточнение мыслей, их упорядочивание и варьирование, что приводит к выработке собственной позиции. Обработка собранного материала и обдумывание основных положений приводит к их четкому уяснению, которое желательно выразить в законченных фразах. Для этого на большом листе бумаги в центре можно написать цель выступления, затем записать основные идеи в том порядке, в каком предполагается их излагать (хорошая речь, как правило, состоит из трех-пяти частей). От этих основных идей провести пунктирные линии к аргументам, которыми будут обосновываться основные положения. Таким образом, получится логически организованный материал.

Составляется *план выступления*. В плане выступления разворачивается логическая структура речи. Известный русский судебный деятель и оратор Л. Ф. Кони в «Советах лекторам» писал: «Для успеха речи важно течение мысли лектора. Если мысль скачет с предмета на предмет, перебрасывается, если главное постоянно прерывается, то такую речь почти невозможно слушать. Надо построить план так, чтобы вторая мысль вытекала из первой, третья - из второй и т. д., так чтобы был естественный переход от одного к другому».

Составление плана выступления - это начальный этап работы над композицией речи, над ее логической структурой, определение порядка, в котором будет излагаться материал. На разных этапах подготовки устного выступления составляются различные по цели и назначению планы: предварительный; рабочий; основной.

По своей структуре планы бывают простые и сложные (развернутые или тезисные), содержащие подпункты. Главное требование к плану выступления - логичность и последовательность, соответствие теме выступления и поставленным целям. Традиционная структура и плана, и текста выступления - трехчастная, включающая в себя вступление, главную часть и заключение.

После этого обязательно пишутся *тезисы* выступления, в которых используются римские цифры для того, чтобы отметить центральные идеи, арабские -- для аргументов. Каждый абзац предпочтительно составлять из трех-пяти предложений. Если абзацы будут длиннее, можно потерять то место, на котором остановились. Количество слов в предложении не должно в среднем превышать двадцати, в противном случае аудитории будет трудно поспевать за мыслью оратора. Текст тезисов печатается через два интервала внутри текста и через три между абзацами. Обязательно подчеркиваются те слова или фразы, которым необходимо придать особое значение (маленький совет: напишите слово «ПАУЗА» рядом с теми пунктами, на которых нужно заострить внимание).

При подготовке выступления можно написать его полный текст, конспект, тезисы, развернутый план или краткий план. Это зависит от привычки выступающего, его опыта, знаний и т. д. Вот мнение известного судебного деятеля П. С. Пороховщикова (П. Сергеича) из книги «Искусство речи на суде». Он утверждал: «Мы не будем повторять старого спора: писать или не писать речи. Знайте, читатель, что, не исписав несколько сажен или аршин бумаги, вы не скажете сильной речи по сложному делу. Если только вы не гений, примите это за аксиому и готовьтесь к речи с пером в руке. Остерегайтесь импровизации. Отдавшись вдохновению, вы можете упустить существенное и даже важнейшее. Можете выставить неверное положение и дать козырь противнику. У вас не будет надлежащей уверенности в себе».

Конечно, вопрос о том, надо ли полностью писать текст выступления или достаточно одного плана или конспекта речи (сжатого или развернутого),

определяется индивидуальными особенностями оратора, уровнем его ораторского мастерства, степенью владения языком, конкретной ситуацией, связанной с произнесением речи. Но написанная речь лучше запоминается и дольше удерживается в памяти, ее можно проверять, исправлять и дополнять, улучшая форму и содержание. Написание речи ведет к оттачиванию языка, стиля, к лаконизму, точности, ясности, выразительности, образности. Написанную речь удобно оформить в виде удобных небольших листков и отдельных карточек.

После этого **обязательно нужно попрактиковаться** в чтении речи, научиться произносить ее при минимальном использовании написанного текста. Параллельно идет работа над стилем изложения. Каким же должен быть язык выступления? Конечно, грамотным с литературной точки зрения, эмоциональным; нарушение литературной нормы и ее сухость снижают действенность речи.

Полезно **прочитать речь полностью**, уточнить время ее звучания, ориентируясь на соответствующий нормам публичной речи темп (примерно две минуты — одна машинописная страница). Можно произнести текст либо мысленно (внутренний монолог), либо вслух (внешний монолог). Лучше — вслух и перед зеркалом, чтобы видеть выражение своего лица и жесты, которые будут сопровождать речь. На этом этапе работы над речью особое внимание необходимо обратить на технику произношения. Прежде всего -- на орфоэпию, т. е. образцовое литературное произношение, соответствующее произносительным нормам, а также на правильное ударение в словах. Ведь неверное произношение и особенно неправильное ударение снижают доверие аудитории к оратору, подрывают его авторитет, вынуждают скептически относиться к словам, которые произносятся с трибуны. «Чему может научить меня человек, который не владеет правильной речью?» — думают многие слушатели.

Следует обратить внимание и на дикцию — ясное, четкое, «чистое» произношение звуков, на интенсивность, т. е. силу или слабость произнесения, связанную с усилением или ослаблением выдыхания (например, разная по

интенсивности речь будет в комнатной обстановке и в большой аудитории). Безусловно, имеет значение интонация, т. е. ритмомелодическая сторона речи, служащая средством выражения синтаксических отношений во фразе и эмоционально-экспрессивной окраски предложения. К интонации относится и темп – скорость протекания речи во времени и паузы между речевыми отрезками. Слишком быстрая речь не позволяет слушателям вникнуть в содержание высказывания, слишком медленная вызывает их раздражение. Большую роль играют паузы: они облегчают дыхание, позволяют обдумать мысль, подчеркнуть и выделить ее. Фразовое и логическое ударения служат средством выделения речевых отрезков или отдельных слов во фразе и также повышают выразительность речи. Очень важно уметь слышать звучание своей речи, чтобы иметь возможность корректировать и совершенствовать ее.

***Существуют три способа*** выступления: чтение текста, воспроизведение его по памяти с чтением отдельных фрагментов, свободная импровизация.

Читают текст в следующих случаях: если он представляет собой официальное изложение, от формы и содержания которого нельзя отступать; если оратор «не в форме» (болен, плохо себя чувствует); если материал большого объема и совершенно новый для выступающего. Вообще же чтение текста не производит такого сильного впечатления, как живая речь, во время которой оратор смотрит на слушателей (а не на бумажки) и следит за их реакцией. Нет ничего более утомительного, чем слушать чтение речи, когда оратор перестает контролировать реакцию аудитории. Провал ораторов, читающих текст «по бумажке», во многом объясняется тем, что речь их становится быстрой, монотонной и утомляет слушателей. Подобные «чтецы» не умеют имитировать устную речь при чтении текста, а это очень важно.

Конечно, искусство свободного выступления приобретает не сразу, а в процессе длительной работы и необходимых тренировок. После завершения речи

могут быть заданы вопросы, в которых иногда заключается прямая или скрытая полемика. Это наиболее трудная часть выступления, поскольку требует быстрой реакции оратора. Вопросы могут быть связаны с уточнением какого-либо факта или теоретического положения, с желанием получить какие-либо дополнительные сведения или разъяснение содержания, с позицией оратора и т. д. Большое количество вопросов свидетельствует об интересе аудитории к выступлению.

Подготавливая текст к устному воспроизведению, нужно заняться самоанализом.

### ***Необходимо обратить внимание***

#### **на СТРУКТУРУ выступления:**

- правильно ли понята тема;
- рационально ли отобран материал, нет ли мелких, необязательных фактов, деталей, загромождающих выступление;
- прослеживается ли главная мысль;
- соблюдены ли такие требования, как умение логически последовательно расположить факты и выводы, доказать выдвигаемые положения; нет ли ненужных повторений, второстепенной информации, несоразмерности частей, противоречивости отдельных положений, нечеткости формулировок и т. п.

#### **на ЯЗЫКОВУЮ ФОРМУ выступления:**

- продуманы ли средства, устанавливающие контакт с аудиторией: этикетные формулы (обращение, приветствие, прощание), мимика, жесты, межфразовые конструкции, соединяющие смысловые части текста (типа *прежде всего рассмотрим, перейдем к вопросу о, повторим, во-первых, так* и др.);
- обращено ли внимание на оптимальную диалогизацию речи, т. е. на использование вопросно-ответных конструкций — риторических вопросов

или рассуждений с позиций оппонента (например: *Встанем на точку зрения тех, кто считает... Получается, что...*);

- адаптирован ли текст применительно к данной аудитории: трансформированы ли усложнённые предложения, в частности со многими придаточными предложениями, причастными и деепричастными оборотами, в более простые, заменены ли общеупотребительными узкоспециальные термины, редко встречающиеся книжные или непонятные «утяжелённые» иностранные слова.

Таким образом, тщательная подготовка к выступлениям - это секрет успеха любого оратора.

### **Контрольные вопросы:**

1. Укажите и охарактеризуйте структурные компоненты классической схемы построения речи.
2. В чём суть и роль обращения к слушателям?
3. Назовите наиболее общепринятые речевые формулы обращений.
4. Каковы основные этапы подготовки оратора к публичному выступлению?
5. Каковы требования к плану, тезисам и конспекту выступления?
6. Обоснуйте необходимость практики чтения подготовленной речи.
7. На какие особенности структуры и языкового оформления выступления необходимо обратить внимание при анализе подготовленной речи?

### **Литература:**

7. Ашукин Н. С., Ащукина М. Г. Крылатые слова: Литературные цитаты; Образные выражения. - 4-е изд., доп.-М.: Худож.лит., 1988
8. Безменова Н. А. Очерки по теории и истории риторики. - М.: 1991.
9. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. Ростов-на-Дону. Феникс, 1996.

10. Зарецкая Е. Н. Теория и практика речевой коммуникации. М., 1999.
11. Данкел Ж., Парнхэм Э. Ораторское искусство - путь к успеху. Спб, Питер, 1997.
12. Клюев Е. В. Речевая коммуникация. - М., 1998..
13. Кохтев Н. Н. Ораторская речь: Стиль и композиция.-М., 1992.
14. Кудреватых И. П. Риторика: Учебное пособие.- Мн.: ГЭНИ ЗАО «Веды», 1997.
15. Лазуткина Е. М. Этика речевого общения и этикетные формулы речи // Культура русской речи. Учебник для вузов / Под ред. Л. К. Граудиной и Е. Н. Ширяевой. М., 1998.
16. Маркичева Т. Б., Ножин Е. А. Мастерство публичного выступления: Учебное пособие. - М.: Знание, 1989
17. Марченко О. И. Риторика как норма гуманитарной культуры. Учебное пособие для высших учебных заведений. М., 1994
18. Мастера красноречия.(Сост. Н. Н. Митрофанов и Ю. Л. Кириллов). -М.: «Знание», 1991
19. Тарасов Е. Ф. Место речевого общения в коммуникативном акте // Национально-культурная специфика речевого поведения. М., 1977

## **ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ К ТЕМЕ 5 «КУЛЬТУРА УМСТВЕННОГО ТРУДА ОРАТОРА»**

1. Схема построения речи -- это
2. Целостность ораторской речи заключается в
3. Составьте суждение

*Классическая схема построения речи:*

- 1),
- 2),
- 3),
- 4),
- 5).

4. Выберите правильный ответ:

*Вступление и заключение по объему должны быть не более а) 1/5; б) 1/3; в) 1/2 от всего объема выступления.*

5. Заполните таблицу

|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| <i>Методы преподнесения материала</i> |  |
|---------------------------------------|--|

6. К недостаткам композиции относятся

7. Выберите правильный ответ

*Рекомендуется предлагать вниманию аудитории не более а) 3—4; б) 1—2; в) 4—5 проблемных вопросов.*

8. Заполните таблицу

|  |  |
|--|--|
| <i>Слова, обозначающие временные, пространственные и</i> |  |
|--|--|



|  |  |
|--|--|
| <i>причинно-следственные<br/>отношения</i> |  |
|--|--|

9. Составьте суждение:

*В заключении речи могут,*

*во-первых,;*

*во-вторых,;*

*в-третьих,;*

*в-четвертых,;*

*в-пятых,.*

10. Помимо основной функции — поддержания контакта — речевые формулы обращений выполняют функцию

11. Заполните таблицу

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| <i>Коммуникативные задачи</i> |  |
|-------------------------------|--|

12. Зачеркните «третье лишнее»:

*По своей структуре планы бывают 1) простые, 2)упрощённые, 3) сложные.*

13. Дополните предложение

*Когда пишутся тезисы выступления, в них используются ... цифры для того, чтобы отметить центральные идеи, ... -- для аргументов.*

14. Выберите правильный ответ

*Каждый абзац предпочтительно составлять из а)1-2; б)2-3;в) 3-5 предложений.*

15. Выберите правильный ответ

*Темп чтения, соответствующий нормам публичной речи, -- примерно а) две минуты — одна машинописная страница; б) одна минута — 0,5 машинописной страницы; в) а) четыре минуты — две машинописных страниц.*

16. Докончите предложение:

*Большую роль играют паузы, так как они*

17. Составьте суждение:

*Читают (а не проговаривают) текст в следующих случаях:*

- *если он;*
- *если оратор;*
- *если материал.*

18. Прямая или скрытая полемика после завершения речи —это

19. Дополните таблицу

|                       |                        |
|-----------------------|------------------------|
|                       |                        |
|                       | <i>подпункты плана</i> |
| структура выступления |                        |

20. Дополните таблицу

|  |   |
|--|---|
|  |   |
|  |   |
|  | <ul style="list-style-type: none"><li>• продуманы ли средства, устанавливающие контакт с аудиторией, межфразовые конструкции, соединяющие смысловые части текста;</li><li>• обращено ли внимание на оптимальную диалогизацию речи;</li><li>• адаптирован ли текст применительно к данной аудитории.</li></ul> |

## ТЕМА 6. КУЛЬТУРА ПОЛЕМИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА

Цель красноречия - не истина, а убеждение.

*Томас Маколей*

Нет ничего могущественней слова. Ряды сильных доводов и высоких мыслей невозможно прорвать. Слово разит свирепых и рушит крепости.

Это невидимое оружие. Без него мир принадлежал бы грубой силе

*Анатоль Франс*

Логика - это, видимо, умение доказать какую-то истину, а красноречие

это дар, позволяющий нам овладеть умом и сердцем собеседника,

способность втолковать или внушить ему все, что нам угодно

*Жан Лабрюйер*

**Ключевые слова:** обсуждаемый вопрос, точка зрения, аргументация различных точек зрения, диспут, дискуссия, полемика, тезис, довод, аргумент, функция оппонента, сильная и слабая аргументация, кодекс чести спорящих, словесные манипуляции и уловки, некорректная аргументация

### **Вопросы:**

1. Понятие и структура делового диалога.
2. Спор как вид диалога. Разновидности спора.
3. Типология аргументов. Методы и правила аргументации.
4. Некорректная аргументация, полемические приемы и ловушки.

### **6.1. Понятие и структура делового диалога**

Диалог – это логико-коммуникативный процесс взаимодействия людей посредством языкового выражения своих смысловых позиций. В деловом диалоге

следует различать: а) обсуждаемый вопрос; б) точки зрения сторон — участников дискуссии; в) аргументацию различных точек зрения; г) итоги дискуссии.

