

И.А.Стернин

Практическая риторика



Воронеж
2011

И.А.Стернин

Практическая риторика

в объяснениях
и упражнениях

для тех, кто хочет научиться говорить



Воронеж
2011

Данное пособие предназначено для всех, кто хочет улучшить свои коммуникативные навыки, овладеть приемами эффективного общения, научиться искусству речи и убеждения.

Может быть использовано в качестве самоучителя.

Для школьников, студентов, магистрантов, работников коммуникативных профессий, широкого круга читателей.

Рецензенты:

А.Г.Лапотько, доцент кафедры общего языкознания и стилистики Воронежского ГУ

М.Е.Новичихина, профессор кафедры связей с общественностью Воронежского ГУ

Изд.6, испр. и перераб.

© И.А.Стернин,
2011

И.А.Стернин. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. - Воронеж: «Истоки», 2011. Тираж 500 экз. - 169 с.

От автора

Данное пособие представляет собой шестое, исправленное и обновленное издание «Риторики в объяснениях и упражнениях» (изд.1, Борисоглебск, 2002; изд.2, Борисоглебск, 2003; изд. 3, Воронеж, 2005; изд.4, испр. и доп., Воронеж, 2009; стереотипн. Воронеж, 2010).

Приводимые в пособии задания могут требовать обращения к дополнительной литературе, указанной в конце книги.

Пособие может использоваться при обучении практической риторике в школе, вузе, на специальных курсах риторики – как учебное пособие и как пособие для самостоятельного изучения.

Автор

6.12.2010

Тема 1. Понятие публичного выступления Виды публичных выступлений

Что такое риторика?

Риторика - это *наука об искусстве публичного выступления.*

Слово *риторика* происходит от греческого *rhetorike*, что в переводе означает «ораторское искусство». Таким образом, риторика - это наука об ораторском искусстве, о мастерстве публичного выступления перед аудиторией. Риторика призвана научить нас, как эффективно при помощи своей речи воздействовать на аудиторию, как достичь успеха, выступая публично.

Основоположником риторики как науки считается великий древнегреческий философ Аристотель (384 - 322 гг. до н.э.). Его всемирно известный труд «Риторика» широко известен и сейчас. В XX веке риторика получает новый толчок к развитию - она входит в науку о *речевом воздействии*, то есть науку об эффективном общении.

Практическая риторика обучает практическому умению выступать перед аудиторией с сообщениями разных жанров и типов - от научного доклада и убеждающего выступления до анекдота и забавных историй.

Современная риторика - это наука о публичном речевом воздействии, то есть об *эффективном публичном выступлении*.

Публичное выступление - это *официальное выступление оратора (в основном - монолог) перед непосредственно присутствующей в зале достаточно большой и организованной аудиторией.*

Что значит *официальное*? Официальное выступление - это значит, что выступление заранее объявлено, оратор представлен аудитории или известен ей из объявления, заранее известна тема, о выступающем известны определенные сведения - кто он по профессии, должности, откуда и т.д.

Что значит *непосредственное присутствие* аудитории? Это значит, что выступающий находится в одной комнате со слушателями, видит их, они видят его, могут задать ему вопросы.

Что значит *достаточно большая* аудитория? Обычно считают, что аудитория публичного выступления начинается с 10-12 человек, а если их меньше, то будет иметь место скорее *беседа* с группой, чем *публичное выступление*. Самая лучшая для оратора по размеру аудитория - 25-30 человек.

Что значит *организованная* аудитория? Это значит, что они пришли к определенному времени, в определенное место, знают тему или

выступающего, примерную продолжительность его выступления, располагают временем его слушать и готовы это делать.

Виды публичных выступлений по цели

По цели выделяют четыре основные, наиболее распространенные в ораторской практике вида публичных выступлений:

- Информационное
- Протольно-этикетное
- Развлекательное
- Убеждающее

1. Цель - сообщить некоторую информацию.

Такая речь называется *информационной*. Информационный жанр используется в научном докладе, сообщении, лекции перед студентами, в монологе учителя при объяснении, в рассказе о каком-либо случае или при описании некоторого явления, в ответе ученика на уроке. Инструкция, объявление о предстоящем событии тоже относятся к информационным выступлениям.

2. Цель - соблюсти некоторый общепринятый, ритуал, протокол, соблюсти этикет.

В этом случае можно говорить о *протольно-этикетном выступлении*: приветствие официальной делегации, официальное поздравление юбиляра, вступительное слово перед каким-либо официальным мероприятием, выступление с оценкой заслуг человека или организации (похвальное слово), речь на траурном митинге, официальный тост и др.

3. Цель - развлечь собравшихся.

В таком случае мы будем иметь *развлекательное* выступление. Таковы, например, многие неофициальные тосты, речи на банкетах, рассказы об интересных происшествиях, смешных случаях из жизни и др.

4. Цель - убедить.

Убеждающая речь призвана показать правильность занимаемой оратором позиции, укрепить или изменить мнение аудитории по этому вопросу. Типичные случаи убеждающих выступлений - выступления в научных и политических дискуссиях, предвыборные, агитационные, рекламные выступления.

Цели, которые ставит перед собой оратор, могут сочетаться, в результате чего выступления могут приобретать комплексный характер. Можно, например, говорить об информационно-этикетных, информационно-развлекательных, информационно-убеждающих выступлениях, возможны и другие смешанные типы.

Виды публичных выступлений по форме

В риторике различаются также виды публичной речи по форме (формы публичного выступления):

- Доклад
- Сообщение
- Выступление
- Лекция
- Беседа

Доклад - развернутое сообщение, которое раскрывает какую-либо важную научную или общественно-политическую проблему. Доклады делаются обычно на серьезные, научные, производственные, политические темы. По времени доклады могут длиться от 10-15 минут до двух-трех часов (например, доклады правительства).

Сообщение - небольшое по времени (5-10 минут) выступление, в котором рассматривается один небольшой вопрос или проблема. Сообщение - это маленький доклад на частную тему. Каждое сообщение посвящено частному аспекту какой-либо проблемы. Сообщения готовятся заранее, их надо продумать, почитать литературу.

Выступление - краткое, обычно подготовленное сообщение при обсуждении какого-либо заранее объявленного вопроса. Выступления всегда кратки - 3-5 минут, тема выступления может быть выбрана человеком заранее (в рамках обсуждаемой проблемы) либо сформулирована в ходе обсуждения проблемы (импровизационное выступление).

Лекция - связное, развернутое научное или научно-популярное изложение какого-либо вопроса специалистом. Лекции используются в учебной обстановке - в школе, в вузе, научно-популярные лекции на те или иные темы читаются для широкого круга слушающих. В лекции обязательно должны быть выделены отдельные вопросы (пункты). Лекции обычно бывают по длительности от 20 -30 минут до часа-полутора (вузовская лекция).

Беседа - развернутый, подготовленный (то есть заранее продуманный оратором) диалог со слушателями. Беседа может включать достаточно продолжительные отрезки речи оратора (монологи), но она предполагает обязательное задавание вопросов слушателям, выслушивание, анализ и

комментирование их ответов. Беседа используется в публичной речи тогда, когда аудитория небольшая - не более 20-30 человек, когда слушатели заинтересованы в информации, которую им сообщают.

Задания

1. Какие утверждения правильные?
 1. Ответ ученика на уроке – это убеждающее выступление.
 2. Информационная речь – это лекция, рассказ учителя.
 3. Тост – это развлекательное выступление.
 4. Речь на открытии нового учебного заведения – протоколно-этикетное выступление.
 5. Речь на траурном митинге – это протоколно-этикетное выступление.
 6. Анекдот для публики – это развлекательное выступление.
 7. Речь с оценкой заслуг юбиляра – убеждающее выступление.
 8. Речь с оценкой заслуг юбиляра – развлекательное выступление.
 9. Доклад – всегда подготовленное выступление.
 10. Сообщение – это краткое неподготовленное выступление.
 11. Выступление – это подготовленное или неподготовленное сообщение.
 12. Лекция строится по строгому плану.
 13. Беседа эффективна в небольшой аудитории.
 14. Лекции читаются в вузах, в сфере высшего образования.
 15. В беседе слушатели отвечают по ходу лекции на вопросы оратора.

2. Относятся ли к публичным выступлениям следующие (если да, то к какому виду по цели):
 - выступление кандидата на выборах перед избирателями;
 - объявление одноклассникам о завтрашней экскурсии;
 - разговор начальника с вами в его кабинете;
 - устный отчет о проделанной работе на собрании коллектива;
 - выступление на митинге;
 - рассказ студента родителям о делах в институте;
 - представление почетного гостя аудитории;
 - тост, который произносит отец на юбилее его начальника;
 - выступление на похоронах;
 - рассказ дворовым друзьям о происшествии во время экскурсии;
 - выступление, в котором вы поздравляете с праздником своих преподавателей;
 - поздравление ректором выпускников вуза;
 - объявление по радио;
 - анекдот для публики;
 - поздравление школьником учительницы с 8 марта от имени класса;

«Расскажу вам интересный случай» (выступление на занятии по риторике);

- новости, которые читает диктор в программе «Время»;
- инструкция, как играть в какую-либо игру для детей в лагере отдыха;
- похвальное слово школе (на выпускном вечере);
- речь учителя о необходимости организации летних оздоровительных лагерей для школьников (на родительском собрании);
- речь о вреде курения перед учащимися школы;
- приглашение сокурсников посетить выставку книг в библиотеке;
- реклама жевательной резинки (по телевизору);
- аннотация книги для товарищей (на занятии по риторике);
- речь о важности занятий спортом (на конкурсе ораторов);
- рассказ попутчикам о себе (в поезде дальнего следования)

2. Определите, какая форма публичного выступления используется (доклад, сообщение, выступление, лекция, беседа):

председатель Совета министров отчитывается о работе правительства за год;

- речь кандидата в депутаты на предвыборном митинге;
- учитель объясняет материал на уроке;
- получасовое выступление ученого на научной конференции;
- десятиминутное выступление студента на научной конференции;
- в ходе объяснения учителя по теме урока с подготовленными материалами выступают три ученика (по три минуты);
- на классном часе выступает психолог, рассказывая о проблемах психологии, задавая вопросы учащимся и отвечая на их вопросы;
- в студенческой группе выступает сотрудник библиотеки с обзором новых поступлений.

Тема 2. Основные требования к публичному выступлению

Эффективность устной речи

- Устное выступление - наиболее древний, а значит, наиболее освоенный человечеством вид речи, наиболее привычный для человека и наименее трудный для него.
- Устная речь - способ общения, которым владеет весь народ, включая маленьких детей; письменной же речью владеют не все.
- Устная речь имеет богатый арсенал дополнительных коммуникативных средств - мимика, жесты, позы, интонация. Как отмечал английский писатель Б. Шоу, есть 50 способов сказать «да» и «нет» и только один способ их написать.

- В устной речи гораздо легче передать эмоцию, эмоциональное состояние говорящего.
- В условиях устной речи дополнительно воздействует сама личность оратора, его внешность, манера общения, эмоциональность, убежденность.
- В устной речи допускается многочисленное дублирование, повторы мысли, что усиливает ее воздействующую силу, облегчает понимание.
- В процессе устного выступления говорящий, как правило, имеет обратную связь со слушателями, он следит за тем, как его слушают, понимают его или нет, может учесть их реакцию и изменить свою речь так, чтобы его лучше поняли.
- Устное выступление часто легче понять слушателям - ведь можно задать выступающему вопрос, и он прояснит непонятное место;
- можно вести диалог с оратором, и оратор может вести диалог со слушателями.
- Устное выступление всегда оперативнее письменного, оно может быть быстрее подготовлено, а его реализация чаще всего занимает меньше времени.
- Устное выступление характеризуется, наконец, простотой реализации - не нужны материальные затраты, специальные средства письма, размножения текста и т. д.

Общие требования к публичному выступлению

Разные жанры, как и разные формы публичного выступления (лекция, доклада, выступление и др.) требуют разных приемов подготовки. Но есть в риторике общие правила подготовки публичного выступления - правила, которые можно и нужно применять при подготовке практически любого выступления, в любом жанре. Эти правила называются *общими требованиями к публичному выступлению*. Назовем основные из них:

1. Решительное начало выступления.
2. Драматизм.
3. Сдержанная эмоциональность.
4. Краткость.
5. Диалогичность.
6. Разговорность.
7. Установление и поддержание контакта с аудиторией
8. Понятность главной мысли.
9. Решительный конец.

1. Решительное начало выступления

Первая фраза выступления должна быть продумана, подготовлена заранее и хорошо выучена. Нельзя запинаться в первой же фразе выступления или задумываться над тем, с чего вы начнете, - такого оратора аудитория сразу посчитает неуверенным, некомпетентным. Первая фраза должна быть четкой и понятной для слушателей. Она должна быть заранее приготовлена и хорошо отрепетирована, произнесена уверенно и выразительно.

2. Драматизм

Драматизм - это напряжение в тексте. Драматизм создается в выступлении при намеренном столкновении разных точек зрения, путем вступления оратора в спор с каким-либо мнением, авторитетом или точкой зрения, при рассказе о каких-либо необычных или трагических событиях, происшествиях. Как говорил Дейл Карнеги, «мир любит слушать о борьбе». Драматизм должен быть создан в тексте на этапе его подготовки.

3. Сдержанная эмоциональность

Эмоциональность - обязательное требование к публичному выступлению, абсолютно необходимый его элемент. Слушатели должны ощущать, что вы говорите эмоционально, взволнованно, что вам самому небезразлично то, что вы говорите. Выступление ни в коем случае не должно быть монотонным. Однако эмоциональность должна быть именно сдержанной. В связи с этим предпочтительнее приводить факты, вызывающие у слушателей эмоции, нежели самому говорить слишком эмоционально.

4. Краткость

Краткие выступления рассматриваются в большинстве аудиторий как более умные, более правильные, содержащие истинную информацию. Крайне необходимо соблюдать отведенный регламент, уложиться в отведенное вам время, это повышает доверие аудитории к вам.

5. Диалогичность

Выступление должно представлять собой как бы диалог со слушателями. Оратор не должен все время говорить сам, он должен задавать вопросы аудитории, выслушивать ее ответы, реагировать на поведение аудитории. Любое выступление должно иметь черты беседы.

6. Разговорность

Стиль выступления должен быть преимущественно разговорным, выступление должно носить характер непринужденной беседы. В этом и заключается разговорность стиля выступления. Разговорность ораторского выступления существенно повышает доверие к оратору, а значит - и к содержанию его речи.

Не надо использовать много специальных, книжных, иностранных слов, надо говорить проще - это тоже проявление требования разговорности. Можно использовать (умеренно!) сниженные слова, юмор, шутку.

7. Установление и поддержание контакта с аудиторией

Само собой разумеется, что данное требование относится к числу важнейших. Что значит «установить контакт с аудиторией»? Это значит - смотреть на аудиторию во время выступления, следить за ее реакцией, вносить изменения в свое выступление в зависимости от реакции аудитории, демонстрировать приветливость, дружелюбие, готовность ответить на вопросы, вести с аудиторией диалог. Аудиорию надо разбить на секторы и смотреть по очереди на каждый сектор.

8. Понятность главной мысли

Главная мысль должна быть сформулирована словами, причем желательно – не менее двух-трех раз в ходе выступления. В подавляющем большинстве случаев аудитория любит выводы и ждет выводов от оратора в сформулированном виде.

9. Решительный конец

Как и начало, конец выступления должен быть кратким, ясным, понятным, заранее продуманным. Окончательную фразу надо заранее продумать и сформулировать словами. Ее, как и начальную фразу, надо отрепетировать, чтобы произнести без запинки, четко и понятно. Заключительная фраза должна быть произнесена эмоционально, несколько замедленно и многозначительно, чтобы аудитория хорошо поняла ее и одновременно поняла, что это - завершение вашего выступления.

В публичных выступлениях разных жанров некоторые из приведенных общих требований могут проявляться в разной степени: например, понятность главной мысли более важна в убеждающих выступлениях, чем в развлекательных, краткость важнее в информационных, чем в некоторых видах протокольно-этикетных выступлений, эмоциональность в протокольно-этикетных выступлениях может быть выше, чем в информационных и т.д.

Задания

1. Какие утверждения правильные?
 1. Устная речь эффективнее письменной.
 2. Письменная речь эффективнее устной.
 3. Эффективность устной и письменной речи приблизительно одинакова.
 4. Точности выражения легче достичь в письменной речи.
 5. Повторение мысли в устной речи ухудшает ее восприятие.
 6. Обратная связь - это получение оратором информации от слушателей о том, как воспринимается его выступление.
 7. Обычно большая часть аудитории настроена позитивно к оратору.
 8. Обычно большая часть аудитории настроена равнодушно к оратору.
 9. Негативные слушатели в среднестатистической аудитории составляют 30%.
 10. Негативные слушатели в среднестатистической аудитории составляют 10%.
 11. Первая фраза выступления должна быть подготовлена заранее.
 12. Первая фраза выступления должна быть импровизационной.
 13. Содержание выступления должно быть построено на каком-либо конфликте столкновении идей, точек зрения.
 14. Оратор должен быть высоко эмоционален в процессе выступления.
 15. Оратор должен быть умеренно эмоционален в процессе выступления.
 16. Оратор должен быть логичен и мало эмоционален в процессе выступления.
 17. Использование оратором простых, общеупотребительных слов снижает доверие к нему, создает впечатление о его некомпетентности.
 18. Использование оратором простых, общеупотребительных слов повышает доступность выступления.
 19. Оратор должен выбрать в аудитории симпатичное лицо и все свое выступление обращать к этому слушателю.
 20. Надо смотреть во время выступления на всех слушателей, разбив аудиторию по секторам.
 21. Главную мысль лучше сформулировать словами и повторить 2-3 раза.
 22. Главная мысль не должна быть выражена оратором прямо, надо подвести к ней слушателей, но не формулировать вывод за них.
 23. Заключительная фраза должна быть импровизационной.
 24. Заключительная фраза должна быть заранее подготовлена и отрепетирована.
 25. Заключительная фраза должна быть выделена интонационно.

3. Прочитайте «Советы молодому оратору».

1. Говори только о том, что хорошо знаешь, что волнует тебя лично, что тебе лично интересно.
2. Уважай своих слушателей, не думай, что они глупее тебя.
3. Не кричи. Убеждай аргументами и фактами, а не силой голоса.
4. Не стремись сказать сразу о многом. Будь кратким, но убедительным и логичным.
5. Говори проще.
6. Обращайся не только к разуму, но и к сердцу слушателей.
7. Следи за правильностью своей речи. Если не уверен, что произнесешь слово с правильным ударением или неточно знаешь значение слова или выражения - замени его другим.
8. Употребляй пословицы, поговорки, крылатые выражения. Они - твои друзья и помогут сделать твою речь более образной и выразительной.
9. Помни, что удачным выступление бывает тогда, когда оно хорошо продумано и подготовлено.

Вопросы:

Проанализируйте каждый приведенный выше совет с точки зрения того, какое правило подготовки публичного выступления из перечисленных выше он «представляет», с каким правилом подготовки публичного выступления совпадает.

Какие советы дополняют правила публичного выступления, приведенные выше?

Объясните, как можно на практике реализовать приведенные выше советы, что нужно делать, чтобы этот совет выполнить.

3. Прочитайте отрывок из повести В.Железникова «Чудак из шестого Б», в котором рассказывается, как герой повести, назначенный вожатым октябрят, готовится к первой встрече с ними. Рассказ ведется от лица главного героя.

На уроках я думал об октябрятах. Сначала я решил: войду к ним деловым шагом и скажу: «Здравствуйте, октябрята!» Потом у меня мелькнула мысль, что для первого знакомства необходимо произнести речь. ... Я взял бумагу и написал: «Дорогие октябрята! Пионерская организация прислала меня к вам, нашим младшим любимым товарищам, чтобы я закалил вас и подготовил нам достойную, славную смену. А сейчас мы составим план работы и будем его выполнять».

Я несколько раз перечитал свою речь, она показалась мне блестящей. Правда, в ней все-таки мало было «мужества». Перечитал ее еще раз и в трех местах вставил слово «мужество». Теперь речь выглядела так:

«Дорогие октябрята! Пионерская организация, известная своим мужеством, прислала меня к вам, нашим младшим любимым товарищам,

чтобы я закалил вас и подготовил нам достойную, славную, мужественную смену. А сейчас мы составим план работы и будем вместе мужественно его выполнять».

Потом я попытался выучить речь на память, но у меня ничего не вышло. Тогда я решил прочитать ее.

(по Л. Введенской)

Вопросы:

К какому жанру публичного выступления относится «речь» главного героя?

К какому типу по форме относится подготовленная героем «речь»?

Какие правила подготовки публичного выступления выполнил, а какие нарушил вожатый? Приведите примеры нарушений.

Какие конкретные ошибки при подготовке выступления допустил вожатый? Выпишите их.

Как надо исправить эти ошибки?

Правильно ли решил использовать конспект главный герой?

Выступите перед малышами от имени вожатого, но постройте свое выступление без ошибок.

4. Диалогизируйте приводимые ниже высказывания – введите в них элементы диалога, превратите часть высказывания в вопрос к аудитории, замените книжные фразы и слова разговорными и т.д.

Образец:

На улицах нашего города зимой воцаряется настоящий хаос, связанный с отсутствием достаточного количества единиц снегоуборочной техники – весь город обсуживает всего 20 снегоуборочных машин, да и из них до половины постоянно в ремонте, поэтому снег с проезжей части убирается крайне медленно, что и приводит к постоянным пробкам.

Каждую зиму все мы ждем с большим опасением – а вдруг опять выпадет много снега. Как выглядит наш город после снегопада? Все улицы завалены снегом. Машины буксуют, люди опаздывают на работу и все на свете проклинают. Почему же не убирают снег с наших улиц? А как вы думаете, сколько у нас в миллионном городе снегоуборочных машин? Всего 20. А сколько из них работают? От силы половина. Остальные поломаны. Вот поэтому у нас такие пробки зимой на улицах!

а) Глядя на нынешний состав городской думы, однозначно можно сказать, что руководителей-профессионалов, руководителей-производственников в ней единицы.

б) Не только в России, но и во всем мире знают, что первый воздушный десант был высажен в городе Воронеже. И произошло это неподалеку от

того места, где ныне пересекаются улицы Лизюкова и Владимира Невского.

в) Трудно понять тех взрослых, которые говорят, что молодежь ленива, что в ее среде одни наркоманы и пьяницы. Это говорится лишь для того, чтобы снять с себя ответственность за воспитание детей.

5. Прочитайте поговорки. Объясните их смысл и придумайте короткие рекомендации начинающему оратору, которые включали бы в качестве компонента эти поговорки.

Образец: Речь вести - не лапти плести

Любое устное выступление должно быть подготовленным. Нельзя надеяться, что ты сможешь хорошо выступить без подготовки - это только кажется, что выступать легко. Правильно говорит русская поговорка: речь вести - не лапти плести.

Знай боле, а говори мене

Где много слов, там мало толку

Лучше уж недоговорить, чем переговорить

Не все сказывай, что поминается

Шумом праву не быть

Короткую речь слушать хорошо, под долгую речь думать хорошо

Говорить не думая - что стрелять не целясь

Оговорка - не обида

Живое слово дороже мертвой буквы

Тема 3. Работа над речевой формой выступления

Необходимо предварительно поработать над написанным вами текстом выступления, чтобы этот текст был удобен для устного воспроизведения. Подобная работа над текстом называется в риторике «*орализация текста*» (от англ. oral – устный), то есть «превращение письменного текста в устный». Можно говорить об определенных правилах орализации, которым рекомендуется следовать при работе над речевой формой выступления.

Разговорность стиля

Книжные и официальные слова надо постараться в процессе подготовки выступления заменить на стилистически нейтральные или разговорные (прием стилистической замены). Нейтральная и разговорная лексика легче воспринимается слушателями и вызывает большее доверие к оратору. Так, вместо «в условиях конспирации» лучше сказать «в условиях секретности». Вместо «в прессе» можно сказать «в газетах», вместо «средства массовой информации» – «газеты, радио и телевидение», вместо «прессинг» – «сильное давление» и т.д.

Простота изложения

М.Жванецкий говорил: «Почему слушатели засыпают, а лектор – никогда? Видимо, у них более трудная работа». Понимание речи на слух – действительно довольно трудная задача, и ее надо для слушателей максимально упростить.

Иногда бывает необходимо употребить в выступлении научные и абстрактные слова, но их не должно быть много и нужно тщательно продумать, как это правильно сделать. Соответствующее слово нужно понятно объяснить – дать определение простыми словами, назвать синонимы, близкие по значению слова и выражения, привести пример его употребления, объяснить происхождение, повторить несколько раз в разных сочетаниях.

Например:

«Последнее время мы часто слышим слово «инвестиции». А что же это слово означает? Это слово немецкое, означает «вложение денег в какое-либо дело, предприятие». Инвестиция – это не просто предоставление денег на что-либо, это вложение денег на длительный срок, долгосрочное вложение капитала. А «инвестор» - это человек, который вкладывает деньги. Инвестор, вкладывая деньги, рассчитывает, конечно же, на развитие того предприятия, в которое он вкладывает свои средства, и надеется впоследствии получить от этого предприятия прибыль. Ясно, что инвестиция для любого инвестора – это риск. Понятно также, что нашей экономике сейчас очень нужны инвестиции, и государство старается привлечь в нашу экономику солидных инвесторов. Поэтому слово «инвестиции» так часто употребляется сейчас в нашей прессе. Таким образом, инвестиция – это долгосрочное вложение капитала в какое-нибудь дело. Сегодня мы поговорим с вами о проблемах инвестиций в российскую экономику».

Объяснение сложных слов и понятий через простые называется *приемом популяризации*. Владение данным приемом является важнейшим условием подготовки эффективного устного текста.

Необходимо также использовать более простые синтаксические конструкции в тексте устного выступления (прием *упрощения синтаксиса*). Текст надо строить с использованием более простых и коротких предложений, используя хорошо воспринимающиеся на слух вопросы и ответы (последнее отвечает и требованию диалогичности публичного выступления). Из каждого длинного предложения в процессе подготовки текста лучше сделать несколько коротких. Известно, что лучше воспринимаются слушателями предложения, не превышающие 13-15 слов.

Приведение цифровых данных значительно повышает убедительность выступления, однако необходимо соблюдать ряд правил приведения цифровых данных в устном выступлении.

1. Цифр должно быть немного, только тогда они выглядят убедительными для слушателей.
2. Цифры лучше округлять.
3. Статистические данные надо давать в сравнении или в пропорции (например: *сейчас население нашего города в три раза больше, чем до войны*).
4. Не следует указывать точные цифры квадратных километров, кубометров и населения, а подавать эти данные в наглядном сравнении, например: «по площади как Москва», «такого количества газа нам хватит, чтобы обогреть наш дом 2,5 года» и т. д.
5. Необходимо точно указывать источник приводимых статистических данных.

Конкретность лексики

Необходимо избегать использования в речи слишком обобщенных наименований, конкретизируя их, то есть заменяя на более конкретные, (прием *конкретизации*). Вместо того, чтобы сказать «Это нужно прежде всего работникам бюджетной сферы», лучше сказать «Это нужно врачам и учителям, пенсионерам и воспитателям детских садов, инвалидам и медицинским сестрам, работникам музеев и актерам театров» и т.д. Конкретные наименования гораздо понятнее и ближе слушателям.

Вместо существительных, где это можно, лучше употреблять глаголы: *вскрытие* - *вскрыть*, *обеспечение* - *обеспечить*, *достижение* - *достичь*, *улучшение* - *улучшить*, что делает восприятие более конкретным и наглядным.

Конкретизация также касается формы «упаковки» идей оратора. Для повышения внимания слушателей, для придания речи наглядности, образности, большей достоверности и убедительности целесообразно, вводя идею, можно приводить конкретные *подробности*, касающиеся появления этой идеи у оратора. Так, вместо «Недавно я встретил своего старого знакомого, который рассказал мне...» можно сказать так: «На прошлой неделе, когда ехал на дачу, на автостанции я увидел своего старого приятеля, с которым вместе когда-то работал и которого не видел более 20 лет. Естественно, стали спрашивать друг друга, как дела, какие новости. И он, представляете, рассказал мне...».

Разнообразие номинативных средств

Выражаемая идея должна повторяться в ходе выступления, но повтор должен осуществляться в *разной* словесной форме. По возможности надо стараться избегать слов, обозначающих привычные оценки (*хорошо, плохо, великолепно, необыкновенно* и др.). Конечно, без них трудно

обойтись, но надо стараться разнообразить их.

К важным риторическим фигурам относится повтор - «учиться, учиться и еще раз учиться». Повтор ведет к запоминанию (вспомним – «повторение - мать учения»); однако установлено, что механический повтор мысли четыре раза увеличивает количество воспринявших и запомнивших в два раза. Это означает, что повтор должен быть видоизмененным, нельзя повторять мысль в одной и той же словесной форме.

Пример эффективного повтора в видоизмененной форме: *мы должны изложить народу все факты; наш долг - дать народу полный отчет; народ должен все знать; надо сказать народу правду.*

Риторические фигуры

Немалую роль играют в речи оратора так называемые риторические фигуры - особые приемы речи, повышающие ее убедительность и силу воздействия.

Самой сильной и эффективной риторической фигурой считают *риторический вопрос*. Это вопрос, не требующий ответа, типа: «Сколько может продолжаться это безобразие?!» Эффективность его в том, что он «ненавязчиво навязывает» некоторую идею. Особенно высока эффективность риторических вопросов в состоянии напряженного ожидания, когда аудитория эмоционально возбуждена. Риторические вопросы хорошо воспринимаются на слух (как, впрочем, и любые вопросы), поэтому это эффективное риторическое средство в устной речи.

Есть и другие риторические фигуры.

Анафора - риторическая фигура, которая предполагает одинаковое начало ряда фраз: *нам надо выяснить..., нам надо установить..., нам надо сказать... и т. д.*

Эпифора – повторение слова или словосочетания в конце каждой части высказывания или группы высказываний: У немцев везде чисто – в офисах *чисто*, в коридорах *чисто*, на улицах *чисто*, в туалетах – и в тех *чисто*.

Градация - расположение слов так, чтобы каждое последующее было выразительнее, сильнее предыдущего: *он не догадывался, не знал, не ведал, ему и в голову не могло это прийти.*

Антитеза - риторический прием, заключающийся в противопоставлении внутри одной и той же фразы: *государство пухнет - народ хиреет; граждане воруют - страна богатеет.*

Перечислительный ряд: группа слов, представляющих собой перечисление и приводимых через запятую либо с помощью слов *во-первых, во-вторых* и т. д. Для того, чтобы данный прием оказался эффективным риторическим средством, перечислительный ряд должен быть достаточно длинным - 4, 5, 6 членов и более; представление «много» у аудитории начинается обычно после трех.

Аналогия тоже рассматривается как риторический прием: одно явление

описывается по аналогии с другим, уже известным. К примеру, война в Афганистане описывается по аналогии с войной во Вьетнаме. Аналогия повышает доступность мысли для аудитории, но не усиливает убедительности мысли. Аналогия не является доказательством.

Гипербола - преувеличение (заведомое), например, *нет таких сил, которые заставили бы его свернуть с избранного им в жизни пути.*

Инверсия - изменение привычного порядка слов: *никогда больше не будет раздаваться в коридорах этого здания детский крик.*

Все перечисленные риторические фигуры способствуют усилению воздействующей силы устного выступления. Любой из этих приемов будет особенно эффективен, если он – *один*, если краткое выступление построено на одном этом риторическом приеме. Слишком большое число риторических фигур в устной речи либо их однообразное применение способны дать обратный эффект, вызвать раздражение слушателей, в силу чего применять риторические фигуры в устной речи следует с осторожностью.

Передача графических знаков в устной речи

Если в тексте подготовленного выступления есть слова в кавычках, то при устном воспроизведении такие слова читаются обычно с помощью фраз «так называемый», «так сказать», либо выделяются особой иронической интонацией. Иногда говорят - «в кавычках».

Например: *И вот эти так называемые (варианты: так сказать, в кавычках) «борцы за народное счастье» сейчас опять претендуют на место в областной думе.*

Выразительность речи

И, наконец, устная речь обязательно должна быть выразительной. Выразительность касается в первую очередь интонации речи и связана с эмоциональностью, разнообразием интонационного оформления, отсутствием монотонности, точностью интонационной передачи оратором своей мысли, правильной расстановкой логических ударений и пауз, точностью передачи подтекста. Следует голосом, интонацией подчеркивать основную мысль, делать паузы до и после важных мыслей

Следует иметь в виду, что для русского языка обычно характерно следующее распределение информативности в предложении: наиболее информативное слово обычно ставится в конце фразы, несколько менее информативное - в начале. Наименее информативна обычно середина фразы. Таким образом, для придания тому или иному слову выразительности его следует поместить в конец фразы.

Задания

1. Какие утверждения правильные?
 1. Орализация – это устное произнесение текста.
 2. Орализация – это громкое произнесение текста.
 3. Орализация – это подготовка письменного текста к устному воспроизведению.
 4. Популяризация – это объяснение сложных слов и понятий через простые.
 5. Популяризация – это сокращение большого текста.
 6. Эффективнее приводить в устном выступлении точные цифры.
 7. Эффективнее приводить в устном выступлении округленные цифры.
 8. Эффективнее приводить цифры в сопоставлении.
 9. Эффективнее заменять существительные на глаголы.
 10. Эффективнее заменять глаголы на существительные.
 11. Дополнительные конкретные детали в устном выступлении усиливают речевое воздействие.
 12. Дополнительные конкретные детали в устном выступлении ослабляют речевое воздействие.
 13. Повтор основных мыслей в устном выступлении необходим.
 14. Повтор основных мыслей в устном выступлении только раздражает аудиторию.
 15. Риторических фигур в речи оратора должно быть много.
 16. Риторических фигур в речи оратора должно быть мало.
 17. Выразительность речи оратора определяется ее интонационным разнообразием.
 18. Выразительность речи оратора зависит от эмоциональности оратора.
 19. Важную информацию лучше помещать в начале фразы.
 20. Важную информацию лучше помещать в конце фразы.

2. Заменить синонимом: *аббревиатура, афера, вето, интеграция, контракт, конкурент, конфиденциальный, легитимность, лимитировать, суицид, субмарина, тинэйджер, электорат.*

3. Дать простое, популярное определение следующим словам и составить с ними предложение:

Альтернатива, альянс, анахронизм, апелляция, априори, аутсайдер, баллотироваться, бестселлер, биржа, брифинг, вандализм, визажист, дайджест, джихад (иначе: «газават»), диаспора, ди-джей, диск-жокей, дилер, дистрибьютор, имидж, инаугурация, индексация, интернет, камуфляж, коммюнике, коррупция, ксенофобия, лоббировать, маргинал, маркетинг, менеджер, менеджмент, мониторинг, олигарх, ортодокс, паблик рилейшнз (или пиар), плюрализм, презентация, продюсер, саммит, супермаркет, толерантность, фискальный, хит, холокост, хоспис,

шовинизм, экстремальный, эксцесс, эпатаж, шоу, элита.

4. Предложите разные способы словесного выражения приводимых ниже идей:

Образец: Нам нужна демократия.

Варианты: Демократия нам необходима. Без демократии наше общество невозможно. Наше общество нуждается в демократии. Демократия - это то, в чем нуждается наше общество.

Необходимо защищать природу.

Нам необходимо провести выборы.

Давайте проведем субботник.

С курением надо бороться.

Государство должно заботиться о неимущих.

Человек в жизни должен занимать активную позицию.

Обществу необходима доброта.

5. Замените общие названия на конкретные слова, вызывающие образы.

Образец: «Надо меньше есть жирную пищу» - «Надо меньше есть сало, масло, свинину» и т.д.

Материал для выполнения задания

здесь можно купить головные уборы; улицы заполонил транспорт; здесь можно купить спиртные напитки; на даче негде купить самые необходимые продукты питания; летом надо больше есть растительной пищи; люди стали намного больше платить за коммунальные услуги; здесь можно найти себе недорогую обувь.

6. Конкретизируйте (расширьте, дополните подробностями) фразу:

Образец: По двору ходил петух – По вытопанному и засыпанному шелухой деревенскому двору, огороженному невысоким плетнем, важно расхаживал, по-хозяйски поглядывая на тихо клевавших вокруг него кур, крупный яркой окраски петух с порванным гребнем и одним глазом.

Материал для выполнения задания

По улице бежал человек.

На столе стояла ваза с цветами.

На ступеньке террасы сидела лягушка.

По небу летел воздушный шар.

Ребенок полез на дерево.

Центральный нападающий забил гол.

Мы увидели внизу долину.

На улице вырыли канаву.

7. Прочитайте выражения в кавычках по правилам их произнесения в устной речи. Используйте выражения «так называемый», «так сказать», «в кавычках» либо особую ироническую интонацию.

Сегодня «герои нашего времени» работают в банках и криминальных структурах.

Прибыли на митинг и другие «радетели за народное счастье» - Анпилов и его возбужденные старушки.

Скоро появились милиционеры с дубинками – основные «борцы за демократию» в наше время.

Жулики работали под «крышей» областной администрации.

Рогозин и другие «новые демократы» представляют себя оппозицией власти.

8. Преобразуйте в единицы разговорного стиля приводимые ниже слова и выражения.