**Обсуждаемый вопрос** — это языковое выражение, фиксирующее требование к устранению неопределенности в знании или понимании некоторого предмета. Обсуждаемые вопросы придают диалогу строгое направление, в структурном плане подразделяются на *простые* и *сложные* (образуется из простых с помощью союзов «и», «или», «если, то» и др.). Отвечая на сложный вопрос, предпочтительно мысленно разбить его на простые вопросы. Постановка вопросов в деловом диалоге требует соблюдения определённых правил:

1. Вопрос должен быть ясным, точным и разумным, т. е. имеющим смысл (соблюдение синтаксических и семантических правил языка).
2. Вопрос должен ставиться конкретно. При неконкретной их формулировке диалог приобретает беспредметный характер, отделяет от истинного понимания вещей.

**Точки зрения** (ответы) - это предполагаемые ответы на обсуждаемый вопрос, уменьшающие неопределенность, выражаемую вопросом. К их содержанию также предъявляются определённые требования:

1. Ответ должен даваться *по существу* вопроса.
2. Ответ должен уменьшать неопределенность вопроса, быть информативнее его.
3. При некорректной постановке вопроса ответ должен заключаться в вежливом указании на эту некорректность.

**Аргументация** -- целенаправленная деятельность, которая имеет своей задачей усиление или ослабление чьих-то убеждений. В аргументации различаются *тезис* — основное положение, идею, которые аргументирующая сторона считает нужным внушить аудитории, и *довод* (или собственно *аргумент*) — одно или несколько связанных между собою утверждений, предназначенных для поддержки тезиса.

*Тезис* в современном понимании — это утверждение (или совокупность утверждений), представляющее собой вербальную формулировку основной доказываемой идеи, передающее суть выносимой на обсуждение концепции, предлагающее определенное толкование фактов, утверждение, чьи достоинства мы пытаемся установить, утверждение, добавляющее нечто новое к нашим знаниям. Вокруг тезиса должна вращаться вся аргументативная деятельность. Для доказательства истинности или ложности тезиса приводятся другие мысли, которые называются доводами (*посылками, аргументами*). *Доводы* — это утверждения, с помощью которых обосновывается истинность тезиса и которые выдвигаются в поддержку тезиса и обладают доказательной силой для тех, кому адресована аргументация. Выделяются различные типы аргументов: аргументы с помощью примера, иллюстрации, образца, аналогии, с помощью определения, возведения к роду, разделения на виды, от противоположного, путем указания причин и последствий, нахождения противоречий и др. В качестве доводов могут выступать также факты, т. е. явления действительности, которые подтверждают тезис или согласуются с ним. Другими словами, это должны быть такие мысли, которые считаются верными не только нами самими, но и теми людьми, кому мы доказываем, и из которых вытекает истинность или ложность тезиса. В процессе выдвижения аргументов нужно следить за тем, чтобы тезис и доводы были связаны таким образом, чтобы тот, кто признает верным довод, должен, был непременно признать верным и тезис. Если эта связь сразу не видна, нужно уметь показать, что она существует. Выделяются *типичные ошибки в аргументационной деятельности*: а) ошибка в тезисе; б) в аргументации; в) в связи между аргументами и тезисом, т. е. в рассуждении. Ошибками в тезисе являются: отступление от тезиса, подмена тезиса, потеря тезиса. Отступлением от тезиса считается случай, когда вместо исходного тезиса доказывается сходный или как-либо связанный с ним, или не имеющий видимой связи. Если спорящий осознает, что он не может доказать или защитить исходный тезис, он может

попытаться этот тезис заменить. Данный вид ошибки называется подменой тезиса. Случается, что участник спора в своих рассуждениях отходит от исходного тезиса настолько далеко, что забывает его. В этом случае ошибка называется потерей тезиса. Ошибками в доводах считаются: а) ложный довод — когда аргумент представляет собой ложную мысль; б) произвольный довод — тот, который не является заведомо ложным, но требует доказательства сам по себе. Ошибки в «связи» между аргументами и тезисом состоят в том, что тезис не вытекает, не становится очевидным из тех доказательств, которые приводятся в рассуждении. Аргументация всегда выражена в языке, имеет форму произнесенных или написанных утверждений. При этом, это всегда социальная деятельность, поскольку она направлена на другого человека или других людей, предполагает диалог и активную реакцию другой стороны на приводимые доводы. Ставит во главу угла разумность тех, кто ее воспринимает, их способность рационально взвешивать аргументы, принимать их или оспаривать. Без этого деловой диалог практически невозможен.

## **6.2. Спор как вид диалога. Разновидности спора.**

*Спор* — это публичное обсуждение проблем, интересующих участников обсуждения, вызванное желанием как можно глубже, обстоятельнее разобраться в обсуждаемых вопросах: это столкновение различных точек зрения в процессе доказательства и опровержения. Это родовое понятие, близкие к нему видовые понятия -- «диспут», «дискуссия», «полемика».

Слово «диспут» происходит от латинского *disputare* — рассуждать, спорить. В тех ситуациях, когда речь идет о диспуте, имеется в виду коллективное обсуждение нравственных, политических, литературных, научных, профессиональных и других проблем, которые не имеют общепринятого, однозначного решения. В процессе диспута его участники высказывают различные суждения, точки зрения, оценки на те или иные события, проблемы.

Слово «дискуссия» происходит от латинского *discussio* — рассмотрение, исследование. Под дискуссией обычно также подразумевается публичное обсуждение каких-либо проблем, спорных вопросов на собрании, в печати, в беседе. *Отличительной чертой дискуссии* выступает отсутствие тезиса, но наличие в качестве объединяющего начала темы. К дискуссиям, организуемым, например, на научных конференциях, нельзя предъявлять тех же требований, что и к спорам, организующим началом которых является тезис. Дискуссия часто рассматривается как метод, активизирующий процесс обучения, изучения сложной темы, теоретической проблемы.

Полемика (*polemique* — от греч. *polemikos* — воинственный, враждебный)—спор, определяемый как 1) обсуждение того или иного вопроса, в котором каждый отстаивает свое мнение, 2) как разногласие, разрешаемое судом.

Спор рождается на довольно высоком уровне познания действительности. Для его возникновения необходимы два предварительных условия:

- 1) сформулирована проблема;
- 2) предложено хотя бы одно решение этой проблемы.

Предложенное решение может быть либо сразу принято всеми, либо сразу всеми отвергнуто как очевидная нелепость. Спор возникает, когда решение проблемы находится где-то между этими двумя крайностями, имеет как своих сторонников, так и своих противников. И логически первым элементом спора является критика предложенного решения проблемы. Подобно тому, как спор — это предельно острая форма диалога, критика — это предельно острая форма оценки тезиса.

Практически спор происходит следующим образом: некто высказывает мысль (тезис), оппонент находит в ней уязвимые места (пункты разногласия), указывает на них и выдвигает собственное положение, представляющееся оппоненту истинным (точка зрения). При этом спор может развиваться *на двух уровнях*: на уровне спора за истинность мысли (тезиса) и на уровне спора о доказательствах (аргументах). В случае проведения спора на уровне доказательства не следует



переносить его результаты на истинность исходной мысли. Возможен спор на обоих этих уровнях: от спора о доказательствах спорящие переходят к спору об истинности тезиса.

Спор может быть *сосредоточенный* и *бесформенный*. Сосредоточенным спором является такой спор, когда спорящие все время имеют в виду спорный тезис, и все, что они говорят или приводят в доказательство, служит для того, чтобы защитить его или опровергнуть. Таким образом, спор происходит вокруг одной центральной мысли, одного стержня, не отходя от него и не отвлекаясь. Бесформенный спор не имеет такого порядка. Начинается он из-за какого-нибудь одного тезиса, затем в ходе аргументационной деятельности спорящие хватаются за какие-то доказательства или частные мысли и начинают спорить уже из-за них, забыв об исходном положении. К концу бесформенного спора спорящие иногда с трудом могут вспомнить, из-за чего все, собственно, началось. Поэтому при проведении дискуссий, при обсуждении серьезных вопросов важно уметь организовать спор сосредоточенный, по задуманному плану. Бесформенный спор всегда беспорядочен.

Споры всегда отличаются теми *целями*, которые ставят перед собой участники спора, и теми *мотивами*, по которым они вступают в спор. С этой точки зрения в деловом диалоге выделяются, как правило, *спор, возникающий в целях проверки истины* и *спор как средство убеждения*. Высшей формой спора является спор для разъяснения истины, для проверки какой-либо мысли, для испытания ее обоснованности. В процессе такого спора важно выдержать линию на выяснение истины, а не перейти на позицию защиты себя как человека, предложившего на обсуждение данную мысль, возможно, спорную. Этот вид спора особенно полезен в случае необходимости проверки какого-либо открытия, основополагающей идеи и т. д. Оппонент или оппоненты в этом виде спора должны быть приблизительно равными по интеллектуальным возможностям. Сомнительные приемы проведения спора в таком споре исключаются. Спор для

убеждения противника является более низкой формой спора по сравнению с предыдущей. Желая убедить другого человека в истинности какой-либо мысли из лучших человеческих побуждений (честный спор) или в силу преследования собственной выгоды (нечестный спор), участник спора предпочитает оппонента слабее себя и в азарте убеждающей «атаки» может позволить себе прибегнуть к некоторым преувеличениям, приукрашиваниям или искажениям истины. Аргументы выбираются только такие, которые должны показаться убедительными оппоненту. Особенно распространены эти приемы, если участник спора преследует корыстные цели (например, желая продать свой товар). Есть ещё один вид спора--*спор ради победы*. В нём ставится цель не приблизиться к истине, не убедить противника, но победить оппонента любыми методами. Аргументы в этом случае выбираются такие, которые могут более всего поставить оппонента в затруднение. К подобным спорам прибегают участники митинговых собраний. Главный принцип участника этого спора — «победителей не судят», поэтому в ход идут внушительность тона, острословие, красочные выражения, игра на человеческих чувствах и т. д., т. е. спорящий прибегает к эффектным, но недостойным способам воздействия на противника.

В контексте делового общения наиболее рациональной формой спора признаётся *дискуссия*. Типология дискуссии обусловлена логической структурой, целями (интенциями) участников, интеллектуальными возможностями участников, их этическими установками и эмоциональными характеристиками. К дискуссии всегда надо хорошо готовиться, в частности:

- а) чётко уяснить тему, которую будет обсуждаться;
- б) продумать логику последовательного раскрытия своей позиции по рассматриваемому вопросу, наметить план своего выступления в дискуссии;
- в) в соответствии с планом сформулировать свои основные идеи, суждения по проблеме;

г) обязательно проверить правильность логической аргументации в пользу своего мнения; тщательно отобрать убедительные факты, доказывающие верность своих суждений (при этом необходимо точно указывать источники информации).

Общепринятым этическим нормами поведения во время дискуссии являются спокойствие и достоинство. Поэтому во время дискуссии нельзя горячиться, а тем более перебивать репликами выступления коллег. Важно также спокойно и объективно анализировать замечания оппонентов: если осознаете, что их замечание ошибочно, то приведите новые аргументы в пользу своей позиции. При выступлении с критикой позиции оппонентов необходимо избегать категоричности и любой оценки их личных качеств. Наоборот, желательно указать те идеи оппонента, которые кажутся верными, отметить те доказательства, которые звучали убедительно, и лишь затем мягко и корректно изложить свои замечания и контраргументы.

Дискуссия всегда завершается подведением итогов. Важно уметь также проанализировать своё поведение по окончании дискуссии: в чём ваши взгляды изменились и почему, а в каких вопросах вы утвердились в своей позиции (если вы проиграли в дискуссии, то разберитесь, почему это произошло: виной тому слабость ваших доводов или неумение вести полемику с оппонентами).

### **6.3. Методы аргументации, типология аргументов.**

Логическая состоятельность и доказательность вашей точки зрения в деловом диалоге во многом зависит от качества исходного фактического и теоретического материала - убеждающей силы аргументов. Убеждение может быть вызвано логикой, содержанием речи, эмоциональной яркостью изложения, рассуждением, выразительными и убедительными примерами, оно адресовано разуму слушателей; убеждение должно быть последовательным, логичным, максимально доказательным; убеждения должны содержать как обобщённые положения (принципы и правила), так и конкретные факты, примеры. При убеждении

необходимо глубоко анализировать факты, чтобы доказать их истинность, показать аудитории творческий подход к ним и сделать вместе с аудиторией на основе этих фактов выводы

Процесс аргументации всегда предполагает предварительный анализ имеющегося фактического и теоретического материала, статистических обобщений, свидетельств очевидцев, научных данных и т. п. Слабые и сомнительные аргументы отбрасываются, наиболее веские синтезируются в стройную и непротиворечивую систему доводов. Как правило, **сильная аргументация** --это точно установленные факты; статистические данные; документы; свидетельства очевидцев; данные мониторингов, социологических опросов; высказывания известных уважаемых людей, признанных авторитетов; заключения экспертов; положения и принципы известной теории; определения понятий, принятые в науке; суждения, описывающие установленные факты; ранее доказанные положения и т. п. Против подобных аргументов трудно что-либо возразить. В то же время **слабыми, легко опровергаемыми аргументами** являются умозаключения, основанные на разрозненных фактах; уловки и суждения, построенные на алогизмах; доводы личного характера; догадки, предположения; ссылка на неизвестного аудитории автора; аргументы, которые не относятся к существу дела, затрагивают личность оппонента в споре, апеллируют к мнениям аудитории и т. п.

Правильное аргументирование —это не только выбор сильных доводов, но и расположение их в своей речи определенным образом. Как гласит общепризнанное в риторике «правило Гомера», на первом месте располагают сильный аргумент, далее слабее, еще слабее, а в конце - самый сильный. Такой порядок обусловлен свойством человеческой памяти - запоминать начало и конец речи; самые сильные доводы, как правило, используются в конце рассуждения. Необходимо помнить также, что не всегда дает положительные результаты принцип «*чем больше аргументов, тем лучше*». Трудно признать убедительным

рассуждение, когда, стремясь во что бы ни то ни стало доказать тезис, увеличивают число аргументов, полагая, что тем самым надежнее подтверждают его; аргументация в таком случае будет всегда нелогичной или чрезмерной, по принципу *«кто много доказывает, тот ничего не доказывает»*). Важность правильной аргументации основывается, прежде всего, не на количестве фактов, а на их убедительности, яркости, впечатляющей логике.

Часто в выступлениях ораторы используют и психологические аргументы, которые представляют собой обращение к эмоциям, чувствам, желаниям и интересам адресата. Как правило, они используются спорщиками и публичными ораторами сознательно: чем искусней оратор, тем свободнее он владеет арсеналом таких аргументов и тем этот арсенал богаче. Однако и в любом споре можно использовать важнейший психологический момент: желая переубедить собеседника, начинайте не с разделяющих вас моментов, а с того, в чем вы согласны с оппонентом. Пусть это будут даже второстепенные обстоятельства в высказывании собеседника. Если же вы совершенно ни с чем не согласны (что бывает, конечно, крайне редко), хотя бы поблагодарите за то, что собеседник четко изложил свою позицию, скажите, что вам интересно было познакомиться с его точкой зрения и т. п.