Образец: здесь *целесообразно* пояснить - здесь *важно, нужно, необходимо* пояснить.

вследствие этого; позвольте мне выразить мнение; по заключению экспертов; в этом проекте задействованы; необходимо сделать акцент на; приобретем возможность; продемонстрировал свою эффективность; мы считаем целесообразным; здесь вы сможете приобрести; это поможет радикально снизить стоимость товара; мы приняли решение; он в данном случае оказался выше в интеллектуальном отношении; нужно интенсифицировать работу в этом направлении.

9. Преобразуйте выражения в разговорные; где можно, замените существительные на глаголы.

1. сказанное свидетельствует о...
2. согласно заключению специалистов...
3. считается целесообразным... ..
4. вследствие этого...
5. подумать об обеспечении ...
6. наступило время преподнесения сувениров ...
7. распознавание предметов ...
8. преподнесение нового материала ...
9. развивать стремление к...

Приведите свои примеры слов и выражений, одно из которых соответствовало бы признаку разговорности, а второе – не соответствовало.

10. Упростите фразу синтаксически и лексически, разбив ее на несколько предложений и подготовив ее таким образом к восприятию на слух:

1. В принципе имеется несколько важных причин, объясняющих, почему молодежь не любит слушать симфоническую музыку, предпочитая ей легкую, а также почему современные молодые люди предпочитают танцевальную музыку серьезной.

2. Следует срочно приложить все необходимые усилия для ликвидации негативных последствий произошедшего, создав специальную комиссию из специалистов, имевших опыт работы в подобных ситуациях.

3. Вчера в здании областной администрации состоялась официальная встреча посла Сингапура в России господина Марка Хонга и генерального директора компании «Мен» Кеннета Девиса с губернатором Воронежской области Владимиром Кулаковым, на которой присутствовал также глава администрации Лискинского района Виктор Шевцов, генеральный директор «Лискисахар» Николай Кургузов и представители областной администрации, занимающиеся проблемами международного сотрудничества Воронежской области.

4. Прочитайте (в сокращении) рассказ М.Булгакова «Они хотят свою образованность показать...»

В зале над тысячью человек на три сажени стоял пар. И пар поднимался от докладчика. Он подъезжал на курьерских к концу международного положения.

«Итак, дорогие товарищи, я резюмирую! Интернациональный капитализм в конце концов и в общем и целом довел свои страны до полной прострации. У акул мирового капитализма одно соображение, как бы изолировать Советскую страну и обрушиться на нее с интервенцией! Они используют все возможности, вплоть до того, что прибегают к диффамации, то есть сочиняют письма, якобы написанные тов. Зиновьевым! Это, товарищи, с точки зрения пролетариата, - моральное разложение буржуазии и ее паразитов и камер-лакеев из Второго Интернационала!

Оратор выпил полстакана воды и загремел, как труба:

- Удастся ли им это, товарищи? Совершенно наоборот! Это им не удастся! Капиталистическая система, окруженная со всех сторон волнами пока еще аморфного пролетариата, задыхается в собственном соку, и перед капиталистами нет другого выхода, как признать Советский Союз, аккредитовав при нем своих послов!!

И моментально оратор нырнул вниз, словно провалился. Затем выскочила из кресла его голова и предложила:

- Если кто имеет вопросы, прошу задавать!

В зале наступила тишина. Затем в отдалении зашевелилась в самой гуще и

вышла голова Чуфыркина.

- Вы имеете, товарищ? – ласково обратился к нему с эстрады совсем осипший оратор.

- Имею, - ответил Чуфыркин и облокотился на спинку переднего стула. Вид у Чуфыркина был отчаянный. – Ты из меня всю кровь выпил.

Зал охнул, и все головы устремились на смельчака Чуфыркина.

- Сижу - и не понимаю, жив я или уже помер, - объяснил Чуфыркин. В зале настала могильная тишина.

- Виноват. Я вас не понимаю, товарищ? – оратор обидчиво скривил рот и побледнел.

- В голове пузыри буль-буль, как под водой сидишь, - объяснил Чуфыркин.

- Я не понимаю, - заволновался оратор. Председатель стал подниматься с кресла. – Вы, товарищ, вопрос имеете? Ну?

- Имею, - подтвердил Чуфыркин, - объясните «резюмирую».

- То есть как это, товарищ? Я не понимаю, что объяснить?

- Что означает, объясни!

- Виноват, ах, да... Вам не совсем понятно, что значит «резюмирую»?

- Совершенно непонятно, - вдруг крикнул чей-то измученный голос из задних рядов.

Оратор стал покрываться клюквенной краской.

- Сию минуту, товарищи. М-м-м... Так вы про «резюмирую». Это, видите ли, товарищ, слово иностранное...

- Оно и видно, - ответил чей-то женский голос сбоку.

- Что обозначает? – повторил Чуфыркин.

- Видите ли, резю –зю –ми-ми... забормотал оратор. – Понимаете ли, ну, вот, например, я, скажем, излагаю речь. И вот выводы, так сказать... Одним словом, понимаете?...

-... Мы не понимаем, что вы говорите.... «Интервенцию» объясните, - продолжал Чуфыркин настойчиво.

- И «диффамацию», - добавил чей-то пронзительный голос сверху и сбоку.

- И кто такой камер-лакей? В какой камере?

Председатель взвился, начал звонить. – Не сразу, товарищи, прошу по очереди!

- «Аккредитовать» не понимаю!

- Ну, что значит аккредитовать? – растерялся оратор. – Ну, значит, послать к нам своих послов...

- Так и говори!! – раздраженно забасил кто-то на галерее.

- «Интервенцию» даешь! – отозвались задние ряды.

Какая-то лохматая учительская голова поднялась и, покрывая нарастающий гул, заявила:

- И, кроме того, имейте в виду, товарищ оратор, что такого слова «использовывать» в русском языке нет! Можно сказать – использовать!

- Здорово! – отозвался зал. – Вот так припаял! Шкраб, он умеет!

В зале начался бунт. Оратор, как затравленный волк, озираясь на председателя, вдруг куда-то провалился. Багровый председатель

оглушительно прозвонил и выкрикнул:

- Тише! Предлагается перерыв на десять минут. Кто за?

Зал ответил бурным хохотом, и целый лес рук поднялся кверху.

Вопросы:

Что не учел оратор?

Вспомните общие требования к публичному выступлению. Какие из них соблюдены в речи оратора, какие нарушены?

Какие ошибки допустил оратор в работе над языком своего выступления?

Что такое шкраб?

Отредактируйте выступление докладчика с соблюдением правил подготовки устного выступления.

5. Прodelайте работу по комплексной орализации текста.

Прочитайте текст и упростите его, подготовив для устного выступления. Измените его в соответствии с требованиями к устному выступлению – сделайте фразы более простыми, более разговорными, замените сложные и книжные слова на разговорные, сделайте предложения более короткими, опустите ненужные детали и подробности, добавьте свои комментарии, разъяснения и оценки.

Образец:

В Воронеже, в центре творчества детей и юношества «Радуга» прошла областная научно-техническая выставка, собравшая представителей двенадцати сельских и городских районов. Было представлено около 150 экспонатов. Особенно отличился Михаил Калгин, который занимается в Аннинской станции юных техников, он сконструировал маленькую стиральную машину. Вадим Титовский и Сергей Косычев из Острогжска представили зарядное устройство и генератор сетевых импульсов. Александр Бугаев из Бутурлиновки – сеялку, а Александр Мазуренко (станция юных техников Железнодорожного района) – прибор для восстановления кинескопов.

Исходный текст	Текст для устного выступления
В Воронеже, в центре творчества детей и юношества "Радуга" прошла областная научно-техническая выставка, собравшая представителей двенадцати сельских и городских районов.	Я хочу рассказать об интересном событии, которое недавно произошло в наше городе. В Воронеже есть центр творчества детей и юношества. Называется он «Радуга».

	Недавно там прошла очень интересная выставка. В ней приняли участие ребята из двенадцати районов области. Были участники и из города, и из села.
Было представлено около 150 экспонатов.	На выставке можно было увидеть около 150 экспонатов, сделанных ребятами.
Особенно отличился Михаил Калгин, который занимается в Аннинской станции юных техников, он сконструировал маленькую стиральную машину.	Все экспонаты выставки были очень интересными. Например, Михаил Калгин из Анны сконструировал маленькую стиральную машину.
Вадим Титовский и Сергей Косычев из Острогожска представили зарядное устройство и генератор сетевых импульсов. Александр Бугаев из Бутурлиновки – сеялку, а Александр Мазуренко (станция юных техников Железнодорожного района) – прибор для восстановления кинескопов.	Ребята из Острогожска привезли на выставку сделанные ими сложные электрические устройства - зарядное устройство и генератор сетевых импульсов. Саша Бугаев из Бутурлиновки показал на выставке сконструированную им сеялку, а Саша Мазуренко из Воронежа - прибор для восстановления кинескопов. Это была очень интересная выставка. Она показала, как у нас много талантливых ребят, которые могут принести большую пользу нашей стране своими изобретениями.

По приведенному образцу подготовьте для устного выступления следующие тексты (используйте общие требования к подготовке публичного выступления и правила работы над речевой формой выступления):

а) Наши хирурги смогут резать без крови. На Пермском заводе имени Дзержинского начинается серийный выпуск уникального электроскальпеля. По свидетельству специалистов, этот своеобразный инструмент не имеет аналогов в России. Особенность электроскальпеля в том, что он позволяет проводить бескровные операции. Система «заваривания» сосудов токами высокой частоты работает в автоматическом режиме с учетом плотности тканей внутренних органов. Клинические испытания электронного помощника показали его полную надежность при проведении самых сложных операций («Известия»).

б) Аэрокосмические компании готовятся открыть космос для туризма.

НАСА (Национальное агентство по астронавтике и аэронавтике США) совместно с компанией «Локхид Мартин» ведет разработку пассажирского космического лайнера многократного использования «Венчур стар», который позволит радикально снизить стоимость вывода на орбиту полезной нагрузки и людей. Тогда можно будет организовать полеты в космос для богатых туристов.

Компания «Спейс эдвенчурс» предлагает программу «Шаги в космос». Программа будет стоить 95 тысяч долларов и включать суборбитальный полет в течение не менее 45 минут. Компания «Зигрем спейс вояджиз» разрабатывает систему «Спейс круизер», напоминающую роскошный самолет, рассчитанный на шестерых пассажиров. На его борту они смогут подняться на высоту более 100 км и провести 2,5 минуты в невесомости. Частная компания «Сивилиен остренот» предлагает более дешевый вариант космического полета - всего за 3,5 тысячи долларов. В космос смогут подняться пилот и шесть пассажиров.

Американский эксперт по космическим полетам Патрик Коллинз считает, что становление рынка космического туризма возможно в ближайшее время. Объемы рынка прогнозируются американцами примерно в миллион туристов ежегодно («Известия»).

в) Ум есть - силы не надо.

Обнаружен скелет неандертальца, жившего 300 000 лет назад. Его рост значительно выше, чем было принято считать раньше, - 177 сантиметров. Вес тоже приличный - около 100 килограммов. Такой скелет предполагает внушительную мышечную массу. У многих сородичей рост еще больше - как у баскетболистов, достигает 2 метров. Ученые считают, что продолжительность жизни неандертальца составляла не менее 50 лет. По прежней теории, они жили значительно меньше. Их мозг лишь на 7% отличался от нашего. Неандертальцы были не так примитивны, как принято думать. Они хоронили предков, оберегали могилы.

Почему же худосочные кроманьонцы превзошли мощных неандертальцев и дали начало человеческой цивилизации? Проклятьем неандертальцев стала их физическая мощь. Кроманьонцы же от безысходности выкручивались, помогали друг другу, искали более сложные формы социальной организацией, развивали речь и прочие средства коммуникации. Верзила - неандертальцы жили по индивидуальным законам - и проиграли. Тщедушные кроманьонцы строили общество - и выиграли («Известия»).

г) Изучение физических процессов, позволяющих некоторым людям «видеть» окружающий мир с плотно завязанными глазами, началось более ста лет назад. Известные физики Дж. Дж. Томсон, О. Лодж и В. Крукс сделали смелое для своего времени предположение, что редкие маги в

ярмарочных балаганах, что удивляют веселящийся народ, не подсматривают сквозь хитро устроенную повязку на глаза, а действительно различают окружающие предметы без помощи глаз. На вопрос, как они это делают, маститые ученые так и не нашли ответа. Не сумели пока на него ответить и современные исследователи в крупных университетах, научно-исследовательских и технологических институтах многих стран. Пока что наиболее ощутимым результатом этих работ стало обозначение загадочного феномена научным термином – экстрасенсорное восприятие. Иначе говоря, распознавание окружающего мира не с помощью пяти известных органов чувств, а посредством неких полей, окружающих человека и составляющих его информационно-энергетическую ауру.

д) В конце 20-х – начале 30-х годов заметно активизируется культурная жизнь Воронежа. Возникают медицинский и педагогический институты, развивается живопись и театр, не отстает от них и литературная жизнь города. Воронеж посещают В.Маяковский, А.Серафимович, А. Караваяева. Все это одушевляет местных литераторов, которые смело берутся за разработку темы социалистической действительности, создают произведения о жизни рабочего класса, о колхозном строительстве на селе. Большую помощь местным писателям в развитии их творчества оказала тогда областная газета «Коммуна», организовавшая выпуск литературного приложения «Неделя». Первый номер еженедельника с подзаголовком «Литература, искусство, кино, театр, наука, техника» вышел 17 сентября 1928 года. Шестнадцать полос газеты включали информацию о культурной жизни области, рассказы, очерки, репортажи и стихи местных писателей и поэтов.

е) Воронежский цирк им. Анатолия Дурова преподнес горожанам творческий подарок – в день города у нас начались гастролы артистов Большого Московского цирка. Это один из известнейших цирков мира, заслуженно популярный у зрителей всех возрастов. Новая программа под названием «Звери всего мира» изобилует зрелищными номерами, задействовано в ней и немало экзотических животных, что, прежде всего, интересует юных зрителей.

13. Выполните упражнения по отработке выразительности речи.

1. Произнесите фразу «Это стоит пять рублей» с интонацией, показывающей, что это огромные деньги, а затем «Это стоит 1000 долларов» с интонацией, как будто это стоит три рубля.

2. Произнесите фразу с разными интонациями:

Здравствуйте! (официальность, радость, угроза, упрек, доброжелательность, равнодушие, гнев, восторг).

Умница! Молодец! (благодарность, восторг, ирония, огорчение, гнев)

Я этого никогда не забуду! (признательность, обида, восхищение, гнев)

Спасибо, как это вы догадались! (искренность, восхищение, гнев)

Ничем не могу вам помочь! (искренность, сочувствие, демонстрация бестактности просьбы)

Вы поняли меня? (доброжелательность, учтивость, официальность, угроза)

До встречи! (теплота, нежность, холодность, решительность, резкость, безразличие)

Это я! (радость, торжество, виноватость, угроза, задумчивость, таинственность)

Я не могу здесь оставаться (сожаление, значительность, обида, неуверенность, решительность)

3. Прочитайте каждое предложение быстро, а затем - отделяя однородные члены предложения выразительными паузами. Как влияют паузы на выразительность текста? Какой смысл подчеркивают паузы?

1. В нашей истории было много замечательных полководцев: Александр Невский, Дмитрий Донской, Суворов, Кутузов, Жуков...

2. Как медленно тянулись эти месяцы ожидания возвращения домой: март, апрель, май, июнь и, наконец –июль!

3. Все-таки как богата Россия на талантливых артистов! Ведь именно на русской сцене зрители могли видеть Комиссаржевскую, Качалова, Раневскую, Яншина, Ефремова, Евстигнеева, Леонова...

4. Произнесите фразу, интонацией придавая ей прямой и противоположный смысл:

Рад вас видеть

Спасибо за работу

Я в восторге

Спасибо, мне было приятно ваше внимание

Приятно было с вами поговорить

Спасибо за комплимент

Очень вам признателен

С удовольствием

Мне это очень нравится

5. Прочтите с заданной интонацией.

1. Прочтите фразу как серьезный жизненный совет и как ироническую шутку. Как правильнее?

...Трудов напрасно не губя,
Любите самого себя,
Достопочтенный мой читатель! (А.. Пушкин)

2. Произнесите фразу «Опять он звонил», передавая интонацией разные смыслы:

- вы делитесь с собеседником радостью;
- вы с гордостью сообщаете, что он вам звонил;
- вы сообщаете о звонке с теплотой, это ваш товарищ, который о вас заботится;
- вы сообщаете об этом с тоской, он вам ужасно надоел своими просьбами;
- вы возмущены, говорите об этом с гневом - вы ему запретили звонить по этому вопросу, а он опять звонил;
- вы сообщаете об этом с тревогой - вас очень встревожил его звонок, вы опасаетесь плохих известий;
- вы демонстрируете собеседнику свое безразличие к Коле - его звонок вас совершенно не интересует, а сам Коля вам безразличен.

3. Прочтите фразу с интонацией, которая выражает точный смысл, вложенный в эту фразу писателем. Следуйте комментариям писателя:

а) «Николенька, полно сердиться! Извини меня, если я тебя обидел...» — сказал он мне простым, кающимся голосом (Л. Толстой)

б) «Я ни в чем не виновата! Уверю вас!» — сказала она тихо, но решительно (Л. Чарская)

в) «И она еще спрашивает? И она еще осмеливается спрашивать?! Неисправимая притворщица!» – кричала или даже взвизгивала Мачеха, размахивая руками, как ветряная мельница своими крыльями (Ш. Перро)

г) «Имей в виду: я на тебя нисколько не сержусь! Клянусь!» – сказал он таким веселым голосом, что у меня слово камень с души упал (В. Драгунский)

д) «Ну, я вижу - с тобой каши не сварить!...» - с сожалением протянул Мишка (В. Драгунский)

4. Произнесите фразу так, чтобы собеседник понял ее смысл именно так, как вы хотите. Следуйте заданиям (По Л.А.Введенской):

«Бабушка приехала»

- Сообщение факта
- Сообщение важной новости
- Удивите собеседника этой новостью
- Порадуйте новостью собеседника

- Огорчите собеседника
- Вызовите у собеседника зависть
- Продемонстрируйте свое раздражение

«Перестаньте»

- Выразите тревогу
- Выразите обиду
- Произнесите как выражение кокетства
- Вы раздражены
- Вы притворяетесь
- Вы требуете категорично
- Вам это все надоело

«Я пойду»

- Неудовлетворенность
- Решимость
- Предупреждение
- Радость
- Упрямство
- Угроза

«Оставьте их»

- Просьба
- Мольба
- Приказ
- Снисходительность
- Предупредительность
- Безразличие

«Снег пошел»

- Вопрос-удивление
- Восхищение и радость
- Огорчение от смены погоды
- Грусть (вы не любите зимний холод)
- Безразличие

«Мы пойдем в зоопарк»

- Вопрос-просьба
- Радостно сообщаете новость друзьям
- Вопрос - уточнение (идем в зоопарк или в кино, в парк на аттракционы)
- Предложение младшему брату или сестренке

5. Произнесите фразу «Меня зовут (назовите себя)!» следующим образом:

- громко, чтобы привлечь внимание к себе;
- кратко и вежливо, чтобы не привлекать к себе особого внимания;
- немного растянуто, чтобы подчеркнуть, какое у вас красивое имя;
- смело и решительно, чтобы показать, что вы начинаете действовать;
- с угрозой, чтобы показать, что собеседники должны вас бояться;
- виновато, чтобы показать, что вы пришли, чтобы повиниться за что-либо.

6. Представившись, произнесите после небольшой паузы какую-либо фразу для продолжения разговора. Например: - Меня зовут Саша. Можно сесть рядом с вами?

7. Произнесите фразу *Мы пойдём в кино*:

- спрашивая и одновременно обращаясь с просьбой;
- с радостью сообщая об этом;
- интересуясь, в кино мы идем или еще куда-нибудь;
- заявляя это на правах старшего младшей сестренке.

8. Прочтите следующее высказывание в парах как реплики в диалоге:

Говорящий: «Радоваться в одиночку грустно?» (*вопрос-сомнение*)

Собеседник: «Радоваться в одиночку грустно» (*реплика-утверждение*)

То же самое:

Вопрос-удивление; ответная реплика - утверждение

Утверждение; ответная реплика - сомнение (недоверие)

9. Разучите скороговорку, постепенно увеличивая темп.

Мне не до недомогания

Тридцать три корабля лавировали, лавировали, да не вылавировали.

Не жалела мама мыла, мама мылом Милу мыла. Мила мыло не любила, Мила мыло уронила.

Не по траве, а около каталось «о» и охало. «О» охало, «о» окало, не по траве, а около.

Бык тупогуб, тупогубенький бычок, у быка бела губа была тупа.

Около кола колокола, около ворот коловорот

Шакал шагал, шакал скакал

Ткет ткач ткани на платки Тане.

Водовоз вез воду из-под водопровода.

Кукушка кукушонку купила капюшон. Надел кукушонок капюшон. Как в капюшоне он смешон!

У нас на дворе-подворье погода размокропогодилась.

На дворе трава, на траве дрова. Не руби дрова на траве двора.

Карл и Клары украл кораллы, а Клара у Карла украла кларнет.

Сшит колпак не-поколпаковски, надо его переколпаковать да выколпаковать.

Шла Саша по шоссе к Саше в шашки играть и сосала сушку.

Сшит колпак, да не по-колпаковски, надо его перколпаковать да выколпаковать.

Цапля чахла, цапля сохла, цапля сдохла.

Всех скороговорок не перескороговоришь, не перевыскороговоришь.

На дворе трава, на траве дрова. Не руби дрова на траве двора.

10. Произнесите выразительно фразы, стараясь вспомнить явления и вызвать их в своем воображении:

- Какой вчера был закат!
- Снег под шагами звенит...
- Моросит холодный дождь...
- До чего же я люблю первые подснежники...

11. Прочитайте выразительно, чтобы была «слышна» тишина:

Полночной порою

В глубокой тиши

Чуть слышно, бесшумно

Шуршат камыши.

(К.Бальмонт)

12. Прочитайте выразительно: а) как рассказ о веселом событии, б) как трагедию, в) как информацию в теленовостях, г) в быстром темпе, как скороговорку:

Два дровосека, дровокола, дроворуба говорили про Ларьку, про Варьку, про Ларькину жену, про Варькина брата, спорили, что у осы не усы, не усищи, а усики, что сшит колпак не по-колпаковски, что вылит колокол не по-колоколовски. О пустяках спорить - дело упустить.

13. Выразите свою признательность, благодарность своему товарищу или преподавателю. Обращайтесь конкретно, называя адресата по имени. Говорите фразы с искренними интонациями благодарности.

Конкретизируйте, за что вы благодарите – приведите факт, подробность, делающие вашу благодарность более искренней и вежливой.

Образец: Большое спасибо тебе за помощь. Ты меня просто выручил – дал мне калькулятор, и я успел вовремя подготовить все данные. Я очень тебе благодарен!

14. Выразите радость при встрече, используя формулы вежливости. Обращайтесь к конкретному адресату:

Как я рад вас видеть!
 Я очень рад нашей встрече!
 Я рад, что вижу тебя!
 Как я рад видеть тебя!
 Какая приятная встреча!
 Как приятно тебя видеть!

15. Произнесите фразу *Как приятно тебя видеть!* с радостью - вы очень давно не виделись; дополните ее, расширив дополнительными словами свое выражение радости, чтобы усилить выражение радостных чувств.

Образец: Как приятно тебя видеть! Сто лет не виделись! Я так по тебе соскучилась! Иди, садись рядом со мной!

16. Выразите сочувствие, используя следующие речевые формулы.

Я тебе сочувствую.
 Как я тебя понимаю.
 Я тебе сочувствую, но, поверь мне, все кончится хорошо!
 Все это пройдет!
 Все обойдется!
 Не падай духом! Все еще будет хорошо!

17. Сделайте карточки с названиями эмоций (радость, сожаление, горе, угроза, недоверие, сомнение, недоумение, восторг, подозрение, уверенность, ликование, огорчение и т.д.).

Произнесите фразу «*Я еду в отпуск*» с выбранной вами интонацией, а карточку с этой эмоцией передайте соседу. Попросите кого-либо, на кого вы укажете, определить использованную вами интонацию, а сосед потом огласит ту, которую вы старались передать.

18. Анафора – довольно сильный риторический прием, который эффективен в публицистической, митинговой речи, в рекламных текстах, в эмоциональных выступлениях всех типов.

1. Преобразуйте высказывание в анафору, добавьте к каждому анафорическому высказыванию дополнительный аргумент или конкретизируйте его, чтобы получился законченный текст-аргументация.

Образец: Мы все любим смотреть кино, ходить в театр, слушать музыку.

Мы все любим смотреть хорошее кино, настоящие художественные фильмы, трогающие душу человека;

Мы все любим ходить в театр, где можно отдохнуть душой и провести вечер с друзьями в общении с искусством;

Мы все любим слушать музыку, которая нам нравится, и хотим иметь возможность это делать тогда, когда нам захочется.

Но как мы можем в наших условиях это все сделать, когда в кино идут одни американские боевики, театры на грани закрытия, цены в кино и театр сплошь и рядом превышают возможности человека со средней зарплатой, а музыка, которая звучит по всем каналам, отвечает только самым невзыскательным вкусам!

Нам жизненно необходим доступный всем телевизионный и радиоканал «Культура», который даст нам возможность приобщаться к лучшим образцам кино, театра и музыки.

Материал для выполнения задания

1. Я понимаю ваши сомнения, возражения, все недостатки предлагаемого мной метода, но это все-таки лучше, чем то, что мы имеем до сих пор.
2. Мы все нуждаемся в спокойствии, в благополучии, в уверенности в завтрашнем дне.
3. Мешает нам наша безответственность, недисциплинированность, неуважение друг к другу.
4. Нам нужно изучить прошлый опыт нашей страны, опыт других стран, которые прошли через реформы, подобные нашим, а также возможные последствия реформ для нашей страны.
5. Всем нам хочется жить в нормальных условиях, полноценно питаться, нормально отдыхать, иметь возможность получить хорошее образование.

2. Постройте свое выступление на анафоре:

1.

Вредит нам наша...

Вредит нам...

Вредит нам

Однако нам поможет наша

Нам поможет наша....

Нам поможет наша...

Мы сделаем Россию великой страной!

2.

Мы верим в... нашей страны...

Мы верим в способность нашего народа....

Мы верим в возможность....

Мы верим в то, что наша страна...

Мы верим в то, что в нашей стране...

Россия будет великой страной!

3.

Мы верим в нашу молодежь, потому что ...

Мы верим в нашу молодежь, потому что ...

Мы верим в нашу молодежь, потому что ...

Мы верим, что именно молодежь сделает нашу Россию великой страной!

4.

Нам надо опираться на...

Нам надо опираться на...

Нам надо опираться на...

Нам надо опираться на...

И тогда все у нас получится!

3. Произнесите панегирик (хвалебную речь) России, построив свое выступление на анафоре. Воспользуйтесь образцом, расширьте его.

Нам давно пора избавиться от комплекса национальной неполноценности.

У нас прекрасные ученые, которые

У нас замечательные....

У нас прекрасные...

У нас великолепные...

Наши ... лучше американских.

Наши....

Наши....

Мы великолепно умеем собираться в решительный момент,

Мы прекрасно умеем...

Мы прекрасно можем...

Мы умеем отлично...

Мы умеем прекрасно...

.....

Да здравствует Россия!

19. Эпифора, как и анафора – сильный риторический прием, который эффективен в эмоциональной публицистической речи. Мысль, выраженная с помощью приема эпифоры, обычно воспринимается эмоционально и хорошо запоминается слушателями.

Постройте свое выступление на эпифоре.

1.

Почему у нас за все надо платить?

... - плати,

.... - плати,

.... - плати,

.... - плати.

Почему за все это мы должны платить? Ведь мы все платим налоги и уже за все это заплатили государству. Почему мы должны платить за это второй раз?

Государство должно не сокращать сферу бесплатных услуг, предоставляемых своим гражданам, а расширять ее.

2.

Сколько еще времени мы будем у нас в стране слышать окрики чиновников разного ранга: «Кто вам это разрешил?»

Что это за система, что мы должны на все спрашивать разрешения у чиновника?

Надо тебе спроси разрешения у чиновника,

Хочешь ... - спроси разрешения у чиновника,

Решил ... - спроси разрешения у чиновника,

Понадобилось тебе ... - спроси разрешения у чиновника.

Захотел ... - спроси разрешения у чиновника,

Ведь на все это есть соответствующие разрешительные законы. Почему мы не можем получать все, что разрешено этими законами автоматически? Почему у нас фактически не действует принцип, провозглашенный еще М.С.Горбачевым: «Разрешено все, что не запрещено?»

21. Градация - признак публицистической, особо взволнованной речи. Она эффективна в позитивно настроенной, благожелательной, эмоционально сочувствующей аудитории.

Используйте градацию:

Образец: Мои оппоненты называют это недостатками. Но это не просто недостатки, это даже не ошибки, это настоящее преступление.

- Они говорят, что к этому человеку надо принять меры. К нему не просто надо принять меры, его нужно....., его надо

- Начальство говорит, что на это дело нужна значительная сумма. Эта сумма не просто значительна, она ... , она ... для нашего бюджета.
- Она не просто симпатичная, она, она просто ...

Вы завершаете свое публицистическое выступление. Постройте заключительную фразу с использованием приема градации. Используйте слова и выражения, приведенные в скобках. Если необходимо, измените конструкцию фразы.

1. Это не просто..... это....., это..... это, наконец, просто - ...!

(Халатность, ошибка, недостаток в работе, преступление, непредусмотрительность, невнимательность к выполнению своих должностных обязанностей, вопиющее равнодушие к судьбам людей, небрежность)

Надо полностью исключить возможность повторения подобных ситуаций в будущем!

2. Я не просто тексты современной поп-музыки, я их..... , я их я их я их просто ...!

(Равнодушен, не люблю, не выношу, не терплю, ненавижу, видеть и слышать не могу, испытываю отвращение, презираю, не испытываю интереса).

Мы должны вернуться к музыке с осмысленным текстом!

3. Такое поведение депутата Думы не просто..., оно....., оно....., оно....., оно....., оно.....!

(Неприлично, безобразно, нечестно, возмутительно, недопустимо в его положении, преступно)

Мы должны принять немедленные меры, чтобы отозвать этого депутата из состава Думы!

Тема 4. Подготовка к публичному выступлению

Существует четыре основных способа подготовки к публичному выступлению:

1. Экспромт - выступление без подготовки.
2. План-конспект выступления - заранее готовится подробный план, где каждый пункт плана сопровождается кратким указанием основных идей, которые должны быть изложены.
3. Текст выступления - готовится полный текст выступления, который затем в процессе выступления полностью зачитывается.
4. Воспроизведение наизусть - выступление заучивается и воспроизводится по памяти, без опоры на какие-либо записи.

Естественно, возможны и комбинации различных способов.

Какой из способов наилучший? Это, конечно, зависит от подготовленности лектора и степени ответственности выступления. Опытные лекторы обычно пользуются различными видами планов-конспектов. П. Сопер, американский теоретик, считал:

План-конспект - это тот идеал,
к которому должны стремиться все лекторы

Нужно уметь пользоваться своими записями во время выступления. Лучше всего иметь при себе записи, но пользоваться ими по возможности реже.

Обдумывание выступления

Предположим, вы узнали, что вам необходимо выступить с небольшим сообщением. С чего начать подготовку?

Не следует с самого начала идти советоваться с кем-либо, как вам выступать. Сначала обдумайте свое выступление наедине.

Если необходимо посоветоваться, то имеет смысл советоваться только по целому выступлению.

Не надо также начинать с поиска литературы по теме вашего выступления. Это можно сделать, но потом, на завершающей стадии, когда вы действительно почувствуете, что в чем-то вам не хватает материала или идей. Здесь стоит прислушаться к совету Д. Карнеги:

«Не начинайте читать по теме,
пока не исчерпаете собственных мыслей» (Д.Карнеги)

Для выступления выбирайте 1 - 2 аспекта или вопроса, не более. Всегда важно, выступая, иметь «резервные знания» - материала у вас должно быть минимум на треть больше того, который, по вашим расчетам, необходим для выступления. Вы должны знать и быть готовы рассказать больше, но в выступлении вы должны себя сознательно ограничить, рассказать только часть того, что вы знаете.

Д. Карнеги, которому принадлежит термин «резервные знания», писал, что они придают выступающему особую уверенность, «возникает ощущение, которое трудно описать - вы будете заряжены позитивно». Об этом же писал О. Эрнст:

«С избытком подбирайте материал, это позволит уверенней обращаться с ним»

Обдумывая будущее выступление, лучше *разбить его мысленно на тематические комплексы*, причем их должно быть немного, лучше три-четыре, не больше: «сначала скажу о..., потом о..., затем о... и, наконец, расскажу о...».

Д. Карнеги советует также заранее *высказывать себе отношение* к содержанию того, о чем вы будете говорить, то есть высказывать свою оценку той или иной мысли, с которой вы выйдете к слушателям: «Очень важно иметь в виду...», «Самое главное в том, что я хочу нам сказать...», «Я глубоко убежден в правильности мысли о том, что...» и т.д.

И еще один практический совет: то, что хотите сами лучше запомнить и подчеркнуть в выступлении, чаще упоминайте в разговорах с людьми, *высказывайте основные мысли* своего выступления друзьям, родственникам. Основные мысли надо проговорить до выступления, это позволит вам лучше осмыслить и сформулировать их.

Не стоит пытаться готовиться к выступлению за один раз - растяните это на несколько дней, делайте перерывы в подготовке, *готовьте свое выступление по блокам* - так вы лучше его запомните и сможете лучше его отредактировать.

Выбор темы и определение основного содержания будущего выступления

Перед выступлением надо хорошо сформулировать тему, поскольку из нее должны вытекать тезисы, которые вы будете защищать или опровергать.

Тема должна быть сформулирована так, чтобы она содержала в явном или скрытом (но понятном для слушателей виде) вопрос, на который выступление призвано дать ответ.

Кроме того, сформулировав тему, надо, как говорят в логике, «разделить объем понятия», то есть выделить составляющие того понятия или явления, которое выбрано в качестве темы. Эти составляющие и станут элементами плана выступления, основой всего выступления.

Например, тема «Проблемы современного студенчества» - могут быть выделены такие вопросы в рамках этой темы: проблема платности/бесплатности образования, молодые семьи, отдых студента, качество учебы, обязательность посещения занятий, получение работы по окончании, цели в учебе, жилищная проблема студента и др. Эти проблемы и станут каркасом выступления на данную тему.

Структура публичного выступления

Публичное выступление обязательно должно иметь продуманную структуру, в нем должна быть определенная последовательность частей. Почему это необходимо? Для удобства как оратора, так и слушателей. Оратору удобно переходить от темы к теме, слушателям удобно воспринимать информацию, разбитую на части и предлагаемую им в определенной последовательности.

Структура - это составные части выступления и их расположение относительно друг друга.

Выступления обычно строятся по традиционной трехчастной композиции: *вступление, основная часть, заключение*. Данная композиция традиционна, аудитория ждет такой композиции и ее ожидания не следует обманывать. Именно такое построение выступления облегчает аудитории восприятие устного выступления.

Аудитория ждет трехчастной композиции

Во вступлении различают *зачин* (цель - подготовить аудиторию к восприятию, заставить слушать, привлечь внимание) и *завязку* (цель - объяснить тезис, заинтриговать постановкой проблемы, показать актуальность обсуждения вопроса).

Основная часть содержит изложение плана выступления и аргументацию тезиса.

Заключение может включать напоминание (цель - напомнить основной тезис, вернуться к исходной проблеме), обобщение (цель - сформулировать словами обобщающий вывод) и призыв (цель - мобилизовать слушателей на некоторую реакцию).

Структура (логика) выступления должна обнаруживаться в выступлении и быть понятной для слушателей.

Обозначение структурных частей выступления

Структурные части выступления для облегчения слушателям восприятия и понимания материала необходимо обозначать особыми средствами. Примерами таких средств выделения логических частей выступления являются: *начну с..., теперь о..., и наконец, о..., в заключение отмечу, что...* и др. Аналогично могут использоваться: *во-первых..., во-вторых..., в третьих...* Структурные части выступления можно также обозначать интонационно - паузами, снижением тона.

Отметим, однако, что больше четырех пунктов, доказательств или примеров для слушателей уже «много»: начиная с четырех, сознание человека воспринимает перечисляемое как «много», что уже не столь эффективно. Лучше всего рассматривать три вопроса, приводить три аргумента и т. д.

Место важной информации

Большое значение имеет подача наиболее важной, существенной информации. В каком месте выступления ее давать? В конце XIX века психолог Герман Эббингауз установил *закон края*: лучше запоминается информация в начале и конце. С учетом этого эффективно применение рамочной конструкции построения выступления: *Цель нашего выступления показать, что ... Итак, мы установили, что...*

Подготовка конспекта выступления

Очень полезно вести записи по темам, которые вас интересуют и которые могут стать предметом вашего публичного выступления.

«Записывайте чужие, а особенно свои мысли на клочках бумаги - так будет легче их собрать и расклассифицировать» (Д.Карнеги)

Не надо вести предварительные записи в тетрадях, блокнотах и т. д. - так нельзя будет быстро найти то, что вам нужно, придется все перечитывать. Записи на клочках бумаги, отдельных листочках - оптимальный способ подготовки.