А. Петренко в своей работе «Безопасность в коммуникации делового человека» приводит следующие практические рекомендации по правилам отстаивания своей точки зрения, т.е. технике аргументирования:

1. Опирируйтесь простыми, ясными и точными понятиями.
2. Ведите аргументацию корректно по отношению к партнеру:
  - открыто и сразу признавайте правоту партнера, если он прав;
  - сначала ответьте на аргументы партнера, а уж потом только приводите свои собственные;
  - в любой ситуации сохраняйте вежливость.
3. Учитывайте личностные особенности Вашего партнера:

- нацеливайте Вашу аргументацию на цели и мотивы партнера;
- старайтесь избегать простого перечисления фактов и аргументов, лучше покажите их преимущества;
- используйте только понятную партнеру терминологию;
- соизмеряйте темп и насыщенность Вашей аргументации с особенностями ее восприятия Вашим партнером.

4. Старайтесь как можно нагляднее изложить партнеру свои идеи, соображения, доказательства.

5. Помните о том, что излишне подробная аргументация, «разжевывание» для партнера Вашей идеи, может вызвать резкое неприятие со стороны партнера, а пара ярких доводов порой достигает большего эффекта.

6. Своевременно делайте обобщения и выводы по результатам проведенной дискуссии.

Самое главное – не допустить перерастание нормального спора по деловым вопросам в межличностную конфронтацию. Для этого в риторике существуют специфические кодексы аргументатора и оппонента. Так, в кодексе аргументатора отмечается, что тот

- 1) стремится к достижению *истины*, углубленному пониманию предмета разговора;
- 2) рассматривает себя и оппонента как людей, имеющих *равные* права свободного познания;
- 3) *не может* вводить в заблуждение оппонента, используя заведомо неверные способы рассуждения и подтасованные факты;
- 4) формулирует доводы таким образом, чтобы они были *понятны* оппоненту;
- 5) сохраняет *эмоциональное равновесие* в случае неудачи аргументации и способствует сохранению самокритичности и стремлению к совершенствованию в случае успеха аргументации.

**Функция оппонента** при этом реализуется следующим образом: он внимательно выслушивает аргументы спорящей стороны, затем анализирует их и расчленяет на простейшие составляющие, если довод оппонента сложный, опровергает их и приводит собственные в защиту тезиса-опровержения. При этом оппонент

- 1) осознает себя свободным во внутренней оценке аргументации;
- 2) стремится к достижению истины, углубленному пониманию предмета разговора;
- 3) не смешивает различные виды оценок, не подменяет один вид оценки другим;
- 4) не может вводить в заблуждение аргументатора, используя заведомо неверные способы рассуждения и подтасованные факты;
- 5) при внутренней оценке аргументации и внешнем ее выражении оппонент придерживается общих этических норм.

Обобщая сказанное, выделим основные правила и приемы аргументирования при выступлении:

1. Не доказывать очевидного.
2. Приводить необходимое и достаточное количество примеров.
3. Приводить доводы таким образом, чтобы главный, неоспоримый аргумент был в конце.
4. Избегать ненадежных и неубедительных аргументов.
5. Не уходить в сторону от главной мысли.
6. Верить в истинность того, о чем говорите.
7. Не объяснять того, в чем сами не уверены, не высказывать своих сомнений при построении доказательств.
8. Не оспаривать верных мыслей.

#### **6.4. Некорректная аргументация, полемические приемы и ловушки.**

Спор в идеальном виде в жизни наблюдать приходится не часто. Чаще встречаются споры, при которых участники не понимают (или не хотят понимать) друг друга, не слушают аргументацию, перебивают друг друга, «нападают» на доводы оппонентов или «нападают» на самих оппонентов. Более изощренной формой скрытой борьбы в споре являются уловки, полемические приемы и ловушки, которые относятся к сфере некорректной аргументации.

*Уловкой* в споре называется всякий прием, с помощью которого участники спора хотят облегчить его для себя или затруднить для оппонента. Человек, владеющий приемами уловок, оказывается в состоянии быстрее и «успешнее» одерживать победу в споре. Философом, открыто провозгласившим установку на нечестную аргументацию, был А. Шопенгауэр. В своей работе «Эристика, или искусство побеждать в спорах» он дает советы относительно того, как обманывать оппонента в споре или приводить его в замешательство. Правда, такого рода советы он рекомендует использовать только в определенных ситуациях. Так, он считает верность истине неосуществимой или бесполезной в тех случаях, когда тезис аргументации явно противоречит уже сложившемуся мнению оппонента.

Уловки могут быть *допустимыми* и *недопустимыми*. Допустимыми они являются в том случае, если заметно, что противник прибегает к нечестным, непозволительным приемам ведения спора. В таком случае необходимо создать своеобразную ловушку, в которую должен попасть недобросовестный спорщик. Например, человек, настаивающий на том, что «все люди нечестны, стремятся отхватить себе кусок побольше», и не слушающий никаких доводов, опровергающих данный тезис, может быть остановлен в своем упорстве только отнесением этого утверждения к его собственной персоне, утверждением такого рода: «Если допустить, что то, на чем вы настаиваете, справедливо, то вы тоже человек



нечестный, стремящийся отхватить себе кусок побольше». Обычно морализующий человек такие оценки по отношению к себе не принимает.

Разрешается и такой прием, как оттягивание возражения. К нему прибегают в том случае, если возражение на тезис или аргумент не сразу приходит в голову. Обычно человек находит более четкие возражения только после спора (часто это называют поздним умом), в нужный же момент есть лишь «ощущение», что мог бы ответить на выпад, но мысли не выстраиваются в стройную логическую цепочку. В подобной ситуации можно начать задавать вопросы в связи с приведенным доводом, представляя это простым выяснением сущности сказанного или осведомлением вообще. Простительным будет обращение к затягиванию возражения и в том случае, если возникает необходимость более тщательно обдумать выдвигаемый тезис или аргумент с их кажущейся правильностью.

Недопустимыми считаются следующие виды уловок: неправильный выход из спора, срывание спора, «довод к городовому», «палочные» доводы.

Выход из спора происходит в том случае, если один из участников спора не в состоянии поддерживать аргументативную деятельность в силу слабости собственной позиции в данном споре. Срывание спора производится путем постоянного перебивания оппонента, демонстрации нежелания слушать его и т. п. «Довод к городовому» используется следующим образом: предлагаемый противником тезис или аргумент объявляется опасным для коллектива, корпоративных интересов и т. п. В любом случае эти уловки направлены на прекращение невыгодного для одной из сторон диалога спора.

Если же целью спора является «убеждение» оппонента любой ценой, то прибегают к так называемым «палочным» доводам. Этот вид уловки можно определить как особую форму интеллектуального и психологического насилия. Суть его заключается в том, что участник спора приводит такой довод, который оппонент должен принять из боязни чего-либо неприятного, опасного или на

который он не может правильно ответить по той же причине и должен или молчать, или придумывать «обходные пути». Так, желая одержать победу над противником, явно слабым в какой-то области знаний или вообще более слабым в интеллектуальном плане, обращаются к нему со словами: «Вам, конечно, не может быть не известно, что...», «Всеми известно, что...», «Только глупый и необразованный человек не знает, что...» и т. д. В такой ситуации человек теряется и начинает делать вид, что ему, конечно, известно... Дальше сильный противник может говорить что угодно, у оппонента не остается другого выхода, кроме как соглашаться со всем остальным. Или же используется «довод к личности» - выступающий наделяет оппонента существующими, а иногда и не существующими, качествами, пытается скомпрометировать его или поставить в смешное положение. Или—что ещё хуже—используют «довод к силе», т. е. угрозу неприятными последствиями.

К разрядам словесных манипуляций и полемических уловок относятся также специальные психологические приёмы, такие, как *выведение противника «из равновесия», расчет на медленность мышления и доверчивость противника, отвлечение внимания и наведение на ложный след, ставка на ложный стыд, «подмазывание» аргумента*. В первом случае противник употребляет заявления, которые выводят оппонента из себя, возмущают, например, пускаются в ход грубые выходки, оскорбления «личности», издевательства и т. д. Во втором — видя, что противник думает медленно, но основательно, говорит очень быстро, выражает мысли неясно, в трудно понимаемой форме, сменяет одну мысль другой. К «подмазыванию аргумента» склоняются, если довод сам по себе недоказателен и противник может опротестовать его. Тогда выражают этот довод в туманной, запутанной форме, сопровождая таким, например, комплиментом противнику: «Конечно, это довод, который приведешь не во всяком споре, человек недостаточно образованный его не поймет и не оценит» или «Вы, как человек умный, не станете отрицать, что...» и т. д.

Одна из сильнейших уловок в споре — это *внушение*. Особенно велика его роль в устном споре. Если человек обладает громким, внушительным голосом, говорит спокойно, отчетливо, уверенно, авторитетно, имеет представительную внешность и манеры, он обладает при прочих равных условиях огромным преимуществом в споре. Если человек глубоко убежден в том, о чем спорит, и умеет выразить эту непоколебимую твердость убежденным тоном, манерой говорить и выражением лица, он обладает большей внушающей силой и тоже «действует» на противника, особенно такого, у которого этой убежденности нет. Убедительный тон и манера часто убедительнее самого основательного довода. Уловкой считается и *аргумент к публике* — ссылка на мнения, настроения, чувства слушателей. Человек, пользующийся таким аргументом, обращается уже не к своему оппоненту, а к присутствующим, иногда даже случайным слушателям, стремясь привлечь их на свою сторону. Одна из наиболее эффективных разновидностей аргумента к публике — ссылка на материальные интересы присутствующих.

Весьма некорректным является и *аргумент к невежеству* — использование фактов и положений, неизвестных оппоненту, ссылка на сочинения, которые он заведомо не читал. Люди часто не хотят признаваться в том, что они чего-то не знают, им представляется, что этим они роняют свое достоинство. В споре с такими людьми аргумент к невежеству иногда действует безотказно. Однако если не бояться показаться невежественным и попросить оппонента рассказать подробнее о том, на что он ссылается, может выясниться, что его ссылка не имеет никакого отношения к предмету спора.

К сфере некорректной аргументации относятся также такие полемические приемы и ловушки, как:

1. Использование неудачных формулировок и выражений противника в нужном смысле.

2. Столкновение противников и использование суждений одних против суждений других.
3. Компрометация источников информации.
4. Прямое противопоставление оппонента аудитории: «Такие достойные люди, как вы, не могут принять это мнение»; «Интеллигентный человек не может так говорить».
5. Утверждение собственного авторитета: «Мы всегда говорили...". «Вы знаете меня как защитника ваших интересов..."
6. Использование аргумента к незнанию: «Если вы утверждаете, что наши идеи плохи, сделайте лучше, чем мы - или приведите более убедительные доводы».
7. Аргумент к позиции оппонента: «Вы не поняли моих слов»; «Вы не изучили вопрос по существу».
8. Сбивающие вопросы и реплики во время речи оппонента типа «Говорите по существу вопроса

Все перечисленные аргументы являются некорректными и не должны использоваться в споре. Однако спор — это не только столкновение умов, но и столкновение характеров и чувств, поэтому перечисленные аргументы все-таки встречаются и в повседневных, и в научных спорах. Заметив аргумент подобного рода, следует указать противнику на то, что он прибегает к некорректным способам ведения спора, следовательно, не уверен в прочности своих позиций.

### **Контрольные вопросы:**

1. Какой диалог может считаться деловым?
2. Охарактеризуйте структуру делового диалога.
3. В чём заключаются особенности спора как вида диалога?
4. Охарактеризуйте разновидности спора.
5. Каковы методы и правила аргументации?

6. Назовите виды и типы аргументов.

7. Какие полемические приемы и ловушки можно отнести к некорректной аргументации?

### **Литература:**

1. Алякринский Б. С. Общение и его проблемы-- М., 1982.
2. Андреев В. И. Конфликтология (Искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов). -- М., 1995.
3. Булыгина А. Этика делового общения -- Новосибирск, 1995.
4. Дейл Карнеги Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей.-М.: Комета, 1990.
5. Ивин А. А. Искусство правильно мыслить - М.: Просвещение, 1990.
6. Кузин Ф. Культура делового общения -- М., 1996.
7. Омаров А. М. Управление: искусство общения -- М.:Издательство МГУ, 1983.
8. Петренко А. Безопасность в коммуникации делового человека-- М., 1994.
9. Поварнин С. И. Спор: о теории и практике спора -- СПб, 1996.

### **ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ К ТЕМЕ 6 «КУЛЬТУРА ПОЛЕМИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА»**

1. Диалог – это

2. Составьте суждение.

*Постановка вопросов в деловом диалоге требует соблюдения определённых правил:*

*1);*

*2).*

3. Дополните предложение:

*В аргументации различаются ... — основное положение, идею, которые аргументирующая сторона считает нужным внушить аудитории, и ... (или... ) — одно или несколько связанных между собою утверждений).*

4. Составьте суждение.

*Выделяются типичные ошибки в аргументационной деятельности:*

*а);*

*б);*

*в).*

5. Заполните таблицу

|   |  |
|---|--|
|   |  |
| <i>Ошибки в тезисе</i>                              |  |
| <i>Ошибки в доводах</i>                             |  |
| <i>Ошибки в «связи» между аргументами и тезисом</i> |  |

6. Спор — это

7. Зачеркните «четвёртое лишнее»:

Видами спора являются 1) диспут, 2) дискурс, 3) дискуссия, 4) полемика.

8. Заполните таблицу

|                      |  |
|----------------------|--|
|                      |  |
| Сосредоточенный спор |  |
| Бесформенный спор    |  |

9. Высшей формой спора является

10. Составьте суждение

*При подготовке к дискуссии необходимо:*

а);

б);

в);

г).

11. Зачеркните «четвёртое лишнее»:

*К сильной аргументации относятся 1) документы, 2) свидетельства очевидцев, 3) доводы личного характера, 4) данные мониторингов.*

12. Заполните таблицу

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| <i>Виды слабых аргументов</i> | умозаключения, основанные на разрозненных фактах; уловки и суждения, построенные на алогизмах; доводы личного характера; догадки, предположения; ссылка на |
|-------------------------------|--|

|  |   |
|--|---|
|  | неизвестного аудитории автора;<br>аргументы, которые не<br>относятся к существу дела,<br>затрагивают личность<br>оппонента в споре, апеллируют<br>к мнениям аудитории и т. п. |
|--|---|

13. Выберите правильный ответ:

*«Правило Гомера» -- это когда 1) на первом месте располагают самый сильный аргумент, далее сильный, далее слабее, еще слабее, а в конце самый слабый; 2) на первом месте располагают самый слабый аргумент, далее слабее, еще слабее, а в конце – сильный и самый сильный; 3) на первом месте располагают сильный аргумент, далее слабее, еще слабее, а в конце - самый сильный.*

14. Составьте суждение.

*Основные правила и приемы аргументирования при выступлении:*

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.