В верхней части листочка напишите карандашом или цветной ручкой, к какой теме относится данная запись, так вы легко потом соберете вместе все записи на одну тему (например: «Платное образование», «Русский характер», «Правила общения» и т. д.).

Не надо вести предварительные записи на хорошей бумаге - это отвлекает от сущности. Записи должны быть разного формата, размера - так тоже легче их различить и разложить по темам.

Предположим, у вас есть тема выступления. Как технически

подготовить конспект выступления? Поступайте следующим образом.

1. Составьте перечень фактов, которые вы считаете возможным отнести к данной теме. Такой перечень должен на первом этапе быть именно перечнем, без всякой классификации. Включите туда все, что сможете вспомнить, даже то, что относится к теме косвенно - оно может понадобится впоследствии.

2. Отберите главное и вычеркните второстепенное. Оставьте между ними место и после того, как главные пункты будут записаны, впишите под каждым из них второстепенные, выделяя их из общего перечня.

3. Вычеркните все лишнее, не относящееся к делу, из первичного перечня фактов.

4. Теперь посмотрите, чего вам не хватает. Добавьте необходимое либо напишите название недостающего факта или раздела и пометьте любым знаком, что вам нужно найти на эту тему материал. Удобно использовать в этом случае стрелку на полях, которая указывает на данный пункт, это означает, что необходимо сюда добавить, внести материал.

5. Разбейте план на вступление, основную часть и заключение. Это необходимо сделать потому, что вступление и заключение должны быть наиболее подробно сформулированы словесно. Вступительные фразы лучше записать полностью, заключительные тоже.

6. Разрабатывая план основной части выступления, используйте нумерацию вопросов («сейчас переходим ко второму вопросу») либо задавайте вопросы типа «Что же является причиной того состояния дел, которое я только что обрисовал?».

Следите, чтобы каждый выдвигаемый вами тезис, каждое утверждение имели подкрепление вспомогательными фактами, расположенными под ними (1, 2, 3 и т. д.). Старайтесь, чтобы таких подкреплений по каждому тезису было несколько.

В конспект целесообразно вносить не вопросы, а конкретные утверждения, сформулированные как уже готовые и осмысленные вами мысли.

Как пользоваться конспектом?

Разные лекторы пользуются своими записями по-разному. Если говорить о чисто технической стороне, то удобнее всего иметь план-конспект на небольших листках, чтобы их можно было взять в руки, спуститься с ними в зал, изредка заглядывая в отдельные записи. Д. Карнеги сравнивал записи лектора с топором и пилой в пассажирском вагоне поезда – «это аварийные инструменты». Открытое использование лектором записей, по его мнению, на 50% уничтожает интерес к выступлению. В последнем, конечно, Д. Карнеги прав, но рекомендовать выступать без конспектов и записей все же, видимо, нельзя - это могут делать только очень опытные ораторы, многократно выступающие на одну

и ту же тему. Нет греха в том, что оратор заглядывает в собственный, собственноручно подготовленный им конспект.

Оптимальный вариант пользования конспектом: иметь в руках план-конспект на небольших листках и реже к нему обращаться

Выработка уверенности в себе

Выступление перед аудиторией всегда волнует человека. Надо принять ряд мер, чтобы повысить свою собственную уверенность при появлении перед аудиторией.

Все специалисты по публичному речевому воздействию рекомендуют *набираться опыта*.

Сначала надо научиться *громко и отчетливо задавать вопросы* в большой аудитории. В этом надо практиковаться, тем более что вопрос - это краткое речевое произведение и его можно всегда приготовить заранее. Очень важно поднять руку и *громко* задать вопрос.

Просите при удобном случае слова и произносите краткие реплики - две-три фразы, не более. Их тоже можно заранее подготовить.

Участвуйте в дискуссиях, высказывайте свое мнение - сначала хотя бы в такой форме: «Я согласен с...», «Мне кажется, прав тот, кто считает...», затем постепенно *переходите к небольшим выступлениям*.

Репетиция выступления

Обсуждайте то, что вы хотите высказать публично, *в семье, с друзьями, с людьми, с которыми вам легко общаться и которых вы не стесняетесь, которые вас всегда поддержат*: «Я вот хочу выступить и предложить, чтобы...».

Надо ли репетировать свои выступления? Конечно, надо. Как это лучше делать?

Репетируйте речь про себя, идя по улице.

Уединившись, произнесите негромко свою будущую речь с жестами.

Д. Карнеги советует: *играйте в семье в произнесение речей*. Многократно *произнесите наедине* минутные речи на темы, в которых вы хорошо разбираетесь; затем произносите эти речи перед друзьями.

Можно ли тренироваться перед зеркалом? Лучше не надо: зеркало отвлекает; для тренировки перед зеркалом необходим значительный навык; зеркала перед вами не будет, когда вы будете выступать.

Мы часто произносим яркие и вдохновенные речи после события.
Лучше произнести такую речь до события,
а потом повторить ее во время события.

Психологическая и физическая подготовка к выступлению

Вот наступает день вашего выступления. К выступлению нужно прийти в хорошей психологической и физической форме.

Следуйте следующим рекомендациям.

1. *Не бойтесь слушателей:* еще ни разу в истории они никого не съели, еще ни разу ни один из ораторов не упал в обморок на трибуне, даже если его выступление действительно было ниже всякой критики.

2. *Сконцентрируйте внимание* не на своих собственных переживаниях, а на *содержании своей речи*. Помните, что для слушателей важнее всего представляемая вами позиция, ваши идеи, а потом уже вы сами. Им интересно в первую очередь то, **ЧТО** вы говорите, а не то, **КАК** вы говорите. Ваша особа их не так сильно интересует, как вам кажется.

3. *Скажите слушателям не все.* Оставьте себе «резервные знания» - это укрепит вашу уверенность.

4. Не готовьтесь в день выступления.

5. За час-полтора до выступления не занимайтесь неожиданными и непривычными для вас делами, не начинайте новых дел - это рассеет ваше внимание.

6. Постарайтесь не есть перед ответственным выступлением.

Вспомним Остапа Бендера писателей Ильфа и Петрова - как известно, когда он был голоден, он испытывал «приступы красноречия». Д. Карнеги иронически замечает, что если вы хорошо поедите перед выступлением, то кровь, которая должна циркулировать в вашем мозге, опускается вниз и начинает борьбу с бифштексом и картофелем.

Задания

1. Какие утверждения правильные?

1. Опытные лекторы предпочитают выступать экспромтом.
2. Опытные лекторы предпочитают выступать по плану-конспекту.
3. Заучивание выступления наизусть – лучшая форма подготовки.
4. Надо иметь при себе записи, но пользоваться ими как можно реже.
5. При подготовке выступления надо сначала почитать по теме.
6. При подготовке выступления надо сначала записать собственные мысли, а потом читать.
7. Надо обсуждать основные мысли выступления со знакомыми до выступления.
8. Наиболее эффективна подготовка к выступлению за один раз – это обеспечит целостность выступления.
9. Тема выступления должна быть увлекательной и не раскрывать основной проблемы.

10. Тема выступления должна явно или скрыто содержать вопрос, на который будет дан ответ.

11. Слушатели не должны ощущать структуру выступления, так как это будет отвлекать их внимание.

12. Слушатели должны ощущать структуру выступления, они привыкли к трехчастной композиции.

13. План выступления оратору лучше написать на доске.

14. Слушателей раздражает, когда оратор говорит *во-первых, во-вторых, в-третьих...*

15. Важную информацию надо располагать в начале фразы.

16. Важную информацию надо располагать в середине фразы.

17. Важную информацию надо располагать в конце фразы.

18. Задавая публично вопросы, мы приобретаем опыт публичных выступлений.

19. Надо репетировать выступление целиком.

20. Выступление лучше репетировать перед зеркалом.

2. Разделите объем понятия (по каждому понятию выделите не менее 6-7 составляющих, то есть проблем):

Рыночная экономика в России

Студенческая семья

Рост разводов в современном обществе

Старение молодоженов в современном обществе

Положение пенсионеров в стране

Реформа коммунальной сферы

Проблема платности здравоохранения

Проблема платности образования

Современная мода

Алкоголь в России

Современная реклама

Компьютер в нашей жизни

Выберите в рамках соответствующей темы три проблемы из выделенных вами, которые вы хотели бы осветить; по каждой из этих проблем напишите свой тезис и в качестве репетиции расскажите на базе этих тезисов, о чем вы хотите рассказать в будущем выступлении.

3. Составьте план-конспект вашего выступления на тему «Психологическая и физическая подготовка к выступлению».

Используйте правила подготовки конспекта.

Тема 5. Начало выступления

Организационный момент в аудитории

Во-первых, в аудитории обязательно должен быть свежий воздух. Если душно - не начинайте, пока не проветрите, даже если придется для этого оторвать время от вашего выступления.

Во-вторых, надо, если возможно, побеспокоиться о приятном фоне. Самый благоприятный фон для публичного выступления - темно-синий занавес, по возможности из тяжелого материала, тяжелой ткани. Вообще на темном фоне выступать лучше - он способствует концентрации внимания слушателей на ораторе. Не рекомендуется выступать на фоне цветов, особенно красных, - они отвлекают и возбуждают слушателей.

В-третьих, позади вас должен быть минимум мебели, каких-либо других предметов. Если все-таки они позади вас есть, постарайтесь отойти от них как можно дальше. Не должно быть мебели и по бокам; лучше выдвигайтесь вперед по направлению к слушателям. Вы должны стоять перед ними в полном одиночестве - тогда все их внимание будет направлено на вас.

Ни в коем случае нельзя иметь за своей спиной что-либо движущееся - президиум, каких-либо посторонних людей или слушателей и даже форточку, движущуюся в такт речи.

Следите за освещенностью: свет должен быть направлен на вас спереди; оратор должен находиться в самом освещенном месте зала, так как аудитория хочет видеть мельчайшие подробности.

Ни в коем случае не стойте среди слушателей - стойте *перед* всеми слушателями.

Лучше всего стоять перед аудиторией, не скрываясь за трибуной, например, рядом с трибуной

Слушатели, как правило, любят, когда оратор показывается во весь рост. Ф. Снелл указывал: «За то короткое время, пока вы стоите перед ними, люди захотят узнать о вас как можно больше». Д. Карнеги подчеркивал: «При выступлении не садитесь за стол. Люди хотят видеть вас во весь рост. Они будут даже вытягивать шеи, чтобы увидеть вас полностью». И надо дать им эту возможность.

Желательно, чтобы слушатели, сидя перед вами, не могли видеть входную дверь - опаздывающих, заглядывающих и т.д.

Не берите в свои руки организацию и управление, пока все не будет готово и вас не объявят - пусть обо всем заботится организатор. Оратор до объявления его выступления должен вести себя как посторонний; для него все должно быть подготовлено: «и лишь когда все готово - вы вступаете, и дело завертелось. К заминкам, томительному ожиданию вы отношения не

имеете» (Е. Ф. Тарасов).

Взяв микрофон, не выпускайте его из рук. Если кто-либо из администрации попытается взять микрофон - деликатно не давайте, пусть он изложит вам суть дела, а вы решите, давать ему микрофон или нет. При этом никогда не объявляйте ничего за администрацию или организатора, даже если они вас об этом просят - в таком случае закончите свою мысль, а затем передайте им микрофон. Если вы объявите обед и будут неувязки или вопросы, то все претензии будут к вам. Придется объяснять, что вы тут ни при чем, и ваша репутация пострадает, вы вызовете раздражение слушателей.

Начиная выступление, ни в коем случае не демонстрируйте какого-либо недовольства - численностью собравшихся, подготовкой помещения, опаздывающими слушателями и т. д. Никогда не делайте замечаний аудитории в целом!

Никогда не начинайте «с ходу» - дайте аудитории хотя бы секунд тридцать, чтобы она вас рассмотрела, привыкла, дайте аудитории это время постоит немного. Поправьте стул, трибуну, разложите записи, закройте или откройте форточку, поправьте или проверьте микрофон, подождите, пока стихнет шум, кивните кому-нибудь из аудитории (даже если вы никого и не знаете).

Пойдите навстречу интересам слушателей - если просят, выразите готовность работать без перерыва, закончить пораньше, отпустить пораньше кого-либо, кто спешит и т. д. Это всегда настраивает аудиторию в пользу оратора.

И еще один важный вопрос - как быть, если в помещении народу немного, но все сели в задние ряды, а передняя часть аудитории пуста? С такой проблемой ораторы сталкиваются очень часто, особенно в незнакомых и малознакомых аудиториях, при разнородном составе слушателей.

Если передние ряды в аудитории пусты,
оратору необходимо подойти к основной массе слушателей

Если при этом окажется, что несколько человек остаются совсем в стороне, именно им можно предложить сменить свое место; при этом они вынуждены будут перейти назад, а не вперед. Такой подход демонстрирует уважение оратора к слушателям и, кроме того, усиливает его коммуникативную позицию в данной аудитории, располагает аудиторию в его пользу.

Вступление, его виды и функции

Различают две части вступления – зачин и завязку.

Вступление различается в зависимости от подготовленности аудитории: в хорошо подготовленной аудитории оно может быть минимальным,

состоять только из завязки, без зачина; в менее подготовленной аудитории вступительная часть должна быть более развернутой и включать зачин.

Зачин нужен для того, чтобы завладеть первичным вниманием аудитории. Зачин представляет собой краткий *словесный подход к теме*, причем он может быть не связан с темой выступления, а касаться условий, в которых происходит встреча со слушателями, степени организованности слушателей, времени начала выступления, предыдущего выступления или выступлений.

Примеры зачинов:

- Добрый день! Итак, мы с вами снова собрались в этой аудитории. Мне приятно здесь выступить снова. В прошлом году мы тоже здесь встречались и обсуждали проблемы ... Сегодня наша тема...
- Итак, вы уже прослушали ряд интересных и ярких выступлений моих коллег по проблемам..... Я сам с удовольствием их послушал и теперь продолжу эти тему. Я хочу предложить вам свое понимание данных проблем.
- Здравствуйте! Ну, кажется, все собрались? Надо ли еще кого-нибудь подождать или можно начинать? Можно еще немного подождать, если кто-то задержался, но точно придет. ...Итак, теперь начинаем. Наша тема....
- Здравствуйте! О, какая большая и разнообразная аудитория у нас сегодня! Очень приятно вас всех видеть!
- Добрый день! Ну, я вижу, сегодня нас собралось немного, но самые главные и заинтересованные слушатели, я уверен, уже здесь. Думаю, мы уже можем начать...

Завязка – это уже подход к теме выступления. В завязке надо тем или иным способом обозначить проблему, которую вы будете раскрывать, и связать ее с интересами слушателей. Завязка должна захватить внимание слушателей.

Приемы захвата внимания аудитории

Практикой выработан целый ряд эффективных приемов захвата внимания аудитории во вступительной части публичного выступления. Практически все из этих приемов легко может применить даже начинающий оратор.

Обращение к событию, времени, месту

«Начните с того места, где вы находитесь», - советует П. Сопер. Скажите: «Мы собрались сегодня в аудитории, в которой... Вот висит портрет Толстого ... Сегодня годовщина.... Я думаю, все вчера смотрели новости по телевизору и знают, что... Сегодня утром в последних известиях сообщили...» и т.д. и т. п. Этот прием несложен и весьма эффективен для привлечения внимания.

*Обращение к борьбе, конфликту, противоречиям между людьми,
различиям во мнениях*

Дейлу Карнеги принадлежит в связи с этим замечательное высказывание, которое должен помнить любой оратор:

«Мир любит слушать о борьбе. Когда герои в кино начинают обниматься, все ищут пальто и шляпы»

П. Сопер предлагает оратору отыскать в теме то, что связано со столкновением: «ищите конфликт: столкновение и борьба вызывают невольный интерес»...; «стоит оратору сказать: «Зимой 1930 года, в бурную ночь, когда грузовое судно приближалось к побережью...» – и аудитория сразу встрепенется». Еще примеры такого начала: «Почему одни люди без ума от телевидения, а другие ругают телевидение последними словами? Попробуем разобраться». Еще примеры: «Почему родители всегда недовольны своими детьми?», «Почему дети всегда считают, что старшее поколение их не понимает?», «Ссоры между мужем и женой – обычное дело. Почему это происходит? Давайте попробуем разобраться» и т.д.

Ссылка на общеизвестный и общедоступный источник информации

Например: «Вчера в «Известиях» была небольшая заметка о...»; «Сегодня утром в программе «Утро» я услышал любопытное сообщение...»; «Вчера поздно вечером «Маяк» передал, что...» и т. д.

Этот прием весьма надежен как средство захвата внимания, потому что среди слушателей, как правило, есть люди, которые слушали или смотрели, читали то, о чем вы собираетесь рассказать, и это сразу ставит их в положение «заодно с оратором»; такие люди обычно говорят сидящим рядом: «Да, я видел (читал, слушал) тоже...» и мобилизуют этим остальных слушателей внимательно слушать.

Риторический вопрос

Если риторический вопрос (вопрос, не требующий ответа) задается эмоционально, а после него выдерживается пауза, то оратор в большинстве случаев оказывается в состоянии приковать к себе внимание аудитории. Например: «Нужна ли нам рыночная экономика?», «Должно ли образование быть бесплатным?»

Надо иметь в виду, что тема, поставленная в начале выступления риторическим вопросом, должна далее быть немедленно развита, конкретизирована другими, более конкретными риторическими вопросами

или аргументами; одиночный риторический вопрос выглядит часто слишком декларативно, слишком «красиво».

Ссылка на свое эмоциональное состояние

Например, «Сегодня я очень волнуюсь, выступая перед вами...», «У меня сегодня особенное настроение, и вот почему...» и т.д.

Возбуждение любопытства

Затроньте необычный факт, который показывает слушателям, что они еще не все знают. Например: «Знаете ли вы, что рабство существует в 17-ти странах мира» - «Как? В каких?» Пообещайте рассказать «о чужих землях и народах, таинственных происшествиях, чудесах прошлого и настоящего» (П. Сопер).

Приведите парадокс, который возбудит мыслительную деятельность слушателей. Поставив аудиторию перед парадоксом, мы добиваемся того, что аудитория проявит интерес к поставленной проблеме: а как же оратор разрешит этот парадокс? Ср.: «Эйнштейн сказал, что образование — это то, что остается, когда все выученное забыто. Правильно ли это?» Или: «Как сказал Гейне, мудрецы продумывают свои мысли, глупцы оглашают их». Согласны ли вы с этим?»

Любопытство можно вызвать, *поставив слушателей перед дилеммой* (неизбежностью выбора из двух противоположностей). Л. П. Гроссман в книге «Об искусстве лектора» приводит пример постановки дилеммы в начале публичного выступления Л. В. Луначарским, который выступал на тему «Пушкин и Некрасов». Л. В. Луначарский начал свое выступление так:

«Плеханов вспоминал, что на похоронах Некрасова Достоевский сказал над могилой: «Он был не ниже Пушкина». Но целый хор молодых голосов из толпы закричал: «Выше, выше!». Достоевский сделал усилие, поморщился и сказал: «Не выше, но и не ниже Пушкина». И опять хор молодых голосов: «Выше, выше». И за этим хором голосов стояло много сознательных элементов тогдашней России. Так кто выше?»

Демонстрация какого-либо предмета

Можно начать так: «Вот у меня в руках книга. Прекрасный переплет, великолепная бумага, хорошо издана. Она очень привлекает тех, кто берет ее в руки... Вместе с тем в ней нет ни слова правды...» Или: «Посмотрите, как красиво, в цвете сделана рекламная листовка. Какие красивые лозунги ее украшают – «За честь, справедливость, порядочность»! Вместе с тем, эта листовка рекламирует человека, которого ни в коем случае нельзя пускать во власть».

*Рассказ о себе, своем личном опыте, случае из вашей жизни,
о прочитанном вами*

Можно начать так: «Вот как-то мне пришлось быть свидетелем интересного спора...», «Недавно я прочитал, что...», «Однажды со мной произошел такой случай...», «Как-то я ехал в поезде из Москвы и со мною в купе оказался очень интересный попутчик...» и т. д.

Цитирование знакомого

Приведите высказывание вашего хорошего знакомого, друга, приятеля: «У меня есть хороший знакомый, с которым мы дружим уже много лет. Он очень наблюдательный человек, и многие его высказывания точны и остроумны. Так вот, один раз он сказал:» Это высказывание может быть предварительно обработано вами так, чтобы вызвать интерес у слушателей.

Цитирование знаменитости

Например: «Бернард Шоу как-то сказал...»; «Говорят, Петр I говорил своим сподвижникам...»; «Льву Толстому принадлежит очень любопытная фраза...» и т.д. Удобство такого начала в том, что афоризм или крылатую фразу легко заранее подготовить, и ее качество обеспечит привлечение внимания.

Исторический эпизод

Начать можно так: «В XVIII веке при французском дворе был обычай...»; «Расскажу вам об одном интересном случае, описанном нашими историками в начале XIX века...»; «Мы все довольно плохо знаем прошлое, и поэтому уроки прошлого нас мало чему учат. Вместе с тем мы можем много полезного почерпнуть даже из жизни древних народов. Знаете ли вы, что уже у древних римлян было принято...» и т.д.

Ссылка на общеизвестный и общедоступный источник информации

Например: «Вчера в «Известиях» была небольшая заметка о...»; «Сегодня утром в программе «Время» я услышал любопытное сообщение...»; «Вчера поздно вечером «Маяк» передал, что...» и т. д. Еще неплохо привести некоторые подробности: «Часов в одиннадцать по «Маяку»...», «Утром, я как раз уже собирался уходить, стоял в коридоре и услышал, как по телевидению сказали...» и т. д. Дополнительные подробности - когда, где, в каких условиях вы получили информацию, которой делитесь со слушателями, оказывает на них дополнительное «притягивающее» действие.

Обращение к жизненным интересам слушателей, к тому, что волнует их ежедневно

Затроньте вопросы, которые снимают или могут снять личностное напряжение у слушателей, помочь им решить какую-либо из их повседневных проблем. Вот что писал на эту тему Д. Карнеги: «Нас не интересует беседа на тему «Как составляются завещания в Перу», но мы заинтересовались бы беседой «Как составлять наши собственные завещания».

П. Сопер дал любопытную классификацию интересов людей, затронув которые, мы обеспечим себе внимание аудитории. Он выделил «основные интересы людей», «групповые интересы», «злободневные интересы» и «конкретные интересы».

К «основным интересам людей» П.Сопер отнес: вопросы жизни и смерти; здоровье; деньги; профессия; социальный престиж; опасность; безотлагательные мероприятия. Кроме них, он включил в число вызывающих общий интерес такие проблемы как патриотизм, честь, чувство справедливости, желание исправить зло, сострадание к бессловесным страдальцам.

«Групповые интересы», по П. Соперу, - это подкуп в местном самоуправлении, налоги, воздух, проблема преступности по месту жительства.

«Злободневные интересы» - эпидемии, избирательная кампания, новый закон, положение в мире.

«Конкретные интересы» - автомобиль, дом, пища, вещи обихода, то есть то, с чем мы ежедневно соприкасаемся. Нетрудно заметить, что интересы, выделяемые П. Сопером, в основном американские, но важно понять принцип выделения таких интересов.

Для русской аудитории «основными интересами» являются вопросы воспитания детей, будущего молодежи, вопрос справедливости распределения материальных благ, уровня жизни, мораль общества, будущее нашего общества.

Можно указать и на некоторые неправильные приемы в начальной части выступления (это будут случаи «коммуникативного самоубийства»):

Не говорите, что вы не оратор.
 Не начинайте выступление с извинений.
 Не начинайте выступление с шуток.

Задания

1. Какие утверждения правильные?
 1. Оратор должен позаботиться о свежем воздухе в аудитории.
 2. Лучше выступать на ярком фоне.

3. Лучше выступать с трибуны.
4. Лучше выступать, стоя рядом с трибуной.
5. Нельзя иметь за спиной во время выступления движущиеся предметы или людей.
6. Эффективно выступление на фоне букета с цветами.
7. Если впереди есть свободные места, всех слушателей с задних рядов надо пересадить вперед.
8. Если слушатели сели в задние ряды, надо подойти к ним.
9. Оратор может сидеть за столом во время выступления.
10. В малоподготовленной аудитории вступление должно быть развернутым.
11. В высокообразованной аудитории вступление должно быть развернутым.
12. Зачин нужен в малоподготовленной аудитории.
13. Зачин нужен в тех случаях, когда лектора аудитория не знает.
14. В завязке обозначается проблема и увязывается с интересами слушателей.
15. В зачине обозначается проблема и увязывается с интересами слушателей.
16. Возбуждение любопытства – универсальный способ привлечения внимания.
17. Обращение к конфликту, борьбе – универсальный способ привлечения внимания.
18. Изложение во вступлении целей и задач выступления эффективно в любой аудитории.
19. Изложение во вступлении целей и задач выступления эффективно в компетентной аудитории.
20. Эффективно начинать выступление с шутки.

2. Начните свое выступление со следующего:

- Обращение к событию, времени, месту.
- Возбуждение любопытства.
- Обращение к борьбе, конфликту, противоречиям.
- Демонстрация какого-либо предмета.
- Рассказ о себе, своем личном опыте, случае из вашей жизни, о прочитанном вами.
- Цитирование знакомого.
- Цитирование, упоминание мнения знаменитости.
- Исторический эпизод.
- Ссылка на общеизвестный и общедоступный источник информации.
- Риторический вопрос.

Темы выступлений для выполнения задания: «За что я люблю наш вуз»; «За что я люблю отдых в палатке (на байдарке, на юге, на турбазе,

«дикарем»)), «Друг познается в беде».

Можете выбрать свою тему.

Образец выполнения задания: Тема « За что я люблю свой город»

Обращение к событию, времени, месту: « Каждый из нас живет в своей квартире, на своей улице, в своем районе. Но мы все с вами живем в одном городе - Воронеже, ходим по его улицам, гуляем в его парках и скверах, сидим в уютных дворах. Нам всем знакомы и близки проспект Революции, площадь Ленина, Кольцовский сквер и многие другие места, известные каждому воронежцу. Если мы уезжаем, нам всегда приятно возвращаться в свой город. Почему? Что в нем такого особенного? »

Возбуждение любопытства: «Я был в двух десятках городов - и больших, и маленьких, массу городов я видел по телевизору, и недавно я наконец понял, какой город самый лучший. Как вы думаете, какой?»

Обращение к борьбе, конфликту, противоречиям: «Москвичи убеждены, что лучший город страны - это Москва, петербуржцы - что это Петербург. Спор между Москвой и Петербургом идет уже несколько столетий. А теперь к ним присоединился Нижний Новгород, который стал претендовать на звание «третьей столицы». Кто же прав в этом споре? Какой город самый лучший? Посмотрим на это с точки зрения воронежцев».

Демонстрация какого-либо предмета: «Вот у меня в руках старый значок. Ему не менее 30 лет. На нем изображен лежащий на склоне горы кувшин, из которого вытекает вода. А внизу надпись - «Воронеж». Это один из первых значков нашего города - сейчас он стал редкостью, за ним охотятся коллекционеры. У меня он сохранился случайно. Почему же сейчас мы не видим в продаже воронежских значков? Что, мы уже разве не гордимся своим городом? Разве нам нечем гордиться? Это же совершенно не так».

Рассказ о себе, своем личном опыте, случае из вашей жизни, о прочитанном вами: «У нас в семье все коренные воронежцы. Отец, дедушка и бабушка, мама, все другие мои родственники родились и выросли в Воронеже. Дедушка уходил из Воронежа на войну, потом восстанавливал разрушенный Воронеж, здесь он познакомился с бабушкой. Папа и мама тоже познакомились здесь. Мы жили в разных местах города, в разных районах, вся жизнь нашей семьи прошла здесь, в родном городе. И вся история города прошла на наших глазах. Наверно, поэтому мы все очень наш Воронеж. Его действительно есть за что любить».

Цитирование знаменитости, исторический эпизод: «Великий русский царь, великий реформатор России Петр I не случайно выбрал Воронеж для строительства флота - ему понравилось место, где расположен город, он поверил в возможность жителей построить для России боевые корабли. И он не ошибся - корабли были построены, а Воронеж стал важным русским

военным и промышленным центром. Мы можем гордиться своими предками, жившими на воронежской земле. Но еще в большей мере мы можем гордиться нашим современным городом»

Ссылка на общеизвестный и общедоступный источник информации: «Вчера опять по центральному телевидению показывали наш город. И это не случайно - Воронеж играет все большую роль в жизни страны. Мы можем по праву гордиться своим городом».

Риторический вопрос: «Кто из нас не любит свой город? Наверно, таких нет. А за что мы его любим? Наверно, каждый любит Воронеж за что-то свое, особенное, важное для него».

4. Свяжите тему вашего выступления с ситуацией, придумайте соответствующую завязку:

- Вы должны рассказать о книжных новинках детям 8 класса, которые только что пришли с физкультуры;
- Вы приглашаете восьмиклассников прийти на открытие выставки восковых фигур, а они только что писали двухчасовое сочинение по литературе;
- Вы выступаете в техникуме перед 17-летними юношами и хотите убедить их посещать танцевальный кружок, где не хватает кавалеров.

4. Предложите начало выступления, построенное на *антитезе* (противопоставлении двух противоположных мыслей или образов); сформулируйте проблему выступления.

Образец: Говорят, рынок дает возможность преуспеть энергичным и

...

Говорят, рынок дает возможность преуспеть энергичным и пропасть безынициативным. Так ли это? Давайте разберемся.

1. Обычно старикам настоящее представляется безрадостным, а...
2. В прежние века к артистам относились пренебрежительно, а ...
3. Наука воздействует на наш разум, а...
4. Одним учеба доставляет радость, другим
5. Одни люди привыкли жаловаться, что им не хватает денег, другие...
6. М.Жванецкий сказал, что не дети, а наше будущее.

5. Придумайте начало выступления к следующей концовке:

а) Правильно говорят в народе -

семь раз отмерь, один раз отрежь;
 людским речам вполонину верь;
 кто про кого за глаза говорит, тот того боится;

у кого что болит, тот о том говорит;
 сперва подумай, а потом скажи;
 по речи узнают человека;
 слово не воробей, вылетит - не поймаешь.

б) Я думаю, что на примере этой истории мы все убедились еще раз в правильности русской поговорки -

петь хорошо вместе, а говорить порознь;
 слово серебро, молчание золото;
 говорить, не думая, что стрелять, не целясь;
 не просящему не дают;
 кто языком штурмует, немного навоюет;
 птичка поет, сама себя продает.

Тема 6. Поведение оратора в аудитории

Восприятие оратора аудиторией

Есть известная поговорка - «по одежке встречают, по уму провожают». Если бы это было всегда так... Эта поговорка верна только применительно к продолжительному общению, а встреча с аудиторией таковым не является. Отсюда огромная роль первого впечатления для оратора.

Что надо знать о первом впечатлении?

Во-первых, первое впечатление - очень сильное, яркое, оно хорошо запоминается, ему хочется поддаться.

Во-вторых, первое впечатление может быть далеко от истины, ошибочно.

В-третьих, первое впечатление очень устойчиво, оно долго и надежно хранится.

В-четвертых, оцениваются и запоминаются прежде всего индивидуальные качества оратора.

В-пятых, основой первого впечатления является зрительный образ.

В-шестых, у вас не будет шанса второй раз произвести первое впечатление.

Ораторская индивидуальность

Слушатели не отделяют в процессе выступления сведения, которые сообщает оратор, от личности самого оратора

Любая аудитория запоминает в первую очередь оратора, а уже во вторую - то, что он сказал. Информация накрепко привязана к личности

оратора: понравился оратор – понравится и то, что он проповедует.

В ораторе аудитория хочет видеть прежде всего личность, индивидуальность, непохожесть на других

Д. Карнеги подчеркивал: «Самое драгоценное для оратора - его индивидуальность, лелейте ее и берегите». Именно индивидуальность ораторской манеры - тот важнейший фактор, который побуждает слушать оратора. Запоминается личность, а вместе с личностью - идеи этой личности.

Риторические позиции оратора в ходе выступления

В процессе выступления каждый оратор занимает определенную *риторическую позицию* – то есть выбирает для себя роль, в которой он будет выступать. Таких риторических позиций можно выделить довольно много, назовем лишь наиболее типичные и часто используемые.

1. Позиция информатора

Такая позиция предполагает чистое изложение некоторого материала, сопровождающееся предупреждением о возможных ошибках в понимании. С этой позиции обычно излагается инструктивная или директивная информация.

2. Позиция комментатора

Эту позицию обычно занимают, если аудитория основное знает и ждет дополнительных сведений и личных оценок.

3. Позиция собеседника

Эта позиция предполагает, что оратор разделяет интересы и заботы аудитории, выступает «на равных». Данная позиция предполагает, что оратор обращается к аудитории с просьбой высказать свое мнение, широко использует вопросы.

4. Позиция советчика

Позицию советчика обычно занимают, если слушатели хорошо подготовлены в базовой области. Оратор в таком случае лишь как бы «расставляет акценты».

5. Позиция эмоционального лидера

Эту позицию занимают в том случае, если в аудитории приподнятое настроение, если самого оратора хорошо знают и ждут с интересом и нетерпением. В позиции эмоционального лидера оратор чувствует себя достаточно свободно, допустимы импровизированные отступления от темы.

Есть и риторические позиции *коммуникативного самоубийства*, которых рекомендуется всячески избегать. К таким, прежде всего, относятся позиция *наставника* (оратор нравоучителен, категоричен); позиция *трибуна* (преувеличенный пафос), позиция *просителя* («потерпите, я скоро закончу»).

Необходимо иметь в виду, что только выступления, длящиеся не более одной минуты, можно проводить с одной позиции; подавляющее большинство выступлений следует проводить, занимая поочередно разные позиции по ходу выступления. Важно продумать перед выступлением, какие позиции вы будете занимать, излагая материал.

Внешний вид оратора

Внешность оратора должна быть привлекательной, но в пределах нормы. Излишняя привлекательность выступающего отвлекает от содержания его выступления и снижает доверие к излагаемому им материалу.

Мужчине лучше выступать в костюме, который должен быть умеренно модным. Женщина тоже должна быть одета умеренно модно; очень модно одетые женщины оцениваются аудиторией отрицательно. Костюм или платье не должны плотно облегать фигуру. Женщине лучше выступать без украшений, мужчине - убрать все из карманов (записи, торчащие карандаши и ручки, газеты). Одежда оратора должна соответствовать его возрасту, всякие несоответствия в ту и другую сторону раздражают аудиторию.

Снижают доверие к оратору: одежда ярких, насыщенных цветов; слишком модная одежда; многочисленные украшения; кокетливые элементы женской одежды (кружева, воланчики и др.). Повышают доверие очки в темной оправе.

Манера выступления

П. Сопер писал, что манера выступления важнее, чем внешность оратора - манера заставляет забыть о внешности.

Укажем на то, что ни в коем случае не должно ощущаться в манере выступления оратора:

- оратор не должен выглядеть: уставшим; спешащим; недовольным (помещением, задержкой начала работы, числом собравшихся, опаздывающими и т. д.); избыточно возбужденным;
- оратор не должен демонстрировать: беспомощность, нерешительность;
- оратор ни в коем случае не должен извиняться перед аудиторией за свою миссию («извините, что задерживаю вас», «потерпите, я скоро закончу» и т. д.).

Какова же оптимальная манера выступления? Она должна удовлетворять следующим требованиям.

Энергичность изложения

Все выступление должно быть энергичным от начала до конца. Энергия выступления передается слушателям, она держит их в напряжении и повышает доверие к содержащейся в выступлении информации. «Будьте энергичны, - советовал Д. Карнеги. - Энергия обладает магнетическими свойствами. Люди скапливаются вокруг энергичного оратора, как дикие гуси вокруг поля озимой пшеницы». «Ничем не умеряйте вашу энергию», - советовал он.

Физическая бодрость, подвижность

Аудитория должна видеть, что оратор бодр, в хорошей физической форме, и это ощущение передается самой аудитории.

Уверенный внешний вид

Уверенность оратора очень быстро передается аудитории, и она начинает воспринимать то, что говорит оратор, все менее и менее критически, все с большим доверием. «Имейте уверенный внешний вид - он действует на слушателей положительно», - призывал ораторов П. Сопер. Необходимо выше держать подбородок; стойте прямо, не наклоняясь; смотрите в глаза слушателям. Д. Карнеги советует: «Смотрите прямо в глаза вашим слушателям и начинайте говорить так уверенно, как будто они все должны вам деньги... Представьте себе, что они собрались здесь, чтобы просить вас отложить срок уплаты».

Дружеский, интимный тон

Аудитория ждет от оратора дружеской, интимной беседы. Нужно пойти ей навстречу. Разговаривать с аудиторией надо как с одним человеком, в такой же непринужденной манере.

Установлено, что чем более «своим» ощущает оратора аудитория, тем более она доверяет тому, что он говорит. Надо всячески подчеркивать общность ваших личных проблем, трудностей и интересов, проблем, трудностей вашей аудитории.

Не следует убегать из аудитории сразу после выступления, необходимо дать возможность подойти к вам, перекинуться репликами, задать вопрос, высказать свое отношение к изложенному вами - это тоже оставляет у аудитории положительное «послевкусие».