15. Уловкой в споре называется

16. Зачеркните «третье лишнее»:



Философом, открыто провозгласившим установку на нечестную аргументацию, был 1) А. Шопенгауэр, 2) Ф. Бэкон, 3) Ф. Ницше.

17. Заполните таблицу

| <i>Допустимые уловки в спорах</i> | <i>Недопустимые уловки в спорах</i> |
|-----------------------------------|-------------------------------------|
|                                   |                                     |

18. К разрядам словесных манипуляций и полемических уловок относятся также специальные психологические приёмы, такие, как

19. Аргумент к публике — это

20. Закончите предложение:

*Весьма некорректным является и ..., т. е. использование фактов и положений, неизвестных оппоненту, ссылка на сочинения, которые он заведомо не читал.*

## **ТЕМА 7. УПРАВЛЕНИЕ АУДИТОРИЕЙ.**

**Ключевые слова:** социально-психологическая общность людей, социально-демографические признаки слушателей, количественный состав слушателей, мотив действия слушателей, психологический, интеллектуальный и эмоциональный контакт оратора с аудиторией, специальные приемы привлечения и удержания внимания слушателей.

### **Вопросы:**

1. Особенности структуры и поведения аудитории.
2. Оратор и аудитория: способы преодоления психологических барьеров.

3. Приемы и правила воздействия на аудиторию, привлечение и удержание внимания слушателей.

4. Критические ситуации и способы их преодоления.

### **7.1. Особенности структуры и поведения аудитории.**

Аудитория - лучший учитель красноречия

*Скилеф*

Публичная речь имеет свои законы и требует определённых навыков, которые охватывают всё: настроенность оратора, степень его ответственности при подготовке к выступлению и, конечно же, знание аудитории, умение работать с ней.

Еще в античные времена словом «аудитория» называли публику, слушающую речь оратора или пришедшую на театральное представление. Этот термин имеет прямую связь с латинскими словами «*audire*» («слышать») и «*auditor*» («слушатель»).

В современной научной литературе **аудитория** определяется как *пространственно расположенная группа людей, объединенных интересом к предмету высказывания, а также взаимодействующих с оратором и друг с другом в процессе восприятия речевого сообщения.* Это сложная социально-психологическая общность людей с очень своеобразными особенностями коллективных переживаний.

Хорошее знание аудитории, в которой предстоит выступить, умение учитывать ее состояние и настроение позволяют оратору лучше подготовиться к выступлению, установить контакт со слушателями, добиться успеха в общении. При этом имеет значение всё: численность аудитории, ее интересы, взгляды, чего она ждет от оратора и т. п. В зависимости от этих показателей корректируются отдельные моменты выступления. Нужно находиться на одном культурном уровне

с аудиторией, общаться на ее языке, только в этом случае можно рассчитывать на установление психологического контакта между оратором и слушателями.

Какие же существуют основные характеристики аудитории?

Прежде всего, это **степень однородности (неоднородности)** аудитории. Она определяется социально-демографическими признаками слушателей. К ним относятся: пол, возраст, национальность, образование, профессиональные интересы, жизненный опыт и т. п. Понятно, что, чем однороднее аудитория, тем единодушнее реакция слушателей на выступление, тем легче выступать. И наоборот, разнородная аудитория обычно неодинаково реагирует на слова оратора, и ему приходится прилагать дополнительные усилия, чтобы управлять своими слушателями. Всегда легче говорить, обращаясь к однородному составу слушателей (специалисты, студенты, коллеги и т. д.). Перед неоднородным составом аудитории говорить гораздо тяжелее. Нелегко одновременно говорить правильно по отношению как к специалистам, так и к дилетантам (слишком велика разница в образовании). К сожалению, не многие ораторы могут перенастраивать себя на различные составы слушателей. Некоторые, блестяще овладев академической речью, не владеют популярным языком, что мешает им легко перестроиться и свободно общаться в любой аудитории.

Существенный признак аудитории — **количественный состав** слушателей. Оратору далеко не безразлично, сколько человек его будет слушать, так как поведение людей и их реакции в большой и маленькой аудитории различны. Вот что пишет по этому поводу Э. Джей в книге «Эффективная презентация»: «Главный парадокс аудиторий состоит в том, что чем людей больше, тем больше они похожи на одного человека. Вместо того чтобы стать более разрозненной, аудитория становится более однородной». Автор подчеркивает, что с людьми в большой аудитории происходят две важные вещи, которых трудно добиться при других обстоятельствах: они объединяются и солидаризируются; они единодушно принимают и одобряют чье-либо лидерство.

Когда одну французскую певицу спросили, как она реагирует на театр, полный людей, которые пришли послушать ее, она ответила: «Я стараюсь превратить их всех в одного человека, затем стараюсь заставить его полюбить меня. Если мне это не удастся, я уйду домой».

Следует, однако, иметь в виду, что большая аудитория не предназначена для дискуссионного обсуждения вопросов, так как достаточно трудно подобрать аргументы, понятные всем присутствующим. Зато, чем больше аудитория, тем легче она реагирует на эмоции, поэтому речь должна быть нагляднее и образнее. Отличительной особенностью маленькой аудитории является то, что она не представляет собой единого монолита, чего-то целого. Здесь каждый остается личностью, имеет возможность проявить свою индивидуальность. В маленькой аудитории от оратора ждут не длинного монолога, а живого, непосредственного диалога, умения вовлечь в разговор всех присутствующих. Малочисленной аудиторией легче управлять. Но в данном случае оратор должен хорошо знать вопрос, о котором идет речь, так как вряд ли удобно читать с «листа» перед небольшим количеством слушателей.

Для аудитории характерно и *чувство общности*, которое проявляется в определенном эмоциональном настрое слушателей. Во время выступлений можно наблюдать любопытные явления. Вот, к примеру, в какой-то части зала возникает легкий шум, и он быстро распространяется по всему помещению. Кто-то одобрительно кивает выступающему головой, и это определенным образом влияет и на поведение другого, его отношение к словам говорящего. В конце зала прозвучала ироническая реплика, и на нее живо реагируют остальные слушатели. Влияние слушателей друг на друга особенно ярко проявляется при одобрении или неодобрении речи выступающего. Почему это происходит? Да потому, что слушатели либо бессознательно повторяют действия окружающих, либо осознанно воспроизводят образцы поведения рядом сидящих. В целом же и создается общий настрой, который существенно влияет на установление

контакта между оратором и слушателями. Поэтому оратору нужно учиться управлять настроением аудитории, уметь, если надо, изменить его.

Важная характеристика аудитории — *мотив действия* слушателей. Обычно люди приходят на лекции, собрания, заседания, встречи и т. п., руководствуясь определенными соображениями. Психологи выделили три группы мотивов, которые побуждают к посещению и слушанию выступлений. К первой группе они относят *мотивы интеллектуально-познавательного плана* (приходят, так как интересуется тема выступления, хотят расширить свои знания по данной проблеме, выяснить неясные вопросы и т. п.), ко второй — *мотивы морального плана* (обязаны присутствовать на мероприятии, не хотят из-за отсутствия иметь неприятности, писать объяснительные и др.), к третьей — *мотивы эмоционально-эстетического плана* (нравится оратор, доставляет удовольствие слушать этого лектора и т. д.). Естественно, что с самого начала слушатели, находящиеся в зале, по-разному настроены на речь выступающего. Те, кто пришел потому, что их интересуется тема выступления, т. е. которые руководствуются интеллектуально-познавательными мотивами, гораздо больше готовы к восприятию речи, чем слушатели, присутствующие по обязанности. Оратору необходимо уметь выявить основной мотив действия, объединяющий большинство слушателей, чтобы соответствующим образом строить выступление.

Следует также иметь в виду, что люди, собравшиеся до начала выступления, еще не образуют аудиторию. Аудитория возникает только тогда, когда появляется единый, значимый для всех присутствующих центр внимания — оратор и его сообщение. Поэтому так важна настроенность оратора на слушателя, на аудиторию. Важно не допустить ни их недооценки, ни их переоценки.

## **7.2. Оратор и аудитория: способы преодоления психологических барьеров.**

Есть три ошибки в общении людей:

первая — это желание говорить прежде, чем нужно;

вторая –застенчивость, не говорить, когда это нужно;  
третья –говорить, не наблюдая за вашим слушателем

*Конфуций*

Для установления контакта с аудиторией (*психологического, интеллектуального, эмоционального*) оратор должен уважительно относиться к аудитории, видеть в слушателях партнеров общения, уметь владеть собой. Уверенность в себе определяется степенью владения материалом, когда уже не нужно беспокоиться ни о том, что сказать, ни о том, как сказать. Именно это помогает преодолеть чувство страха, волнения, застенчивости, которые свойственны даже опытным ораторам, а также постоянно контролировать слушателей, определяя их реакцию на слова.

Все люди в своей жизни испытывают чувство скованности. Человек не рождается скованным, таким его делает общество. По статистике 90 % людей боятся публично выступать перед аудиторией, пусть даже и небольшой.

Избавится от скованности на самом деле не так уж и сложно, как это кажется на первый взгляд. Просто человек боится, что о нем плохо подумают. Это и вызывает у него чувство скованности. Волнение забирает часть эмоциональной энергии, которая нужна оратору для выступления. Что же может смущать при выступлении? Во-первых, количество слушателей. Во-вторых, это может быть состав аудитории (родственники, коллеги, просто чужие люди). И в третьих – это возможные последствия самого выступления.

Оратор может испытывать неуверенность, и публика способна заметить это по нескольким признакам: сутулость оратора, испуг, лишние жесты, заикание и тому подобное.

Бывает и наоборот, что оратор уверен в себе. Это выражается следующими признаками: уверенные жесты, эмоциональная речь, правильная осанка и т. п.

От скованности оратор может избавиться, если будет постоянно совершенствовать свое мастерство. Для этого необходимы *практика* (она способствует

приобретению привычки находиться в центре внимания) и *хорошая предварительная подготовка*, т. е. доскональное знание темы, наличие плана выступления, подсказок и т. п. Помогает и самовнушение, проявление внешней уверенности (доказано, что внешняя уверенность способствует проявлению внутренней уверенности). Когда аудитория незнакомая, то между выступающим и публикой возникает стена «официальности», недоверия, которое препятствует воздействию на слушателей. Такое происходит очень часто, поэтому оратору просто необходимо знать, как выходить из этой ситуации, как разрушить стену и как установить контакт. Лучше убрать эту стену сразу, хотя со временем она разрушается сама. Этому помогают следующие виды контакта с аудиторией:

- Доброжелательность, которая выражается в улыбке, доверительном тоне голоса.
- Естественность.
- Раскрепощенность.
- Разговорный стиль изложения.
- Свободные жесты и движения.

Важным источником контактности оратора и аудитории являются личные местоимения. Местоимения первого и второго лица можно охарактеризовать как коммуникативные. «Я» означает отправителя речи, оратора и действительно только в его речи. «Вы» означает слушателей, к которым обращается оратор. «Мы» содержит ряд значений: собственно оратор (лекторское «мы»), оратор и слушатели, оратор и относящиеся к нему лица. Эффект речи зависит именно от того, как оратор преодолевает дистанцию между собой и слушателями. «Мы» чаще всего характеризуется как «мы совместное» в значении «я» и «вы». Оно и помогает создать и передать атмосферу взаимопонимания между оратором и аудиторией. Например: *Смотря через те же розовые очки, мы с вами можем потерять способность критически мыслить, склониться к бессмысленному подражательству.... Мы вступаем в век, в котором*

образование, знания, профессиональные навыки будут играть огромную роль в судьбе человека.... «Мы совместное» создает эффект общения и личного контакта между оратором и аудиторией. С помощью такого приема оратор приглашает слушателей к совместному размышлению о каких-либо фактах, создаёт атмосферу непринужденного разговора.

Опытные ораторы в речи часто прибегают к использованию некоторых **местоименных конкретизаторов**, которые усиливают степень контактности: *мы с вами, мы вместе, мы все, мы все слушатели, мы все вместе с вами, вместе с вами мы...* Например: *Мы все вместе (вместе с вами мы) должны подумать над той проблемой, о которой сегодня у нас с вами пойдет речь.... Мы с вами хорошо знаем, как легко совершить ошибку, мы постоянно допускаем какие-то промахи и терпеливо их исправляем....* Благодаря этим приемам устанавливается доверительный разговор между оратором и аудиторией, объединяется позиция оратора и слушателей, возникает их своеобразный диалог.

Другим средством контакта являются **глагольные формы**. Глагольная форма объединяет оратора со слушателями и выражает их совместное мнение. Например: *Но вернемся к этой замечательной работе и посмотрим, что и как. Скажем прямо, эта работа и поставленные в ней проблемы имеют дискуссионный характер.* Как видно из этого примера, глаголы в речи обозначают совместное действие, оратор как бы привлекает слушателей к участию в обсуждении фактов, мыслей. Подобные глаголы как бы внушают публике мысль о предполагаемых совместных действиях: *проясним, оговоримся, конкретизируем, поясним, будем откровенны, попробуем понять, скажем прямо, отметим* и т. п. Это создаёт атмосферу сотворчества, сопереживания.

Средством установления контакта можно считать и некоторые **вводные конструкции**, содержащие обращения к слушателям: *как вы понимаете, как вы догадываетесь, как видите, как вы знаете, как мы знаем, как вы убедились* и др. Они являются своеобразным призывом к концептуальной солидаризации. С



помощью вводных конструкций оратор подготавливает сообщение новой информации, сопоставляя ее с уже имеющейся.

Контактность речи создают также **побудительные предложения**, например: *согласитесь, прочитайте, подумайте, возьмите, считайте, отметьте, запомните, проанализируйте, возразите, решайте*. Они обращены к слушателям, призывают их к определенным действиям и тем самым помогают установить контакт между оратором и слушателями.

**Зрительный контакт** также необходим, ведь он выражает заботу о слушателе. Не начинайте говорить сразу, как только подниметесь на трибуну. Вы хорошо сделаете, если обведете всех слушателей дружеским, но уверенным взглядом. Этот прием окидывания взглядом является первым возможным контактом оратора со слушателем. Первое позитивное впечатление, которое слушатели получают от вас, часто является решающим

И в дальнейшем, выступая перед аудиторией, необходимо поддерживать контакт глазами с каждым, кто в ней присутствует. Если вы выступаете перед небольшой группой людей, *достаточно периодически внимательно смотреть на каждого присутствующего в течение примерно пяти секунд*. Если перед вами большая аудитория, попробуйте смотреть на какую-либо группу людей так, чтобы у каждого из ее членов создавалось впечатление, что вы смотрите в глаза только ему. Можно создать впечатление зрительного контакта, если медленно переводить взгляд с одной части аудитории на другую. Это поможет аудитории избежать смущения, которое испытывают многие от упорного взгляда. *С каждой новой фразой или с каждым наиболее значительным словом, оратор должен переводить взгляд от одной стены к другой*. А вместе с этим иногда поворачивать голову и немного корпус.

Только когда оратор смотрит на аудиторию и все его существо воодушевлено поставленной целью, слушатели будут сознавать, что речь обращена именно к ним, и чувствовать целеустремленность оратора как свою собственную.