Расположение в аудитории

Оратору в аудитории лучше стоять, он должен быть хорошо виден. Стоять нужно перед аудиторией, а не среди нее.

Трибуны, возвышения, эстраду рекомендуется по возможности использовать как можно меньше. Возвышаясь искусственно над аудиторией, оратор демонстрирует ей свое официальное превосходство, что противоречит правилу «интимности общения», которое очень эффективно в публичном речевом воздействии. Если слушателей менее 75 человек, то следует разговаривать с ними внизу, а не с возвышения, считает П. Сопер.

Движение

Нельзя стоять в одной позе, необходимо двигаться
--

Неподвижным ораторам аудитория не очень доверяет, считает их консервативно мыслящими. Движение оратора по аудитории повышает доверие к нему, усиливает симпатии аудитории.

Ходить необходимо преимущественно не перед аудиторией, а в глубину зала, при этом не следует очень углубляться и доходить до последних рядов слушателей - в таком случае неуютно ощущают себя те, кто сидит впереди, они вынуждены оборачиваться вслед за оратором. Лучше всего углубляться не более чем на треть длины зала и при этом, возвращаясь обратно, не следует поворачиваться спиной к залу, надо двигаться обратно «задним ходом».

Походка оратора должна быть ровной, размеренной, без ускорений, несколько медленнее, чем обычная походка человека - только в таком случае походка разнообразит восприятие выступления, а не отвлекает от него. При ходьбе ни в коем случае нельзя раскачиваться - это очень отвлекает слушателей.

Расхаживая по аудитории, оратору не следует фиксировать взгляд на чем-либо одном, поскольку это заставляет аудиторию перенести свое внимание на то, что разглядывает оратор.

Приближайтесь к слушателям

Спускайтесь в зал, ходите по аудитории (медленно, и не очень злоупотребляя этим приемом), наклоняйтесь к слушателям. Если вы выступаете с возвышения - подходите к самому его краю. Из-за трибуны время от времени выходите и становитесь рядом с ней, либо вообще стойте рядом с трибуной, а не за нею.

Взгляд

Смотрите на аудиторию

Взгляд оратора имеет для аудитории очень большое значение. Слушатели полагают, что если оратор на них смотрит, то их мнение и оценка для него важны, а это заставляет их слушать более активно и внимательно. Кроме того, если собеседник смотрит на нас мало, мы считаем, что он к нам плохо относится («даже не взглянул!»), пренебрегает нами.

Можно дать следующие рекомендации по использованию взгляда в ходе выступления:

1. Оратор должен смотреть на всех слушателей попеременно, не выделяя никого из них персонально.
2. В большой аудитории следует разбить всех слушателей на сектора и переводить взгляд в процессе выступления с одного сектора на другой, не оставляя без внимания ни одного из секторов.
4. Не выступать, глядя в «пространство», это вызывает недоверие и раздражение слушателей. Не смотреть в процессе выступления на пол, на ноги, в окно, в потолок, не рассматривать посторонние предметы. Это ведет к утрате контакта с аудиторией.
5. Переводя взгляд по аудитории, делать это медленно.
6. Смотреть на слушателей дружелюбно, взглядом, которым вы встречаете друзей. Делайте вид, что рады взглянуть на каждого, это вам приятно.

Позы и жесты

Если оратор стоит, ноги должны быть слегка расставлены, носки раздвинуты.

Упор на обе ноги не должен быть одинаковым. В наиболее выразительных местах упор должен переноситься больше на носок, чем на пятку.

Подбородок должен быть слегка приподнят. Грудь должна быть немного «выставлена», живот подтянут.

Локти держите не ближе трех сантиметров от корпуса; если будете прижимать локти к туловищу, это будет свидетельствовать о вашей неуверенности;

Лучше стоять, чем сидеть. Чем выше человек над аудиторией, тем сильнее его коммуникативная позиция (правило «вертикального доминирования»), тем он убедительней.

Не следует опираться руками о невысокий стол, слегка склоняясь над ним, это поза доминирования, которая отрицательно оценивается

аудиторией. Это демонстрация агрессивности; данную позу называют иногда «позой самца гориллы».

Используйте в процессе речи жесты. Речь без жестов настораживает слушателей, «оставляет осадок предубеждения и недоверия» (П. Сопер). Демонстрируйте открытые позы и жесты, то есть жесты и позы, демонстрирующие стремление к контакту, доброжелательность, стремление убедить. Руки должны быть слегка разведены, они не должны быть неподвижными. Используйте движения рук в сторону слушателей, когда ладони раскрыты к слушателям (ладони оратора должны быть им видны).

Используйте риторические жесты: руки должны слегка сходиться и расходиться, подниматься и опускаться в такт речи.

Жестикуляция оратора должна удовлетворять следующим требованиям:

- Жестикуляция должна быть естественной, следовать естественным импульсам человека к жестам.
- Жестикуляция должна быть умеренной, жесты не должны быть непрерывными.
- Жесты необходимо разнообразить, нельзя повторять одни и те же (или один и тот же) - это раздражает аудиторию.
- Жестикулируйте обеими руками.
- Нельзя пальцами тереть одежду, украшения, дотрагиваться до часов и т. д. Это рассматривается аудиторией как проявление вашей неуверенности, а такие жесты называются навязчивыми: они очень отвлекают слушателей, а речь оратора делают монотонной и невыразительной.
- Не делайте резких, порывистых движений локтями.
- Не прерывайте начатые жесты, доводите их до конца
- Не шевелите открыто пальцами.
- Делайте жесты только выше пояса; жесты ниже пояса воспринимаются слушателями как выражение неуверенности, растерянности.

Громкость, темп и интонация

Голос выступающего должен быть энергичным и отражать энергию выступающего. В голосе должен быть напор, в нем должно чувствоваться усилие, некоторый призыв следовать за мыслью.

Какова оптимальная громкость для публичного выступления? Необходимо иметь в виду, что если оратор говорит слишком тихо, аудитория делает вывод о его неуверенности, если слишком громко - о его агрессивности. И того, и другого надо постараться избежать. П. Сопер давал такой совет: «говорите громче, чем это, по вашему мнению, нужно».

Можно сказать и так: говорите с такой громкостью, чтобы вы ощутили, что говорите громче обычного; в подавляющем большинстве случаев этой громкости будет достаточно.

К интонации публичного выступления предъявляются следующие требования.

Во-первых, она *не должна быть монотонной*, ее надо изменять на протяжении всего выступления.

Во-вторых, интонация должна *соответствовать содержанию* того, о чем вы говорите. Не сдерживайте свою интонацию, стремитесь высказаться энергично - и ваша интонация будет естественна. Интонация, не соответствующая содержанию речи, раздражает слушателей и вызывает недоверие к его словам.

Используйте средний темп речи, обычно это оптимальный темп.

Следует избегать больших пауз - они раздражают аудиторию, особенно хорошо подготовленную.

Перед важным местом, мыслью следует несколько понизить голос. Небольшие паузы следует делать до и после важных мыслей. Пауза «до» готовит слушателей к чему-либо важному, пауза «после» призывает напрячься и обдумать, стимулирует мыслительную деятельность.

Приемы борьбы с волнением во время выступления

Оратор может иметь три причины для волнения:

1. Боязнь незнакомой аудитории

В таком случае рекомендуется несколько раз наедине произнести вслух фразу: «Я хорошо знаю материал, меня будут хорошо слушать» и после этого выходить на трибуну. Говорите громче, чем обычно, или громче, чем вы собирались - это тоже хорошо помогает справиться с волнением.

Найдите знакомые или просто симпатичные лица и обращайтесь в начале выступления только к ним, они вас поддержат.

2. Ощущение плохой, недостаточной подготовки

В этом случае вы сами виноваты. Но что-то можно сделать: имейте резервный материал, опустите то, что хуже знаете и сосредоточьтесь на том, что вы знаете достаточно твердо, что у вас написано в конспекте.

3. Творческая взволнованность (сумею ли хорошо выступить? поймут ли? как выступить наилучшим образом?).

Подобная взволнованность придает выступлению искренность и естественность, бороться с ней не надо.

Несколько практических приемов борьбы с волнением:

- повысьте эмоциональность речи;
- повысьте громкость речи;
- повысьте энергичность и темп речи;
- дышите ртом и носом одновременно;
- шевелите пальцами рук за спиной или пальцами ног;
- возьмитесь за стул, трибуну, край стола;
- зажмите в кулак монету;
- возьмите мел, указку;
- пишите что-нибудь на доске, даже если это и не очень нужно (тему, разделы плана, отдельные термины, цитаты).

Демонстрируйте сосредоточенность на содержании

Оратор должен сосредоточить все свои усилия именно на содержании, на смысле своего выступления. Форма при этом как бы отступает на второй план, идет за содержанием, и это облегчает оратору его задачу. «Не беспокойтесь о том, как вы выглядите, позабудьте о личных ощущениях: сосредоточьтесь на одном - донести ваши мысли до слушателя» (П. Сопер).

И еще: не извиняйтесь за мелкие оговорки, их слушатели не зафиксируют, не придадут им значения, если вы сами на них не укажете; вообще, меньше извиняйтесь - извинение усиливает волнение.

Реакция оратора на неполадки и помехи в ходе выступления

Организационно-технические неполадки

1. В помещение доносится шум из соседнего помещения или с улицы, слышны чужие разговоры и др. В таком случае следует, пока возможно, игнорировать эту помеху. Начните говорить громче, подойдите ближе к слушателям. Можно послать слушателя с просьбой устранить помеху. Если помеха продолжается и видно, что аудитория обращает на нее внимание, лучше всего среагировать тоже - как-то прокомментировать, лучше в юмористическом плане.

2. В дверь все время заглядывают посторонние.

Можно попросить слушателя повесить записку «Лекция» или попросить слушателя выйти и сказать, чтобы не заходили. Если заглядывающие обращаются к вам с просьбой кого-либо позвать или отпустить, лучше сделать паузу и сказать: «Пожалуйста, не мешайте нам, мы работаем» и затем продолжить свою речь.

3. Слушатели опаздывают, все время входят новые слушатели в аудиторию.

Одиноким опоздавших лучше всего не замечать; если же вошла группа - лучше переждать, пока они сядут, пригласить их пройти, демонстрируя максимум доброжелательности. Можно допустить и ироническую шутку типа: «Вы извините нас, пожалуйста, что мы без вас начали» Недовольства обнаруживать не следует.

4. В помещении стало душно.

В таком случае лучше сделать перерыв, проветрить помещение. Перерыв имеет смысл делать не менее чем на 10 минут, меньшие перерывы эффекта не дают. Можно также просто сократить свое выступление.

5. Вышел из строя микрофон.

Объявить перерыв и найти техника, вызвать организатора выступления, сделав это через слушателей. Если починить невозможно, спуститься в зал или подойти к слушателям и закончить выступление за 2 - 3 минуты.

6. Погас свет.

Поступать так же, как при отключении микрофона: объявить перерыв для устранения неполадки либо за 2 минуты закончить выступление.

Неполадки в деятельности оратора

Допустим, вы оговорились и заметили это. Мелкие оговорки не исправляйте - вас все равно поймут, не надо привлекать к ним внимание. Если оговорка может исказить смысл - скажите: «Простите, я оговорился. Я, конечно, имел в виду...». Не следует преувеличивать ущерб, который вам могут нанести ваши оговорки, сосредоточьтесь на выражении мысли, на ее понятности для аудитории - это главное.

Если вы заметили, что какой-то пункт в вашем выступлении вы опустили, продолжайте дальше, не возвращайтесь немедленно назад, закончите мысль или раздел. А потом уже, если без опущенного никак нельзя, скажите: «О чем я еще забыл упомянуть, так это о...» или «Я хочу вернуться сейчас к...». Но прежде чем возвращаться, еще раз подумайте - нужно ли это делать? Раз по ходу выступления вам этот факт не понадобился, может быть, он был лишним?

Помехи в поведении слушателей

Со стороны слушателей оратор может ожидать целый ряд типовых помех, которые могут затруднить его работу. Что это за помехи?

1. Активная реакция аудитории на отвлекающие внешние факторы

Аудитория, какой бы интересной ни была лекция или выступление, не может не обратить внимания на какие-то неожиданные события в помещении. «Аудитория не может противиться соблазну взглянуть на любой движущийся предмет, животное или человека», - справедливо отмечал Д. Карнеги.

Что же делать, если, например, в аудиторию залетел воробей? Во-первых, не замечать, столько, сколько это можно. Во-вторых, переждать его «активные действия», сделать паузу - аудитория длительное время не будет на нем сосредоточена, и сами слушатели примут какие-то меры. В-третьих, можно использовать метод «подключения»- обратить внимание самому, прокомментировать, кратко обсудить со слушателями, а затем сказать: «Ну достаточно, вернемся к нашей работе». Слушатели обычно воспринимают данный прием хорошо.

В-четвертых, можно подойти поближе к слушателям - это будет мешать им отвлекаться.

2. Слушатели переговариваются между собой

Не принимайте это сразу на свой счет - их разговоры, скорее всего, никак не связаны с лекцией и, тем более, с вами лично. Здесь тоже лучше не замечать помеху как можно дольше. Можно также подойти поближе к разговаривающим (это весьма эффективно), посмотреть подольше на них, некоторое время говорить, обращаясь к ним, сделать паузу (можно неожиданную), задать им вопрос – «Вы согласны? Вы не согласны?».

3. Кто-то зеваает вам в лицо

Не стоит сразу относить это к себе - может быть, слушатель просто устал. Реагировать не стоит, пока вы не поняли, что это уже заметили другие слушатели и реагируют на это. В таком случае лучше сказать: «Да, здесь что-то стало душно, воздуха не хватает. Вижу, некоторым трудно дышать - может быть, сделаем небольшой перерыв, проветрим комнату?».

4. Слушатели встают и уходят

У людей могут быть самые разные причины для того, чтобы уйти с вашего выступления. Никак не реагируйте, не делайте им замечания. Наоборот, можно сказать: «Товарищи, если кому-то нужно срочно уйти, пожалуйста, выходите, только потихоньку». Никак не показывайте, что это вас задевает.

4. С места раздаются реплики несогласия

Если эти реплики тривиальные - сделайте вид, что не слышали или не поняли. Если же слушатель станет настаивать на своей точке зрения, то тогда нужно вступить в дискуссию, но достаточно формально: «Я понял нашу точку зрения. Но у меня другая, я сейчас (или несколько позже) приведу еще дополнительные аргументы». Если возражение связано не с личными амбициями, а действительно важное, то лучше скажите: «Я вернусь к вашему замечанию, но если разрешите - немного позже» и обязательно сдержите обещание.

Если несогласие высказано в резкой, категоричной форме, то лучше в дискуссию не вступать, сказав: «Я понял вашу точку зрения. Ну что ж, будущее покажет, кто из нас прав».

6. С места раздаются грубые, провокационные выкрики, реплики

В аудитории могут оказаться люди с невысокой культурой, которые хотят показать, что этот оратор не так уж хорош и умен, не так уж и компетентен. Своими репликами они хотят показать себя, выделиться, обратить на себя внимание («комплекс Моськи»). Как вести себя с такими людьми?

Если реплика являлась разовой, то ее лучше не заметить.

Если это невозможно, не показывайте, что эта реплика задела или обидела, всячески показывайте свое превосходство, контроль над ситуацией. Скажите: «Да!.. Ну тут уж ничего не добавить! (пауза). Ну, а мы все-таки пойдем дальше...»

Можно сказать и иронически: «Да, я понимаю ваши проблемы... Но, простите, нам нужно идти дальше...» .

Третий прием: «Я понял ваш вопрос... (хотя это был и не вопрос вообще, но такая фраза сразу ставит нарушителя в тупик), но мы сейчас, к сожалению, не можем подробно на этой проблеме остановиться...» Не надо ставить провокатора на место - это уже перебранка, а ему только этого и надо. Подчеркнуто вежливо и корректно отвечайте на любые реплики других людей - этим вы покажете, что осуждаете его.

Еще один способ - попробуйте его похвалить, найти какое-то рациональное зерно в его реплике и используйте ее, чтобы рассказать дополнительно что-либо интересное. Эффективен также «отложенный ответ». Скажите: «Я понял вашу мысль (вопрос, идею), я отвечу вам, но если позволите - в конце, а то сейчас это нас уведет в сторону». А в конце, когда время вашего выступления иссякло, обратитесь к аудитории: «Вот тут был еще вопрос, надо отвечать на него?» Обязательно несколько человек крикнут: «Не надо, все ясно!» - «Ну не надо, так не надо. Благодарю за внимание».

Можно попросить провокатора минуточку подождать. «Минуточку, я только закончу мысль...» Поговорив еще минуты 2 - 3, не меньше,

обратитесь к провокатору: «Так что вы хотели сказать? Ничего? Ну, тогда мы пойдем дальше!»

Можно признать: «Да, в том, что вы говорите, есть проблема. К сожалению, мы ее сейчас не решим, об этом надо поговорить отдельно».

И еще один путь - если реплика очень грубая, следует сказать: «Простите, я не понял, что вы сказали. Будьте добры, повторите еще раз погромче и помедленнее!» Как правило, второй раз в обстановке всеобщего внимания грубость он сказать не сможет. «Ну тогда идем дальше».

Резко выраженное несогласие можно перевести в личную плоскость. Так, на лекции, посвященной общению в семье, одна слушательница возмущенно выкрикнула, «Так что же, мужу, по-вашему, и вообще никаких замечаний делать нельзя?» «Я понимаю ваши проблемы, - ответил лектор. - Я уверен, что *вашему* мужу обязательно надо делать замечания». Ответ потонул в общем хохоте аудитории, причем засмеялась и сама слушательница, задавшая вопрос.

Задания

1. Какие утверждения правильные?

1. Около 50% информации в публичной речи передается через зрительный канал.
2. Около 25% информации в публичной речи передается через зрительный канал.
3. Яркая индивидуальность оратора понижает эффективность его речевого воздействия на аудиторию.
4. Яркая индивидуальность оратора повышает эффективность его речевого воздействия на аудиторию.
5. Позиция советчика – лучшая ораторская позиция в любой аудитории.
6. Позиция советчика – лучшая ораторская позиция в подготовленной аудитории.
7. Внешность оратора должна быть привлекательной в пределах нормы.
8. Одежда ярких цветов снижает доверие к оратору.
9. Очки снижают доверие к оратору.
10. Энергичным должно быть выступление от начала до конца.
11. Энергичными должны быть отдельные части выступления.
12. Двигаться по аудитории надо как можно меньше.
13. Двигаясь по аудитории, не следует заходить вглубь аудитории.
14. Не следует задерживаться в аудитории после завершения выступления.
15. Оратор не должен сидеть, он должен стоять и двигаться.
16. Надо выбрать симпатичное лицо и смотреть на этого человека во время выступления.