Типичные ошибки начинающего оратора по отношению к аудитории:

***Ошибка 1: Содержание слов расходится с тоном речи, «языком» тела.***

Аудитория обладает безошибочным чутьем в отношении того, что касается настроения оратора и его самочувствия. Если вы начнете говорить «Здравствуйте, как я рад вас всех видеть....» дрожащим неуверенным голосом, нервно перебирая пальцами пуговицы на костюме — будьте уверены, у слушателей моментально появится недоверие и к сказанному вами, и к самому говорящему. Поэтому вместо «Я рад...» — радуйтесь на самом деле! Делайте все, чтобы действительно испытывать радость, выступая перед публикой.

***Ошибка 2: Оправдания***

Публике по большому счету все равно, волнуетесь вы или нет, как долго вы готовили свой доклад и какой у вас опыт публичных выступлений. Поэтому не нужно перед ней оправдываться в стиле «Я плохой оратор, редко говорю перед публикой, поэтому сильно волнуюсь и могу выступить неудачно...» Именно так начинают свою речь многие дилетанты, пытаясь вызвать сочувствие и заранее получить индульгенцию за плохое выступление. Посыл, казалось бы, честный, но он приводит к противоположному результату. Слушатели недоумевают: «Зачем мы сюда пришли, если даже сам выступающий признает, что выступление будет плохим?».

***Ошибка 3. Извинения***

Эта ошибка похожа на предыдущую. Начинающие ораторы любят извиняться, предлагая снять с них вину за плохое качество доклада. «Прошу простить меня за... (мой простуженный голос, мой внешний вид, плохое качество слайдов, слишком короткое выступление, слишком длинную речь и т. д. и т. п.)». Публика — не священник и не отпустит ваши грехи. Конечно, лучше с самого начала избегать того, за что нужно будет просить прощения. Если действительно есть нечто, о чем вы сожалеете, просто скажите: «Я сожалею!». Но лучше всего — умение превратить недостаток в достоинство: «У меня сегодня простуженный

голос, поэтому прошу вас сдвинуться и сесть ко мне поближе. Таким образом, сплотившись еще больше, мы продемонстрируем, что мы все — одна команда, работающая в тесном взаимодействии».

#### ***Ошибка 4: Суетливость***

Отвлекаясь от страха перед публикой, начинающий оратор может торопливо ходить от стены к стене туда-сюда, словно маятник, проделывать суетливые манипуляции с предметами (открывать-закрывать крышку кафедры, постоянно вертеть карандаш в руках и т. п.) и делать прочие ненужные движения. В итоге публика начинает следить за его перемещениями и перестает следить за темой выступления. По тому, как движется докладчик, легко понять, насколько он уверен в себе. Постоянное «хождение» во время публичного выступления не случайно. Оно выдает желание неуверенного в себе оратора сбежать. Именно так оно и воспринимается аудиторией. Однако оратор, постоянно прячущийся за кафедрой и выходящий лишь в конце публичного выступления, тоже не лучший вариант. Перемещайтесь, но перемещайтесь осознанно, контролируя пространство. Например, вы меняете позицию при переходе от введения к основной части выступления, при выделении его ключевых частей, а потом при переходе к заключению. Когда заканчиваете доклад и начинаете отвечать на вопросы слушателей, вы снова спокойно и неторопливо перемещаетесь в пространстве в следующую точку и т. п.

Важно и заранее проверить, все ли смогут вас видеть. Если нужно говорить за трибуной, то при невысоком росте позаботьтесь о том, чтобы под трибуну поместили крепкую подставку. «Говорящая голова» выглядит комично и не сможет долго удерживать внимание зрителей. Необходимо следить, чтобы оратор был виден по грудь.

Если во время публичного выступления придется сидеть, проверьте удобство вашего места. Сидя за столом, нельзя сутулиться и класть на него руки; сидя в кресле, нельзя опираться на подлокотники и спинку, забрасывать ногу на ногу,

сцеплять руки на коленях, старайтесь сидеть на краю кресла, немного наклонившись вперед с отодвинутыми слегка назад ногами и прижатыми к полу пятками; необходимо сидеть прямо, свободно, излучая открытость и доброжелательность; смотреть людям в глаза, следить за их эмоциями, жестами и мимикой, всем своим видом демонстрировать заботу и понимание.

### **7. 3. Приемы и правила воздействия на аудиторию, привлечение и удержание внимания слушателей.**

Оратор должен исчерпать тему, а не терпение слушателей

*Уинстон Черчилль*

Наилучший оратор тот, который своим словом и научает слушателей, и доставляет удовольствие, и производит на них сильное впечатление

*Цицерон*

Аудитория может состоять из двух-трех десятков людей или сотни. Но оратор всегда один. Тем не менее, он должен одинаково свободно вести себя и с одинаковым успехом держать слушателей в «своей власти». Он обязан приковать аудиторное внимание к себе, порою меняя какие-то частности в своем выступлении, импровизируя, повторяя трудные положения речи, прибегая и к шуткам.

Существуют несколько причин, из-за которых аудитория может не понять оратора:

*Нечеткость выражения.* Осознанные и неосознанные недомолвки.

*Оратор говорит невнятно, слишком быстро или очень тихо.* Громкость или тон голоса надо регулировать в зависимости от аудитории, т. е. от размера пространства.

*Построения очень длинных предложений.* Слушатель может забыть с чего начал оратор.

*Использование сложных понятий без объяснения.* Надо стремиться к простоте изложения.

Степень ораторской подготовки определяется тем, как говорящий влияет на слушателя. Если аудитория состоит из разных людей, необходимо рассчитывать на самого неподготовленного слушателя.

Существуют **специальные приемы** привлечения и удержания внимания слушателей:

1. Прием соучастия - использование глагола 1 лица множественного числа.
2. Прием внушения - апелляция к общности профессиональных, социальных интересов как основе схожих побуждений и реакций.
3. Прием психологической паузы (5-7 секунд).
5. Прием апелляции к непосредственным интересам слушателей.
6. Прием постановки проблемного вопроса.
7. Прием использования фактического материала, средств наглядности, примеров.

Поддерживанию внимания аудитории кроме того могут служить юмористические замечания, элементы оригинальности, неожиданности, импровизация, чередование разных форм подачи материала и т. д. Кроме этого, интересным приемом привлечения и концентрации внимания является так называемый прием «завлечения». Суть его заключается в том, что говорящий вначале произносит нечто трудно воспринимаемым образом, например, очень тихо, очень непонятно, слишком монотонно или неразборчиво. Слушающему приходится предпринимать специальные усилия, чтобы хоть что-то понять, а эти усилия и предполагают концентрацию внимания. В результате говорящий «завлекает» слушающего «в свои сети». В этом приеме говорящий как бы провоцирует слушающего самого применить способы концентрации внимания и потом их использует. Вот что

пишет по поводу этого приема выдающийся советский театральный режиссер и актер С. М. Михозлс: «Издавна существует в актерской практике речевой прием, который я бы назвал приемом «вокальной спирали». Пользуясь этим приемом, актер начинает монолог совсем тихо и, постепенно усиливая голос, идет на своеобразное вокальное крещендо». В данном случае при «завлечении» используются внешние факторы — интенсивность (громкость) голоса.

Умение поддерживать внимание, по сути, связано с осознанием тех же факторов, которые использовались при привлечении внимания, но на этот раз — это борьба с тем, чтобы внимание другого отвлекалось какими-то «чужими», не от нас исходящими стимулами. Внимание слушающего может быть отвлечено любым посторонним по отношению к данному взаимодействию стимулом — громким стуком двери, визгом тормозов проезжающей за окном машины, интересным разговором соседей, сменой освещения (лампочка погасла или тучка закрыла солнце), ярким плакатом на стене, собственными размышлениями не по теме и т. д. Первая группа приемов поддержания внимания в сущности сводится к тому, чтобы по возможности *исключить все посторонние воздействия*, максимально «изолироваться» от них. Поэтому эту группу можно назвать приемами «изоляции». Когда мы хотим спокойно поговорить с кем-то, мы отводим его в сторону (от возможных отвлекающих воздействий), уединяемся (чем меньше людей вокруг, тем больше мы можем уделить внимания друг другу). Всем известно, как тяжело и малоуспешно общение «под телевизор» или среди всеобщего (например, застольного) разговора. Поэтому все конкретные способы «изоляции» в целом повышают успех общения.

Если, с точки зрения говорящего, максимум, что он может сделать — это изолировать общение от внешних факторов, то для слушающего актуально и умение изолироваться от внутренних факторов. Чаще всего помехи выражаются в том, что собеседник, вместо того чтобы внимательно слушать говорящего, занят подготовкой собственной реплики, обдумыванием аргументов, додумыванием

предыдущей мысли собеседника или же просто ожиданием конца его речи, чтобы вступить самому. В любом из этих случаев результат один — внимание слушающего отвлекается на себя, «внутрь», он что-то пропускает, и продуктивность общения падает. Поэтому приемом «изоляции» для слушающего являются навыки собственного слушания, умения не отвлекаться на свои мысли и не терять информацию.

Еще одна группа приемов поддержания внимания — это приемы «*навязывания ритма*». Внимание человека постоянно колеблется, как бы мерцает, и если специально не прилагать усилий к тому, чтобы все время его восстанавливать, то оно неотвратимо будет ускользать, переключаться на что-то другое. Особенно способствует такому отвлечению монотонное, однообразное изложение. Когда наш собеседник говорит монотонно, без выражения, «как пономарь», то даже заинтересованный слушатель с трудом удерживает внимание, и чем больше он пытается удержать его, тем сильнее клонит в сон. Преодоление такого рода препятствий заключено в попытке говорящего «взять в свои руки» колебания внимания слушающего. Именно здесь и применяются приемы «*навязывания ритма*». *Постоянное изменение характеристик голоса и речи наиболее простой способ задать нужный ритм разговора.* Говоря то громче, то тише, то быстрее, то медленнее, то выразительнее, «с нажимом», то скороговоркой, нейтрально, говорящий как бы навязывает слушающему свою последовательность переключения внимания, не дает ему возможности расслабиться на монотонном отрезке и что-то пропустить.

Следующая группа приемов — так называемые «*приемы акцентировки*». Они применяются в тех случаях, когда надо особо обратить внимание партнера на определенные важные моменты в сообщении, ситуации и т. п. «Приемы акцентировки» условно можно разделить на прямые и косвенные. Прямая акцентировка достигается за счет употребления различных служебных фраз, смысл которых и составляет привлечение внимания, таких, например, как «прошу

обратить внимание», «важно отметить, что...», «необходимо подчеркнуть, что...» и т. д. и т. п. Косвенная акцентировка достигается за счет того, что места, к которым нужно привлечь внимание, выделяются из общего «строения» общения за счет контраста — произносятся громче или тише, более размеренно и поэтому «автоматически» привлекают внимание. Уместны также такие приёмы, как:

- *Интонационная выразительность*

Выступающий должен делать ударение на ключевые слова (обязательно подчеркнуть их заранее) в своем выступлении. Они, как правило, громче или тише, ниже или выше и заключаются в паузы.

- *Использование убеждающих оборотов* («как известно», «давно доказано», «ни для кого не секрет» и т. д.).
- *Обращение к слушателям с неожиданным вопросом* либо вообще *вопросно-ответный ход*

Оратор вслух раздумывает над поставленной проблемой. Он ставит перед аудиторией вопросы и сам на них отвечает, выдвигает возможные сомнения и возражения, выясняет их и приходит к определенным выводам. Это очень удачный прием, так как он обостряет внимание слушателей, заставляет вникнуть в суть рассматриваемой темы. Это всё создает ситуацию непосредственного общения со слушателями и придает сообщению непринужденный, разговорный характер. Оратор задает вопрос и сам отвечает на него. Вопросы слушателей он может прогнозировать. Например: *А сколько дел нам с вами еще предстоит, какая захватывающая и бескомпромиссная борьба нас ожидает. С чем и с кем нам бороться? С обстоятельствами, мешающими перестраиваться нашей жизни, с людьми, воплощающими старые, отжившие представления о том, как должно развиваться наше общество. Или: Что же заставляет человека сокращать свое имя до единственной буквы, прикрываясь безликой маской анонима? Ответ, мне кажется, один: боязнь поступка. Потому, что конкретное критическое слово,*



*сказанное откровенно и прямо, с названием себя, — это уже поступок, это позиция.*

Ораторские приемы поддержания внимания у слушателей очень важны и действенны. Их можно и нужно заранее планировать при работе над структурой главной части речи, правильно определять, какой прием использовать в том или ином месте.

#### **7. 4. Критические ситуации и способы их преодоления.**

Оратору очень важно воспринимать философски любые неожиданности и неловкости — поломку микрофона, падение на пол стакана с водой, внезапную паузу и т. п. Нельзя выдавать своей растерянности и проявлять негативное отношение к отрицательным моментам, которые возникли случайно или же оказались «домашними заготовками» ваших недоброжелателей. Лучше всего реагировать на это с юмором, обыграть в выгодном для себя ключе. Рассмотрим некоторые ситуации.

*Что делать, если*

*1) потеряна нить выступления;*

- честно признаться;
- для того чтобы выиграть время для раздумья, повторить вышесказанное предложение;
- задать вопрос слушателям и таким образом получить небольшую передышку;
- сменить тему: «Теперь перейдем к следующему вопросу...» -- вам обязательно напомнят, на чем вы остановились;

*2) реплика из зала;*

- пропустить мимо ушей,

- задать встречный вопрос: « А как Вы считаете? Мне очень интересно мнение умного и интеллигентного человека» и т. п.
- тактика «Да, но..»: « Да, Вы совершенно правы, но... (и далее говорить то, что нужно именно вам);

3) *зачесался нос, из него слегка потекло:*

- не прерывая выступления, в спокойной размеренной манере сделать это, если ещё и чихнёте при этом, непринуждённо извиниться.

4) *от волнения пересохло во рту, а воды рядом нет:*

- сделайте небольшую паузу (например, протирая очки или промокая пот на лице), в это время кончик языка «крючком» загните к небу, резко, упруго проведите языком по небу к передним резцам несколько раз—рот сразу наполнится слюной;

5) *«накатила» волна какого-то необоснованного волнения, паники*

- говорят, помогает, если 5-6 раз сильно сжать и разжать пальцы ног в туфлях.

В любом случае оратор должен контролировать ситуацию, показывать, что все это не препятствует ему, а неприятности не выбивают его из колеи.

*Контрольные вопросы:*

1. Охарактеризуйте особенности структуры и поведения аудитории.
2. Какие способы преодоления психологических барьеров при выступлении вы знаете?
3. Укажите основные приемы и правила первоначального привлечения внимания слушателей.
4. Назовите основные приемы удержания внимания слушателей.
5. Охарактеризуйте возможные критические ситуации и способы их преодоления.

*Литература:*

1. Алякринский Б. С., «Общение и его проблемы».-- М., 1982.

2. Безменова Н. А. Очерки по теории и истории риторики. - М.: 1991.
3. Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи.-- Ростов-на-Дону:  
Феникс, 1996.
4. Гойхман О. Я., Надеина Т. М. Основы речевой коммуникации.-- М., 1997.
5. Данкел Ж., Парнхэм Э. Ораторское искусство - путь к успеху.- Спб.:  
Питер,  
1997.
6. Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и оказывать влияние на  
людей, выступая публично: В кн: Как завоевать друзей и оказывать  
влияние на людей.: Пер. с англ./ Общ.ред. и предисл. Зинченко В. П.,  
Жукова Ю. М.- Мн.: Беларусь, 1990.
7. Ключев Е. В. Речевая коммуникация. - М., 1998.
8. Кудреватых И. П. Риторика: Учебное пособие.- Мн.: ГЭНИ ЗАО «Веды»,  
1997.
9. Лазуткина Е. М. Этика речевого общения и этикетные формулы речи //  
Культура русской речи. Учебник для вузов / Под ред. Л. К. Граудиной и  
Е. Н. Ширяевой.-- М., 1998.
10. Марченко О. И. Риторика как норма гуманитарной культуры. Учебное  
пособие для высших учебных заведений. -- М., 1994

## **ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ К ТЕМЕ 7 «УПРАВЛЕНИЕ АУДИТОРИЕЙ»**

1. В современной научной литературе аудитория определяется как
2. Закончите предложение:

*Степень однородности (неоднородности) аудитории определяется социально-демографическими признаками слушателей. К ним относятся:*

3. Отметьте противоречивое, неверное высказывание:

а) *большая аудитория не предназначена для дискуссионного обсуждения вопросов, так как достаточно трудно подобрать аргументы, понятные всем присутствующим;*

б) *малочисленной аудиторией легче управлять, в данном случае оратору даже необязательно хорошо знать вопрос, так как перед небольшим количеством слушателей вполне удобно читать с «листа»;*

в) *отличительной особенностью маленькой аудитории является то, что она не представляет собой единого монолита, чего-то целого-- здесь каждый остается личностью, имеет возможность проявить свою индивидуальность.*

4. Заполните таблицу.

| <i>мотивы интеллектуально-познавательного плана</i> | <i>мотивы морального плана</i> | <i>мотивы эмоционально-эстетического плана</i> |
|---|--------------------------------|--|
|   |                                |  |

5. Выберите правильный ответ:

*«Есть три ошибки в общении людей: первая – это желание говорить прежде, чем нужно; вторая –застенчивость, не говорить, когда это нужно; третья – говорить, не наблюдая за вашим слушателем»,--писал а) Конфуций; б) Цицерон; в)Аристотель.*

6.Составьте суждение.

При выступлении могут смущать:

- 1)
- 2)
- 3)

7. Доброжелательность, естественность, раскрепощенность, разговорный стиль изложения, свободные жесты и движения -- это

8. Дополните таблицу

|  |  |
|--|--|
| <i>Глагольные формы, которые объединяют оратора со слушателями</i> |  |
|--|--|

9. Дополните таблицу

|  |   |
|--|---|
|  | <i>Мы с вами, мы вместе, мы все, мы все слушатели, мы все вместе с вами, вместе с вами мы ...</i> |
|--|---|

10. Отметьте противоречивое, неверное высказывание:

- а) *если вы выступаете перед небольшой группой людей, достаточно периодически внимательно смотреть на каждого присутствующего в течение примерно пяти секунд;*
- б) *если перед вами большая аудитория, попробуйте смотреть на какую-либо группу людей так, чтобы у каждого из ее членов создавалось впечатление, что вы смотрите в глаза только ему;*
- в) *можно периодически смотреть на стену или в окно, это поможет аудитории избежать смущения, которое испытывают многие от упорного взгляда.*

11. Составьте суждение.

*Типичные ошибки начинающего оратора по отношению к аудитории:*

- A.
- B.
- C.
- D.

12. Составьте суждение.

*Причины, из-за которых аудитория может не понять оратора:*

- A.
- B.
- C.
- D.

13. Зачеркните «третье лишнее».

*Специальные приемы привлечения и удержания внимания слушателей: а) прием психологической паузы; б) приём построения очень длинных предложений; в) прием постановки проблемного вопроса.*

14. Выберите правильный ответ:

*А) Уинстон Черчилль; б) С. М. Михоэлс; в) А. Ф. Кони считал, что «оратор должен исчерпать тему, а не терпение слушателей».*

15. Наиболее простой способ задать нужный ритм разговора – это

16. Заполните таблицу.

| <i>прямая акцентировка</i> | <i>косвенная акцентировка</i> |
|----------------------------|-------------------------------|
|                            |                               |

|  |  |
|--|--|
|  |  |
|--|--|

17. Зачеркните «четвёртое лишнее».

*Убеждающие обороты а) «как известно», б) «давно доказано», в) «как сообщают надёжные источники», г) «ни для кого не секрет».*

18. Отметьте неверное высказывание:

Если потеряна нить выступления, то необходимо

*а) для того чтобы выиграть время для раздумья, повторить вышесказанное предложение;*

*б) вежливо попросить слушателей подождать и найти в написанном выступлении то место, на котором вы остановились;*

*в) задать вопрос слушателям или намеренно сменить тему.*

19. Составьте суждение

*Если прозвучала реплика из зала, то можно*

*а) ;*

*б) ;*

*в) .*

20. Выберите правильный ответ:

*Если во время выступления зачесался нос,*

*А) не прерывая выступления, в спокойной размеренной манере сделайте это;*

*Б) непринуждённо извинитесь, прервитесь на пару минут –уйдите в сторону и почесайте нос;*

*В) превратите всё в шутку.*

## ОТВЕТЫ

### *К теме № 1*

1. Риторика имеет свои особенности: 1) на протяжении многовековой истории своего развития ораторское искусство использовалось в практически во всех сферах жизни общества; 2) ораторское искусство имеет сложный синтетический характер; 3) ораторское искусство никогда не было однородным, так как зависело от сферы применения; 4) ораторское искусство неоднозначно для говорящего и слушающего.
2. В отечественных риториках выделяются следующие основные роды красноречия: социально-политическое, академическое, судебное, социально-бытовое, духовное (богословско-церковное).
3. Оратория (Это: 1. Музыкальное произведение для хора, оркестра и солистов, написанное на драматический сюжет и предназначенное для концертного исполнения. 2. Часть, предназначенная для молящихся (в католическом храме).
4. Логика учит оратора приемам правильного мышления, как последовательно и стройно излагать свои мысли, доказывать истинность выдвигаемых положений и опровергать ложные утверждения.
5. Беседы, деловые совещания, переговоры, пресс-конференции, дискуссии, торги, презентации и т. п.
6. Ораторское искусство всегда обслуживало и обслуживает интересы определенных социальных классов, групп, отдельных личностей.
7. Европейские писатели и мыслители, которые оставили советы и рекомендации ораторам --это Б. Паскаль, М. Монтень, Жан де Лабрюйер, Ф. Бэкон и другие.
8. Аристотель.



9. Объективной основой зарождения ораторского искусства как социального явления стала насущная необходимость публичного обсуждения и решения вопросов, имеющих общественную значимость.

10. В средние века господствующим жанром становится церковное красноречие (проповедь).

11. Умение говорить на любую тему; умение точно выражать мысли и выстраивать их в четкой последовательности; умение эффективно убеждать; владение методами увеличения активного словарного запаса; умение пользоваться различными речевыми приемами; владение методами привлечения внимания слушателей и т. д.

12. Нет.

13. В основе кризиса лежали две причины: во-первых, риторика оказалась на обочине национальной словесности, во-вторых, она утратила в глазах современников этические основания.

14. Набор знаний и умений, ориентированных на решение практических задач общения.

15. Взгляд на жизнь как на информационный процесс обусловили понимание ораторского искусства как способа гармонизации интересов говорящего и слушающего.

16. Психология.

17. М. Ломоносов

18. Во всех ситуациях общения есть главные элементы - *слушатель*, под которого надо подстроиться, *суть речи*, которую до него необходимо донести, *коммуникативная цель*, которой должен добиться вступающий в общение (убедить, опровергнуть, воздействовать и т. п.).

19. Три задачи оратора по Цицерону: а) продемонстрировать истинность приводимых фактов; б) доставить эстетическое удовольствие; в) воздействовать на волю и поведение людей, побудить к активной деятельности.

20. Философия, этика, логика, педагогика, психология, культурология.

| <b>№ вопросов</b> | <b>Правильные ответы</b> |
|-------------------|--------------------------|
| Вопрос 1          | Ответ 14                 |
| Вопрос 2          | Ответ 5                  |
| Вопрос 3          | Ответ 11                 |
| Вопрос 4          | Ответ 3                  |
| Вопрос 5          | Ответ 17                 |
| Вопрос 6          | Ответ 1                  |
| Вопрос 7          | Ответ 4                  |
| Вопрос 8          | Ответ 16                 |
| Вопрос 9          | Ответ 6                  |
| Вопрос 10         | Ответ 20                 |
| Вопрос 11         | Ответ 2                  |
| Вопрос 12         | Ответ 12                 |
| Вопрос 13         | Ответ 9                  |
| Вопрос 14         | Ответ 8                  |
| Вопрос 15         | Ответ 19                 |
| Вопрос 16         | Ответ 10                 |
| Вопрос 17         | Ответ 7                  |
| Вопрос 18         | Ответ 13                 |
| Вопрос 19         | Ответ 18                 |
| Вопрос 20         | Ответ 15                 |

## Ответы к теме №2

1. Это 1) наличие «обратной связи», 2) устная форма общения, 3) сложная взаимосвязь между книжной речью и ее устным воплощением, 4) использование различных средств общения.

2.

|                      |   |
|----------------------|---|
| информационная речь  | пробудить любознательность, дать новое представление о предмете |
| развлекательная речь | развлечь слушателей, поддержать их интерес и внимание           |
| агитационная речь    | призвать к действию   |

3. Цицерон в труде «Об ораторе» называл три типа ораторов. К первому он относил ораторов «велеречивых, с возвышенной силой мысли и торжественностью выражений». Ко второму типу, по классификации римского теоретика, принадлежат ораторы «сдержанные и пронизательные, всему поучающие, все разъясняющие, а не возвеличивающие, отточенные в своей прозрачной, так сказать, и сжатой речи». Третий тип ораторов Цицерон характеризовал так: «... средний и как бы умеренный род, не применяющий ни тонкой предусмотрительности последних, ни бурного натиска первых...»

4. Принципы кодекса коммуникации: 1) принцип равной безопасности; 2) принцип децентрической направленности; 3) принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано.

5.

|  |
|--|
| Эффективность публичного выступления обуславливают |
|--|

|   |  |
|---|--|
| содержательный фактор                             | правильный выбор темы, знание предмета и т. д.   |
| логический фактор                                 | стройное логико-композиционное построение речи, доказательность, аргументированность                         |
| собственно лингвистический фактор                 | богатство языка, точность, нормативность словоупотребления и т. п.   |
| фактор образно-эмоциональной выразительности речи | использование языковых (метафоры, тропы и т. д.) и неязыковых (поза, манеры и т. д.) средств выразительности |
| психологический фактор                            | знание и учет законов восприятия речи, использование различных приемов привлечения и активизации внимания.   |
| хорошая техника речи                              | правильность ударения, четкая дикция и т. п.   |

6. 2) диспут.

7. Логико-композиционная стройность устной речи - это содержательная, смысловая и структурная ее целостность.

8. Публичная речь — это особая форма речевой деятельности в условиях непосредственного общения, речь, адресованная определенной аудитории, ораторская речь.

9.

| Уровни организации текста | Характеристика              |
|---------------------------|-----------------------------|
| семантический             | отвечает критерию смысловой |

|                |  |
|----------------|--|
|                | адекватности; нарушение его приводит к формированию у слушателей неправильного представления о предмете разговора                  |
| прагматический | отражает уровень коммуникативной компетенции оратора, помогает довести базовую информацию до слушателей самым эффективным способом |
| синтаксический | отвечает за правильность построения текста и свидетельствует о лингвистической грамотности оратора                                 |

10. Оратор—это 1) лицо, профессионально занимающееся искусством красноречия (у античных народов); 2) лицо, произносящее речь, выступающее, говорящее в собрании; 3) человек красноречивый, обладающий даром произносить речи.

11. Выразительностью речи называются такие особенности ее структуры, используемых средств языка, которые привлекают внимание и поддерживают интерес слушателей

| 12. Навыки оратора   | Умения оратора  |
|--|---|
| навык отбора литературы;<br>навык изучения отобранной литературы;<br>навык составления плана;<br>навык написания текста речи;<br>навык самообладания перед | умение самостоятельно подготовить выступление;<br>умение доходчиво и убедительно излагать материал;<br>умение отвечать на вопросы слушателей; |

|  |   |
|--|---|
| аудиторией;<br>навык ориентации во времени | умение устанавливать и поддерживать контакт с аудиторией;<br>умение применять технические средства, наглядные пособия |
|--|---|

13.1) социально-политическое красноречие - это выступление на социально-политические и политико-экономические темы; отчетный доклад; 2) академическое (научное) красноречие - лекция, научный доклад; 3) судебное красноречие - прокурорская (обвинительная) речь, адвокатская (защитная) речь; 4) социально-бытовое красноречие - юбилейная, застольная речь; 5) богословско-церковное (духовное) красноречие - проповедь.

14. Одинаковое синтаксическое построение соседних предложений или отрезков речи (2). Фигура речи, в которой резко противопоставляются противоположные понятия (3). Расположение слов, при котором каждое последующее содержит усиливающееся значение, благодаря чему нарастает общее впечатление, производимое группой слов (4).

15. Виды публичной речи классифицируются исходя из целевой установки, отношения достигнутого результата к поставленной цели.

16. 2) Демосфена

17. Эффективность публичной речи понимается как оптимальный способ достижения поставленных коммуникативных целей, отношение достигнутого результата к поставленной цели.

18. К возможным недостаткам логико-композиционной структуры речи относятся:

1) нарушение логической последовательности в изложении материала; 2) перегрузка текста теоретическими рассуждениями; 3) отсутствие связи между частями выступления; 4) несоразмерность частей выступления.

19. 1) градация.

20. Любое устное выступление должно удовлетворять трем основным критериям:

правильности, смысловой адекватности, коммуникативной эффективности.

| <b>№ вопросов</b> | <b>Правильные ответы</b> |
|-------------------|--------------------------|
| Вопрос 1          | Ответ 10                 |
| Вопрос 2          | Ответ 3                  |
| Вопрос 3          | Ответ 12                 |
| Вопрос 4          | Ответ 16                 |
| Вопрос 5          | Ответ 8                  |
| Вопрос 6          | Ответ 1                  |
| Вопрос 7          | Ответ 15                 |
| Вопрос 8          | Ответ 2                  |
| Вопрос 9          | Ответ 13                 |
| Вопрос 10         | Ответ 6                  |
| Вопрос 11         | Ответ 17                 |
| Вопрос 12         | Ответ 20                 |
| Вопрос 13         | Ответ 5                  |
| Вопрос 14         | Ответ 4                  |
| Вопрос 15         | Ответ 7                  |
| Вопрос 16         | Ответ 18                 |
| Вопрос 17         | Ответ 9                  |
| Вопрос 18         | Ответ 11                 |
| Вопрос 19         | Ответ 19                 |

|           |          |
|-----------|----------|
| Вопрос 20 | Ответ 20 |
|-----------|----------|

### **Ответы к теме №3**

**1.** 1. Менталитет - словарный запас нации. 3. Адаптация - состояние полного безразличия, равнодушия. 5. Дайджест - первое публичное представление, официальное знакомство с какой-либо новинкой (товаром, книгой, журналом и т. п.). 6. Конфронтация - сплочение сил, объединение и укрепление усилий для достижений каких-либо целей.

**2.** Носителями среднелитературного типа речевой культуры является большинство людей с высшим образованием и значительное количество людей со средним образованием. Этот тип воплощает общую культуру человека в ее упрощенном и несколько неполном варианте.

**3.** а) 0 моей автобиографии я уже рассказывал во вступительной статье.

б) Надо установить верхний потолок цен.

в) Президент фирмы призвал всех к совместному сотрудничеству.

г) Были бы Вам признательны, если бы Вы прислали нам текущий прейскурант цен.

д) Ведущий лидер этой партии выступил с докладом.

**4.** 1. Мария Дурново. 2. Василии Крученых. 3. Иван Ткачук. 4. Анна Якобсон. 5. Анатолий Якобсон. 6. Григорий Волк. 7. Ирина Волк. 8. Юрий Бутович. 9. Семён Фарада. 10. Евгений Величко.

**5.** Прочитать доклад, провозгласить тост, оказать вред, совершить нападение, делать привилегии кому-либо, оплатить за работу, играть первостепенное значение, оказывать знаки внимания, принимать меры, должность заведующего кафедры, оказать воздействие, идти один за одним.

**6.** Культура речи оратора -- это такой выбор и такая организация языковых средств, которые в определенной ситуации общения при соблюдении



современных языковых норм и этики общения позволяют обеспечить наибольший эффект в достижении поставленных коммуникативных задач.

7. 1. а) ши[не]ль; 2. а) му[зе]й; 3. а) гипо[те]за; 4. а) [те]рмин; 5. а) д[э]-юр[э].

8.

Повысить<sup>5</sup> играть<sup>6</sup> принять<sup>7</sup> оказать<sup>1</sup> нести<sup>9</sup> придавать<sup>2</sup> оплатить<sup>4</sup> воздать<sup>12</sup> воплотить<sup>11</sup> уделять<sup>3</sup> обосновать<sup>14</sup> предпринять<sup>13</sup> исправить<sup>8</sup> устранить<sup>10</sup>

9. 1. Взаимная помощь друг другу. (--) 2. Указать (на то), что(+) 3. Совместное сотрудничество(--). 4. Показатели по выполнению работ(--). 5. Беречь каждую минуту времени(--). 6. Прислали текущий преЙскурант (+). 7. Факты по участию(--). 8. Оперировать с этими фактами(--). 9. Декларировать свою приверженность(+).

10. 1. Это наши обязательства, которые мы дали перед горожанами (дали горожанам). 2. Согласно многолетним наблюдениям (согласно многолетним наблюдениям) зима будет холодной. 3. Мы с долго ним обсуждали о том (обсуждали то), что необходимо предпринять. 4. В тот период времени, о котором (на который) вы указываете, не могли произойти эти события. 5. Именно живой нрав привлекал в ней (к ней) людей.

6. А в чем (чем) они, собственно, так различаются?

7. Для них (им) чужды идеи добра и зла.

11. Р. (нет чего?) двухсот восьмидесяти шести

Д. (к чему?) двумстам восьмидесяти шести

Т. (чем?) двумястами восьмьюдесятью шестью

П. (о чём?) двухстах восьмидесяти шести

12. б) Прошу представить мне очередной отпуск с 5 по 11 число этого месяца.в)

На этом предприятии существуют выборочные должности.

е) Скоро будут открыты специальные магазины по продаже мебели.

13. К носителям элитарного типа речевой культуры относятся люди, владеющие всеми нормами литературного языка, выполняющие этические и коммуникационные нормы.

## 14.

| Вместо:                    | Надо:   |
|----------------------------|---|
| совместное сотрудничество  | совместная деятельность или сотрудничество с... |
| взаимная помощь друг другу | взаимная помощь или помощь друг другу           |
| прейскурант цен            | прейскурант                                     |
| автобиография жизни        | автобиография                                   |
| реальная действительность  | реальность или действительность                 |
| коллега по профессии       | коллега   |
| свободная вакансия         | вакансия  |
| в мае месяце               | в мае   |
| ведущий лидер              | лидер   |

15. А'вгустовский, валово'й, возбуди'ть, вышеприведённый, (к) деньга'м, диспансе'р, догово'ры, даре'ный, занята', звони'шь, изобре'ние, катало'г, кварта'л, краси'вее, ма'ркетинг, мышле'ние, наме'рение, нача'ть, новорожде'нный, обеспе'чение, приобрете'ние, приня'ть, пригово'р, рассредото'чение, сре'дства, транспорти'ровать, уве'домленный, углуби'ть, фено'мен, хода'тайство, экспе'рт.

16. а) Товарные биржи были сформированы в форме акционерных обществ (были сформированы как акционерные общества). б) Польза(выгода) от использования навесных потолков невелика. в) Наряду (вместе) с достижениями был отмечен ряд недостатков. г) Данное явление полностью проявляется (просматривается) в отмеченных выше условиях. д) Продолжительность процесса переработки длится несколько часов (Процесс переработки длится несколько часов). е) Деятельность фирмы ставилась выше интересов любой заинтересованной (другой) стороны.

17. 1. Женщины 2. Медведи 3. Волчата 4. Ножницы 5. Студенты 6. Работницы 7. Присутствующие

**18.** Должно быть: 1. Телекомпания была передана новому руководству согласно решению собрания акционеров. 2. Из номера в номер газета **не только рассказывает** об успехах, **но и** откровенно *говорит* о тех трудностях, которые могут помешать работе. 3. Этот проект занимает большое и важное **место** в нашей работе (или: Этот проект имеет большое и важное значение в нашей работе) 4. Корабль имеет еще одно важное новшество - всплывающую антенну. 5. Государственным интересам был нанесен существенный **урон** (или: причинён вред). 6. Студенту было интересно редактировать текст (или: Студенту было интересно работать над редактированием текста). 7. Из-за отсутствия большей **части** депутатов голосование не состоялось. 8. Ряд сотрудников милиции уволен из органов внутренних дел.

**19.** Акцентологические нормы – это нормы ударения.

**20.** а) На производстве надо беречь каждую минуту времени. г) Повторите снова ваше предложение. д) Наша фирма готова в дальнейшем сотрудничать вместе с Вами.

| <b>№ вопросов</b> | <b>Правильные ответы</b> |
|-------------------|--------------------------|
| Вопрос 1          | Ответ 6                  |
| Вопрос 2          | Ответ 13                 |
| Вопрос 3          | Ответ 2                  |
| Вопрос 4          | Ответ 19                 |
| Вопрос 5          | Ответ 15                 |
| Вопрос 6          | Ответ 7                  |
| Вопрос 7          | Ответ 1                  |
| Вопрос 8          | Ответ 12                 |

|           |          |
|-----------|----------|
| Вопрос 9  | Ответ 3  |
| Вопрос 10 | Ответ 16 |
| Вопрос 11 | Ответ 20 |
| Вопрос 12 | Ответ 5  |
| Вопрос 13 | Ответ 9  |
| Вопрос 14 | Ответ 4  |
| Вопрос 15 | Ответ 14 |
| Вопрос 16 | Ответ 11 |
| Вопрос 17 | Ответ 17 |
| Вопрос 18 | Ответ 8  |
| Вопрос 19 | Ответ 10 |
| Вопрос 20 | Ответ 18 |

#### ***Ответы к теме № 4***

1. Оптимальной считается следующая поза: ноги расставлены на пять-шесть дюймов в зависимости от роста; носки слегка раздвинуты; одна нога выставлена чуть вперед; упор неодинаков на обе ноги. В наиболее выразительных местах речи упор делается сильнее на носок, чем на пятку. Колени гибки и податливы; в плечах и руках нет напряжения; руки не прижаты плотно к грудной клетке; голова и шея несколько выдвинуты вперед по отношению к грудной клетке; грудь выставлена, живот подтянут, но не настолько, чтобы это мешало свободе дыхания.

2. 2) серой и цветной гамме

3. 1) бессознательно устанавливает барьер между вами, заранее всё отвергает.

4. Если оратор — женщина, ее одежда должна иметь длинный рукав, длина юбки — средняя (к середине колена), она не должна быть слишком узкой.
5. Для выразительности интонации необходимо пользоваться паузами, изменениями тона голоса, его громкости, а также темпом речи.
6. Благозвучие речи— это соответствие требованиям приятного для слуха звучания, подбор слов с учетом их звуковой стороны.
7. М. Горький советовал молодым писателям избегать шипящих звукосочетаний *вши, вша, вшу, ща, щей*, не допускать повторения свистящих и шипящих звуков.
8. 3)Стржельчик, так как комплексы согласных звуков (типа *врж, мкртч*) представляются русскому человеку непроизносимыми.
9. Составные части техники речи – это дикция, дыхание, голос.
10. Жесты – это любые движения, усиливающие впечатление от высказываемых идей выступающего.
11. Благозвучна средняя длина слова - три слога
12. Сочетание темно-синего темно-шоколадного.
13. Следует избегать неблагозвучных слов, в которых согласных больше средней нормы или нарушена их обычная последовательность (взвизгнуть, взбрыкнуть, встрепенуться, споткнуться, измызгать, вспугнуть, взрыв, встряска). Перемещение согласных в конец слова также затрудняет артикуляцию (добр, кругл).
14. 2) собеседник очень заинтересован.
15. Мужчинам в официальных случаях лучше использовать средне-темный костюм, белую или цвета слоновьей кости рубашку и элегантный выразительный галстук.

16.

|  |  |
|--|--|
|  |  |
| для делового формата приемлемы                                 |  |
| фисташковый, серо-фисташковый, бежевый и серо-бежевый, бледно- | серо-желтый, лимонный, оранжевый цвета |

|  |  |
|--|--|
| салатовый, бледно-персиковый, серо-сиреневый, серо-оливковый, серо-розовый цвета |  |
|--|--|

17.

| <i>Речевая ситуация</i>  | <i>Предполагаемый темп речи</i> |
|--|---------------------------------|
| изложение сложного материала   |                                 |
| обращение к фактам, явлениям, связанным с чувствами, жизненными ассоциациями | убыстренный                     |

18. Универсальное правило успешного публичного выступления -- не допускать дисбаланса между тем, что оратор говорит, и тем, как он выглядит

19. Речь становится монотонной, вялой, если ударные слоги слишком удалены друг от друга (а это происходит в том случае, если слова непомерно длинны).

20. Правила по жестикуляции:

а) жесты должны быть произвольны, то есть оратор должен прибегать к жесту по мере ощущения потребности в нем;

б) жестикуляция не должна быть непрерывной, так как совершенно очевидно, что не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестом;

в) жесты должны отвечать своему назначению, а именно: их количество и интенсивность должны соответствовать характеру речи и аудитории;

г) оратор должен вносить разнообразие в жестикуляцию: нельзя пользоваться без разбора одним и тем же жестом во всех случаях, когда нужно придать словам выразительность.

| <b>№ вопросов</b> | <b>Правильные ответы</b> |
|-------------------|--------------------------|
|-------------------|--------------------------|

|           |          |
|-----------|----------|
| Вопрос 1  | ОТВЕТ 15 |
| Вопрос 2  | ОТВЕТ 4  |
| Вопрос 3  | ОТВЕТ 18 |
| Вопрос 4  | ОТВЕТ 2  |
| Вопрос 5  | ОТВЕТ 12 |
| Вопрос 6  | ОТВЕТ 16 |
| Вопрос 7  | ОТВЕТ 1  |
| Вопрос 8  | ОТВЕТ 10 |
| Вопрос 9  | ОТВЕТ 20 |
| Вопрос 10 | ОТВЕТ 3  |
| Вопрос 11 | ОТВЕТ 14 |
| Вопрос 12 | ОТВЕТ 6  |
| Вопрос 13 | ОТВЕТ 13 |
| Вопрос 14 | ОТВЕТ 8  |
| Вопрос 15 | ОТВЕТ 7  |
| Вопрос 16 | ОТВЕТ 11 |
| Вопрос 17 | ОТВЕТ 19 |
| Вопрос 18 | ОТВЕТ 5  |
| Вопрос 19 | ОТВЕТ 9  |
| Вопрос 20 | ОТВЕТ 17 |

### Ответы к теме №5

1. а) 3—4;

2. Целостность ораторской речи заключается в единстве ее темы — главной мысли выступления, основной проблемы, поставленной в нем, — и смысловых частей разной структуры и протяженности.

3.

|   |  |
|---|--|
| Слова, обозначающие временные, пространственные и причинно-следственные отношения | таким образом, итак, во-первых, во-вторых, в-третьих, следующий вопрос, в настоящее время, совершенно очевидно, посмотрим далее, перейдем к следующему и т. п. |
|---|--|

4. а) две минуты — одна машинописная страница.

5. б) 1/3;

6. Большую роль играют паузы, так как они облегчают дыхание, позволяют обдумать мысль, подчеркнуть и выделить ее. Фразовое и логическое ударения служат средством выделения речевых отрезков или отдельных слов во фразе и также повышают выразительность речи.

7. Читают текст в следующих случаях: если он представляет собой официальное изложение, от формы и содержания которого нельзя отступать; если оратор «не в форме» (болен, плохо себя чувствует); если материал большого объема и совершенно новый для выступающего.

8.

|                        |  |
|------------------------|--|
| Коммуникативные задачи | сделать простое сообщение, убедить в чём-либо слушателей |
|------------------------|--|



|  |   |
|--|---|
|  | или переубедить их, склонить их к определённой точке зрения, опровергнуть чужое мнение, дополнить информацию, уже известную аудитории и т. п. |
|--|---|

9. Когда пишутся тезисы выступления, в них используются римские цифры для того, чтобы отметить центральные идеи, арабские -- для аргументов

10. Схема построения речи -- это закономерное, мотивированное содержанием и замыслом расположение всех частей выступления и целесообразное их соотношение, система организации материала.

11. в) 3-5 предложений

12. К недостаткам композиции относятся перегрузка текста теоретическими рассуждениями, отсутствие доказательности основных положений, обилие затронутых вопросов и проблем.

13. Прямая или скрытая полемика после завершения речи -- это вопросы, задаваемые слушателями. Вопросы могут быть связаны с уточнением какого-либо факта или теоретического положения, с желанием получить какие-либо дополнительные сведения или разъяснение содержания, с позицией оратора и т. д. Большое количество вопросов свидетельствует об интересе аудитории к выступлению.

14. 2)упрощённые

15. В заключении речи могут, во-первых, подводиться итоги всему сказанному, суммироваться, обобщаться те мысли, которые высказывались в основной части речи; во-вторых, кратко повторяться основные тезисы выступления или связываться воедино его отдельные части, еще раз подчеркиваться главная мысль выступления и важность для слушателей разобранной темы; в-третьих, могут намечаться пути развития идей, высказанных оратором; в-четвертых, на основе

всей речи могут ставиться перед аудиторией какие-либо задачи; в-пятых, закрепляться и усиливаться впечатления, произведенные содержанием речи.

16. Классическая схема построения речи:

- 1) зачин речи,
- 2) вступление,
- 3) основная часть (содержание),
- 4) заключение,
- 5) концовка речи.

**17.**

|  |   |
|--|---|
|  |   |
|  |   |
|  | <p>продуманы ли средства, устанавливающие контакт с аудиторией, межфразовые конструкции, соединяющие смысловые части текста;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• обращено ли внимание на оптимальную диалогизацию речи;</li> <li>• адаптирован ли текст применительно к данной аудитории.</li> </ul> |

**18.**

|  |   |
|--|---|
|  |   |
|  |   |
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• правильно ли понята тема;</li> </ul> |

|  |   |
|--|---|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• рационально ли отобран материал, нет ли мелких, необязательных фактов, деталей, загромождающих выступление;</li> <li>• прослеживается ли главная мысль;</li> <li>• соблюдены ли такие требования, как умение логически последовательно расположить факты и выводы, доказать выдвигаемые положения; нет ли ненужных повторений, второстепенной информации, несоразмерности частей, противоречивости отдельных положений, нечеткости формулировок и т. п.</li> </ul> |
|--|---|

19.

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| <p>Методы преподнесения материала</p> | <p>индуктивный<br/> дедуктивный<br/> метод аналогии<br/> концентрический<br/> ступенчатый<br/> исторический</p> |
|---------------------------------------|---|

20. Помимо основной функции — поддержания контакта — речевые формулы обращений выполняют функцию вежливости, а также регулирующую функцию,

благодаря которой устанавливается характер отношений между оратором и слушателями и восприятия речи.

| <b>№ вопросов</b> | <b>Правильные ответы</b> |
|-------------------|--------------------------|
| Вопрос 1          | Ответ 10                 |
| Вопрос 2          | Ответ 2                  |
| Вопрос 3          | Ответ 16                 |
| Вопрос 4          | Ответ 5                  |
| Вопрос 5          | Ответ 19                 |
| Вопрос 6          | Ответ 12                 |
| Вопрос 7          | Ответ 1                  |
| Вопрос 8          | Ответ 3                  |
| Вопрос 9          | Ответ 15                 |
| Вопрос 10         | Ответ 20                 |
| Вопрос 11         | Ответ 8                  |
| Вопрос 12         | Ответ 14                 |
| Вопрос 13         | Ответ 9                  |
| Вопрос 14         | Ответ 11                 |
| Вопрос 15         | Ответ 4                  |
| Вопрос 16         | Ответ 6                  |

|           |          |
|-----------|----------|
| Вопрос 17 | Ответ 7  |
| Вопрос 18 | Ответ 13 |
| Вопрос 19 | Ответ 18 |
| Вопрос 20 | Ответ 17 |

### ***Ответы к теме № 6***

1. Высшей формой спора является спор для разъяснения истины, для проверки какой-либо мысли, для испытания ее обоснованности.

2. В аргументации различаются тезис — основное положение, идею, которые аргументирующая сторона считает нужным внушить аудитории, и довод (или собственно аргумент) — одно или несколько связанных между собою утверждений, предназначенных для поддержки тезиса.

3. 3) доводы личного характера

4. 2) дискурс.

5. Диалог — это логико-коммуникативный процесс взаимодействия людей посредством языкового выражения своих смысловых позиций.

6. При подготовке к дискуссии необходимо:

а) чётко уяснить тему, которую будет обсуждаться;

б) продумать логику последовательного раскрытия своей позиции по рассматриваемому вопросу, наметить план своего выступления в дискуссии;

в) в соответствии с планом сформулировать свои основные идеи, суждения по проблеме;

г) обязательно проверить правильность логической аргументации в пользу своего мнения; тщательно отобрать убедительные факты, доказывающие верность своих суждений (при этом необходимо точно указывать источники информации).

7.

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| <i>Виды слабых аргументов</i> | умозаключения, основанные на разрозненных фактах; уловки и суждения, построенные на алогизмах; доводы личного характера; догадки, предположения; ссылка на неизвестного аудитории автора; аргументы, которые не относятся к существу дела, затрагивают личность оппонента в споре, апеллируют к мнениям аудитории и т. п. |
|-------------------------------|---|

8. Уловкой в споре называется всякий прием, с помощью которого участники спора хотят облегчить его для себя или затруднить для оппонента.

9.

|                        |  |
|------------------------|--|
|                        |  |
|                        | а) отступление от тезиса, б) подмена тезиса, в) потеря тезиса.   |
| Ошибки в доводах       | а) ложный довод — когда аргумент представляет собой ложную мысль; б) произвольный довод — тот, который не является заведомо ложным, но требует доказательства сам по себе. |
| Ошибки в «связи» между | тезис не вытекает, не  |

|                       |   |
|-----------------------|---|
| аргументами и тезисом | становится очевидным из тех доказательств, которые приводятся в рассуждении |
|-----------------------|---|

10. Основные правила и приемы аргументирования при выступлении:

1. Не доказывать очевидного.
  2. Приводить необходимое и достаточное количество примеров.
  3. Приводить доводы таким образом, чтобы главный, неоспоримый аргумент был в конце.
  4. Избегать ненадежных и неубедительных аргументов.
  5. Не уходить в сторону от главной мысли.
  6. Верить в истинность того, о чем говорите.
  7. Не объяснять того, в чем сами не уверены, не высказывать своих сомнений при построении доказательств.
  8. Не оспаривать верных мыслей.
11. Аргумент к публике — это ссылка на мнения, настроения, чувства слушателей.
12. 1)А. Шопенгауэр.
- 13.

|                      |  |
|----------------------|--|
|                      |  |
| Сосредоточенный спор | Спор происходит вокруг одной центральной мысли, одного стержня, не отходя от него и не отвлекаясь                                      |
| Бесформенный спор    | Спор не имеет порядка. Начинается он из-за какого-нибудь одного тезиса, затем спорящие хватаются за какие-то доказательства и начинают |

|  |   |
|--|---|
|  | спорить уже из-за них, забыв об исходном положении. |
|--|---|

14. Постановка вопросов в деловом диалоге требует соблюдения определённых правил:

1) вопрос должен быть ясным, точным и разумным, т. е. имеющим смысл (соблюдение синтаксических и семантических правил языка);

2) вопрос должен ставиться конкретно. При неконкретной их формулировке

15. 3) на первом месте располагают сильный аргумент, далее слабее, еще слабее, а в конце - самый сильный.

16. Спор — это публичное обсуждение проблем, интересующих участников обсуждения, вызванное желанием как можно глубже, обстоятельнее разобраться в обсуждаемых вопросах: это столкновение различных точек зрения в процессе доказательства и опровержения.

17.

|  |  |
|--|--|
| Допустимые уловки в спорах   | Недопустимые уловки в спорах   |
| Отнесение нечестного утверждения к его автору.<br>Оттягивание возражения | Неправильный выход из спора, срывание спора, «довод к городовому», «палочные» доводы |

18. Выделяются типичные ошибки в аргументационной деятельности: а) ошибка в тезисе; б) в аргументации; в) в связи между аргументами и тезисом, т. е. в рассуждении.

19. Весьма некорректным является и аргумент к невежеству — использование фактов и положений, неизвестных оппоненту, ссылка на сочинения, которые он заведомо не читал.

20. К разрядам словесных манипуляций и полемических уловок относятся также специальные психологические приёмы, такие, как выведение противника «из



равновесия», расчет на медленность мышления и доверчивость противника, отвлечение внимания и наведение на ложный след, ставка на ложный стыд, «подмазывание» аргумента.

| <b>№ вопросов</b> | <b>Правильные ответы</b> |
|-------------------|--------------------------|
| Вопрос 1          | Ответ 5                  |
| Вопрос 2          | Ответ 14                 |
| Вопрос 3          | Ответ 2                  |
| Вопрос 4          | Ответ 18                 |
| Вопрос 5          | Ответ 9                  |
| Вопрос 6          | Ответ 16                 |
| Вопрос 7          | Ответ 4                  |
| Вопрос 8          | Ответ 13                 |
| Вопрос 9          | Ответ 1                  |
| Вопрос 10         | Ответ 6                  |
| Вопрос 11         | Ответ 3                  |
| Вопрос 12         | Ответ 7                  |
| Вопрос 13         | Ответ 15                 |
| Вопрос 14         | Ответ 10                 |
| Вопрос 15         | Ответ 8                  |
| Вопрос 16         | Ответ 12                 |
| Вопрос 17         | Ответ 17                 |
| Вопрос 18         | Ответ 20                 |

|           |          |
|-----------|----------|
| Вопрос 19 | Ответ 11 |
| Вопрос 20 | Ответ 19 |

### **Ответы к теме №7**

1. При выступлении могут смущать, во-первых, количество слушателей; во-вторых, состав аудитории (родственники, коллеги, просто чужие люди); в третьих – возможные последствия самого выступления.

2. Доброжелательность, естественность, раскрепощенность, разговорный стиль изложения, свободные жесты и движения -- это виды контакта с аудиторией.

3. Степень однородности (неоднородности) аудитории определяется социально-демографическими признаками слушателей. К ним относятся: пол, возраст, национальность, образование, профессиональные интересы, жизненный опыт и т. п.

4.

|   |   |
|---|---|
| Местоименные конкретизаторы, усиливающие степень контактности оратора и аудитории | <i>Мы с вами, мы вместе, мы все, мы все слушатели, мы все вместе с вами, вместе с вами мы ...</i> |
|---|---|

5. Существуют несколько причин, из-за которых аудитория может не понять оратора:

A. Нечеткость выражения.

B. Оратор говорит невнятно, слишком быстро или очень тихо.

C. Построение очень длинных предложений.

D. Использование сложных понятий без объяснения.

б. б) приём построения очень длинных предложений.

7.

| прямая акцентировка   | косвенная акцентировка   |
|---|--|
| достигается за счет употребления различных служебных фраз, таких, например, как «прошу обратить внимание», «важно отметить, что...», «необходимо подчеркнуть, что...» и т. п. | достигается за счет того, что места, к которым нужно привлечь внимание, произносятся громче, или тише, или более размеренно. |

8. в) можно периодически смотреть на стену или в окно, это поможет аудитории избежать смущения, которое испытывают многие от упорного взгляда.

9. б) малочисленной аудиторией легче управлять, в данном случае оратору даже необязательно хорошо знать вопрос, так как перед небольшим количеством слушателей вполне удобно читать с «листа»;

10.

| Мотивы действия слушателей  |  |  |
|---|--|--|
| мотивы интеллектуально-познавательного плана  | мотивы морального плана  | мотивы эмоционально-эстетического плана                                |
| интересует тема выступления, хотят расширить свои знания по данной проблеме, выяснить неясные вопросы и т. п. | обязаны присутствовать на мероприятии, не хотят из-за отсутствия иметь неприятности, писать объяснительные и т. п. | нравится оратор, доставляет удовольствие слушать этого лектора и т. д. |

11. А) Уинстон Черчилль

12. в) «как сообщают надёжные источники».

13.

|   |   |
|---|---|
| Глагольные формы, которые объединяют оратора со слушателями | Скажем прямо, вернемся к этой проблеме, проясним ситуацию, оговоримся, конкретизируем, поясним, будем откровенны, попробуем понять, скажем прямо, отметим и т. п. |
|---|---|

14. В современной научной литературе аудитория определяется как пространственно расположенная группа людей, объединенных интересом к предмету высказывания, а также взаимодействующих с оратором и друг с другом в процессе восприятия речевого сообщения.

15. Типичные ошибки начинающего оратора по отношению к аудитории:

- Е. Содержание слов расходится с тоном речи, «языком» тела.
- Ф. Оправдания.
- Г. Извинения.
- Н. Суетливость.

16. б) вежливо попросить слушателей подождать и найти в написанном выступлении то место, на котором вы остановились;

17. Если прозвучала реплика из зала, то можно

- d) пропустить её мимо ушей;
- e) задать встречный вопрос;
- f) использовать тактику «Да, но...».

18. а) Конфуций;

19. А) не прерывая выступления, в спокойной размеренной манере сделайте это.

20. Наиболее простой способ задать нужный ритм разговора -- постоянное изменение характеристик голоса и речи.

| <b>№ вопросов</b> | <b>Правильные ответы</b> |
|-------------------|--------------------------|
| Вопрос 1          | Ответ 14                 |
| Вопрос 2          | Ответ 3                  |
| Вопрос 3          | Ответ 9                  |
| Вопрос 4          | Ответ 10                 |
| Вопрос 5          | Ответ 18                 |
| Вопрос 6          | Ответ 1                  |
| Вопрос 7          | Ответ 2                  |
| Вопрос 8          | Ответ 13                 |
| Вопрос 9          | Ответ 4                  |
| Вопрос 10         | Ответ 8                  |
| Вопрос 11         | Ответ 15                 |
| Вопрос 12         | Ответ 5                  |
| Вопрос 13         | Ответ 6                  |
| Вопрос 14         | Ответ 11                 |
| Вопрос 15         | Ответ 20                 |
| Вопрос 16         | Ответ 7                  |
| Вопрос 17         | Ответ 12                 |
| Вопрос 18         | Ответ 16                 |
| Вопрос 19         | Ответ 17                 |
| Вопрос 20         | Ответ 19                 |

## ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Предмет и задачи учебного курса “Ораторское искусство”.
2. Фундаментальная, научная риторика.
3. Прикладная, практическая риторика и ораторское искусство.
4. Модель ораторской речи.
5. История происхождения риторики и ораторского искусства.
6. Ораторское искусство в Римской республике.
7. Риторика в Средние века.
8. Русское ораторское искусство XVII-XX вв.
9. Современное ораторское искусство.
10. Парламентские дебаты.
11. Сущность и содержание мастерства оратора.
12. Единство содержания и формы публичного выступления.
13. Пути совершенствования ораторского мастерства.
14. Стилистические особенности устной речи.
15. Нравственно-психологическая подготовка к выступлению.
16. Особенности структуры и поведения современной аудитории.
17. Искусство деловых бесед.
18. Общение как профессиональная деятельность современного менеджера.
19. Речь руководителя как средство осуществления делового общения.
20. Деловая беседа как форма общения.
21. Основные диалогические жанры публичной речи: спор, диспут, дискуссия.
22. Элементы диалога в монологических выступлениях.
23. Природа полемики. Полемические элементы в монологе и диалоге.
24. Социальные функции полемики.
25. Культура полемики.

**Печенёва Т.А.**

# **Ораторское искусство**

Курс лекций

Подписано в печать 15.09.2015.

Электронное издание для распространения через Интернет.

ООО «ФЛИНТА», 117342, г. Москва, ул. Бутлерова, д. 17-Б, комн. 324.

Тел./факс: (495)334-82-65; тел. (495)336-03-11.

E-mail: [flinta@mail.ru](mailto:flinta@mail.ru); WebSite: [www.flinta.ru](http://www.flinta.ru)