17. Смотреть надо на отдельные сектора аудитории, не задерживая взгляд на отдельных людях.

18. Жесты должны быть немногочисленными и разнообразными.

19. Жесты оратора должны быть взволнованными и высоко эмоциональными.

20. Громкость и тембр речи оратора должны сохраняться на протяжении всего выступления.

21. Наилучший темп речи в публичном выступлении – средний.

22. Громкость выступления должна быть такой, чтобы оратор чувствовал, что он говорит громче, чем в обычной речи.

2. Что надо делать в следующих случаях:

1. В аудиторию залетел воробей, забежала кошка.

2. В аудиторию все время заглядывают посторонние.

3. Слушатели в задних рядах разговаривают друг с другом и мешают лектору.

4. Некоторые слушатели встают и уходят.

5. Слушатели зевают.

6. По раздраженным лицам некоторых слушателей видно, что они совершенно не согласны с вами.

7. С места раздаются громкие реплики несогласия.

8. С места раздаются грубые, провокационные выкрики, реплики.

9. По ходу вашего выступления вам задают вопрос, ответ на который отвлечет вас от темы.

10. По ходу вашего выступления вам задают вопрос, на который вы не можете сразу ответить.

11. Стало душно.

12. Погас свет.

13. Выключился микрофон.

14. В аудиторию доносится сильный шум из коридора.

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

4. Громко считайте до 30, обращаясь к группе, и используйте при этом разнообразные риторические жесты, как бы пытаясь убедить своих сокурсников в чем-то.

5. Посчитайте до 30 монотонно, а затем выразительно, сопровождая счет риторическими усилительными жестами. Объясните, почему оратор должен изо всех сил избегать монотонной речи.

6. Сосчитайте до 30 сначала своим обычным голосом, а затем - напрягая голос, как это принято при публичном выступлении. Удерживайте громкость голоса на требуемом уровне до конца счета.

Тема 7. Поддержание внимания в ходе выступления

Слушатели очень легко отвлекаются. Их отвлекают посторонние звуки, какие-либо происшествия в аудитории, входящие или выходящие люди; внимание ослабевает от долгого выступления, от монотонной речи, от неинтересных фактов и от многого, многого другого.

«Чтение» оратором аудитории

Необходимо все время «читать» аудиторию, то есть наблюдать за ней, определять ее реакцию и вносить соответствующие коррективы в свою деятельность.

О внимании к оратору говорят:

- взгляды слушателей, направленные на оратора;
- корпус наклонен в сторону оратора;
- слушатель подвинулся на краешек стула, как бы хочет быть ближе к оратору;
- наклон головы вбок (обычно говорит о заинтересованности слушателя).

О невнимании к оратору, о неудовлетворенности слушателя говорят следующие факты:

- взгляд слушателя направлен в сторону;
- тело напряжено, посадка прямая, ноги сведены и стоят на полу (такая поза часто означает имитацию внимания);
- голова не наклонена, слушатель держит голову прямо, позвоночник выпрямлен;
- взгляд отдельных слушателей начинает блуждать по сторонам - потеря мысли, потеря внимания;
- тело принимает позу, направленную в сторону выхода (слушатель «подается» к выходу);
- ноги вытянуты вперед и перекрещены, тело откинута назад, голова опущена вперед (чаще всего означает несогласие);
- голова подпирается всей ладонью;

- пощелкивание колпачком ручки, постукивание ногой, постукивание пальцами по чему-либо;
- рисование на бумаге посторонних предметов;
- отсутствие движения глаз, немигающий взгляд (имитация внимания);
- легкое поглаживание носа;
- поправление прически, покачивание ногой, поиски чего-либо в сумочке (у женщин);

Умение «читать» собеседников - важнейшее качество лектора, приходящее с опытом. Необходимо развивать его, тренировать в общении со знакомыми, развивая наблюдательность и умение интерпретировать невербальное поведение собеседников.

Приемы поддержания внимания

Вопросы к аудитории

Важно только, чтобы вопросы были простыми для ответа - то есть, они могут быть сложными по содержанию, но должны задаваться так, чтобы аудитория могла ответить просто «да» или «нет». Если аудитория долго не отвечает на заданный вопрос, нет смысла ждать момента, когда кто-то все-таки ответит - в таком случае оратор должен ответить на заданный вопрос сам.

Организация дискуссии

Если вы замечаете, что внимание аудитории падает, «заведите дискуссию» (О. Эрнст): выскажите что-либо явно спорное, а затем разъясните свою позицию. Активизация внимания аудитории будет обеспечена.

Обращение к отдельным слушателям

Скажите кому-либо из слушателей: - Вы не согласны? Вы, я вижу, придерживаетесь другого мнения?

Интересно, что вопросы к отдельным слушателям оказывают активизирующее воздействие на всю аудиторию.

Авансирование

Под авансированием понимается нарочитое затягивание сообщения важной или интересной мысли, идеи, некоторых подробностей, которые наверняка интересуют слушателей. В этом случае оратор лишь упоминает о том или ином факте и говорит: - Но об этом несколько позже; Об этом подробнее я расскажу потом и т. д.

Неожиданное краткое отвлечение от темы

Данный прием действует весьма сильно, хотя им нельзя пользоваться многократно. Забавный пример использования этого приема приводит А. А. Ивин: известный греческий оратор Демосфен, выступая в суде, заметил, что судьи рассеянны и невнимательны к его речи. Он прервал речь и стал рассказывать о человеке, который нанял осла с погонщиком. Седок сел отдохнуть в тени осла, а погонщик сказал, что отдал внаем только осла, но не тень от него. Спор превратился в судебную тяжбу... Тут Демосфен умолк, а когда заинтересовавшиеся исходом дела судьи попросили его закончить, он с упреком сказал им: «Басню о тени осла вы готовы слушать, а важное дело вы слушать не желаете».

Демонстрация предмета

Можно активизировать восприятие слушателей, демонстрируя что-либо: «Вот посмотрите сюда; Видите этот предмет? Взглянем на эту маленькую вещицу...» и т. д.

Приближение к слушателям

Этот прием весьма действен, однако не следует заходить слишком глубоко в зал, так как иначе это будет выглядеть как контроль за тем, чем занимаются ваши слушатели. Оптимальная глубина «захода» в зал, как уже отмечалось выше – примерно треть длины зала.

Развлекательные элементы во второй части выступления

Необходимо делать более увлекательной, разнообразной и легко воспринимаемой вторую половину своего выступления, независимо от того, сколько времени длится само ваше выступление. Именно в силу сказанного внимание слушателей особенно ослабляется во второй половине выступления, и именно поэтому эта часть выступления требует особой подготовки.

Закон края

Этот закон гласит, что конец и начало запоминаются и воспринимаются лучше, чем середина. Поэтому, чтобы в середине вашего выступления не было «провала», необходимо середину речи сделать более разнообразной, более эмоциональной и т. д.

Донесение главной мысли выступления

Для того чтобы эффективно донести главную мысль до слушателей, оратор должен ее иметь. Поэтому нужно заранее позаботиться о словесной

формулировке главной идеи - надо ее выразить словами, по возможности кратко и понятно. П. Сопер отмечал, что «сам оратор иногда точно не знает, какова его цель, пока не сформулирует ее полностью».

Словесная формулировка главной мысли выступления необходима как самому оратору, так и его аудитории

П. Сопер описывал такой случай: один политический оратор уже долгое время говорит, обращаясь к деревенским избирателям. Кто-то из опоздавших подсел к старому фермеру и спрашивает: «О чем он толкует?» - «Да кто его знает, - отвечает старик, - он еще ничего об этом не сказал». Этот пример и позволяет П. Соперу справедливо утверждать, что «обычно слушатели не склонны доискиваться, каково намерение оратора, пока последний в достаточно развернутом виде и с повторениями не объяснит его».

«Расскажи слушателям, что ты собираешься рассказать; в то время, как ты уже рассказываешь, разъясни им, что ты рассказываешь, а когда закончил, расскажи им, что ты рассказал».

Оптимальным является выступление по принципу
«один текст — одна мысль»

Две-три идеи в одном выступлении — это предел, и в любом случае рекомендуется выделить из них одну главную и сформулировать ее как таковую.

Всегда лучше сформулировать главную мысль
в виде отдельного предложения

Соблюдение регламента

Существует *закон прогрессирующего нетерпения слушателей*, который формулируется так: чем дольше говорит оратор, тем большее невнимание и нетерпение проявляют слушатели.

Из сказанного выше следует важный вывод: эффективная речь должна быть короткой. Лучше, если выступление не будет выходить за пределы 10 минут. А будет еще короче – будет еще лучше.

Как уложиться в регламент?

Есть некоторые принципы, которым надо следовать. Эти принципы таковы.

- *Подготовиться к сокращению.* Надо всегда иметь в плане своего выступления такие фрагменты, которые вы можете без ущерба сократить.

- *Не опаздывать.* Начинайте свое выступление вовремя.
- *Идти навстречу аудитории.* Если аудитория проявляет нетерпение, если слушатели по той или иной причине просят пораньше закончить, необходимо пойти им навстречу, не настаивая на своем праве изложить все до конца.
- *Не увеличивайте темп речи,* чтобы успеть. Это нарушает понимание и раздражает слушателей.
- *Отвечая на вопрос, не превращайте ответ во вторую лекцию.* Отвечайте на любой вопрос не более 1 -1,5 минуты.
- *Поставьте себе задачу закончить немного раньше намеченного срока.* Слушателям очень нравится такое завершение любой лекции или выступления. Сообщение, закончившееся чуть раньше намеченного срока, хорошо запоминается, положительно оценивается, а оратор получает высокий рейтинг у слушателей. Лучше заканчивать на 2 - 3 минуты до срока, не больше.
- И последний совет Д. Карнеги: «Прекращайте говорить тогда, когда слушателей еще хотят вас слушать».

Задания

1. Какие утверждения правильные?

1. Если слушатели наклоняются вперед, это свидетельство их внимания.
2. Если слушатели откидываются назад, это свидетельство того, что им нравится выступление.
3. Оратор в застегнутом пиджаке более убедителен, чем в расстегнутом.
4. Оптимальная длительность выступления – 10 мин.
5. Оптимальная длительность выступления 45 мин.
6. Обращение оратора к отдельным слушателям негативно воспринимается аудиторией.
7. Обращение оратора к отдельным слушателям активизирует аудиторию.
8. Наиболее увлекательной для слушателей надо сделать первую половину выступления.
9. Наиболее увлекательной должна быть вторая половина выступления.
10. Чтобы слушатели запомнили середину выступления, ее надо сделать наиболее эмоциональной.
11. Максимальное время ответа на вопрос слушателя – 5 минут.
12. Максимальное время ответа на вопрос слушателя – 1, 5 мин.
13. Главную мысль выступления надо сформулировать словами, чтобы окончательно уяснить ее себе.

14. Главную мысль выступления надо сформулировать словами, чтобы она стала понятной аудитории.

15. Слушатели обычно не хотят, чтобы оратор формулировал для них главную мысль.

16. Слушателям обычно необходимо, чтобы главная мысль была сформулирована для них оратором.

17. Оптимальное соотношение: одно выступление – одна мысль.

18. Наиболее эффективный способ донесения главной мысли – ее неоднократное повторение в неизменном виде.

19. Наиболее эффективный способ донесения главной мысли – ее неоднократное повторение в измененном виде.

20. Многократный повтор основной мысли оратором раздражает аудиторию.

2. Вы выступаете перед студентами, анализируя их успеваемость. Аудитория заскучала. Заведите дискуссию. Какие дискуссионные вопросы могут «встряхнуть» аудиторию?

3. Используйте прием авансирования. Оформите как авансирование следующие мысли:

- Я знаю, кто виноват в случившемся.
- Уже известно, как будет реорганизована наша фирма.
- Решение о повышении пенсий уже принято.
- Результаты предварительного турнира уже известны.
- Статистические данные уже опубликованы в ведомственной печати.
- Я знаю, чем завершатся переговоры о Курильских островах.

4. Подумайте, как использовать прием демонстрации предмета. Что и когда можно показать, выступая на следующие темы:

Наша промышленность на подъеме.

Большинство импортных товаров пока лучше отечественных по качеству.

Обучение должно быть платным.

Мы стали жить лучше.

Нужно следить за своим весом.

Мы умеем производить качественные вещи.

Китайский ширпотреб дешевый, но некачественный.

Лучше пользоваться гелевыми ручками.

Тема 8. Завершение публичного выступления

Функции концовки публичного выступления

Заключение имеет две основные функции -
напомнить главную мысль и объяснить, что с ней «надо делать»

Оратору необходимо помнить об обеих функциях заключения.

Варианты концовок

Лучше не говорить: «А теперь я сделаю заключение» или «Теперь я перехожу к завершающей части своей лекции», концовка должна быть и так очевидной для слушателя, без специальных вводных слов. Можно предложить следующие варианты концовок.

Цитата, крылатое изречение, поговорка, народная мудрость

Данная концовка особенно хорошо запоминается в аудитории среднего и ниже среднего уровня подготовленности. Например: «Правильно гласит народная мудрость – стерпится-слюбится»; «Правильно говорит русская поговорка – терпение и труд все перетрут. Таким образом, все зависит от нас».

Обобщающий вывод

Итог выступления надо *словесно оформить как вывод*, чтобы он был воспринят аудиторией именно как вывод, как основная мысль выступления: «Итак, ...». Основной вывод формулируется в полной словесной форме. При этом он должен быть краток и выражен простыми словами; после вывода не надо ничего добавлять и ничего комментировать.

Обращение к слушателям

Можно завершить выступление пожеланием слушателям хорошо провести выходные или летний отпуск, хорошо провести сегодняшний вечер и т.д., поздравить их с наступающими праздниками и др. В таком случае слушатели запоминают оратора в большей степени, нежели выражаемые им идеи.

Подытоживающее повторение

Основная мысль повторяется в развернутой словесной форме в виде тезиса или перечисления: *во-первых, во-вторых, и в -третьих*. Как

слушатели, мы большей частью ленивы, у нас короткая память, и мы всегда благодарны за краткое повторение, сделанное в любой форме.

Иллюстрация

Основная идея поясняется примером, аналогией, притчей, аллегорией. Необходимо иметь в виду, что после нее ничего не надо добавлять, выступление надо на этом закончить.

Кульминация

Главная мысль высказывается в конце выступления на высокой эмоциональной ноте, например: «И история яркими буквами напишет имя этого человека над именами всех тех, кто пытался ему помешать!» Специалисты отмечают, что кульминация как эффективная концовка подходит не для всех типов публичных выступлений, но она обычно производит сильное впечатление на слушателей.

Комплимент аудитории

Д. Карнеги приводит такой пример подобной концовки: «Великий штат Пенсильвания должен возглавить движение за то, чтобы ускорить приход нового времени!».

Юмористическая концовка

Это может быть шутка, анекдот, смешная история. «Если сможете - оставьте аудиторию смеющейся», - советовал Д. Карнеги.

Благодарность за внимание

Это традиционная концовка. Несколько менее традиционной ее может сделать небольшое расширение - если оратор не просто произнесет дежурную фразу «Благодарю за внимание», но и скажет несколько слов, положительно характеризующих сегодняшнюю аудиторию, ее уровень, интересные вопросы, которые были заданы, и др., то есть скажет комплимент аудитории.

Например: «В завершение я хотел бы поблагодарить вас за внимание, за то, что вы так внимательно меня слушали и задавали интересные вопросы. В вашей аудитории мне было очень приятно выступать». Или: «Благодарю вас за внимание. Мне было очень приятно выступать в вашей внимательной и доброжелательной аудитории». Или: «Благодарю за внимание. И хочу отдельно поблагодарить вас за очень интересные вопросы, которые вы мне задавали».

Как не надо заканчивать выступление

Не рекомендуется заканчивать шуткой, не относящейся к делу, - это вызывает у аудитории недоумение, а если аудитория после ухода оратора осталась в недоумении, весь эффект от выступления исчезает.

Не следует извиняться: «я понимаю, мне не удалось все охватить», «я вижу, несколько утомил вас...» и др.

Не надо ничего вспоминать дополнительно после того, как вы сформулировали вывод - все впечатление от него будет смазано.

Нельзя обрывать речь без заключения и уходить.

Ни в коем случае нельзя оставлять аудиторию в настроении безнадежности и беспросветности в связи с нарисованными вами мрачными картинками - обязательно надо дать слушателям некоторую перспективу, наметить выход из положения и выразить уверенность в том, что худшее не произойдет. Завершать выступление надо только на оптимистической ноте.

Не рекомендуется завершать выступление фразой типа «Вот и все, что я хотел сказать» - заканчивать лучше фразой, относящейся к содержанию выступления или благодарностью за внимание.

Ответы на вопросы аудитории

Как отвечать на вопросы? Это проблема для многих ораторов. Начинающие, неопытные ораторы боятся вопросов, а иногда даже считают удачным такое свое выступление, которое не вызвало вопросов слушателей. Это ошибка. Вопросов не стоит бояться, а в целях усиления воздействующей силы вашего выступления вопросы аудитории даже следует стимулировать, а иногда и «провоцировать». Каковы же основные принципы ответа оратора на вопросы?

<i>Отвечать надо на все вопросы</i>

Отметим при этом, что не обязательно на все вопросы отвечать немедленно. Отложить ответ можно словами: «Я понял вас, я вам отвечу несколько позже. Это не совсем относится к нашей теме, но я постараюсь вам в конце нашей беседы ответить...». Можно сказать и так: «Это частный вопрос, подойдите, пожалуйста, ко мне в перерыве (или после моего выступления), мы обсудим это с вами». Даже на не очень серьезный вопрос лучше ответить серьезно, найдя в нем некоторое рациональное зерно.

Отвечать одинаково уважительно всем

Это означает, что оратор должен проявить внимание, уважение к любому, задающему вопрос, признать любой вопрос, вопрос любого слушателя законным, правомерным, заслуживающим внимания. Кстати, отвечая на вопрос, никогда не следует говорить спрашивающему: «Вы меня не так поняли», нужно сказать: «Видно, я неудачно выразился» или «Видимо, я не смог хорошо объяснить свою мысль» и др.

Отвечать кратко

Не превращать ответ в лекцию! Мы уже отмечали выше: минута-полторы – предел для ответа на любой вопрос.

Задания

1. Какие утверждения правильные?

1. Концовка необходима только для больших выступлений.
2. Концовка необходима в любом публичном выступлении.
3. Вывод должен быть развернутым.
4. Вывод с перечислением (итак, во-первых, во-вторых...) неэффективен, плохо воспринимается аудиторией.
5. Концовка-кульминация всегда хорошо запоминается слушателями.
6. Юмористическая концовка эффективна в любой аудитории.
7. Благодарность за внимание эффективна, если оратор конкретизирует, за что он благодарен аудитории.
8. Извиняясь перед аудиторией за то, что не смог все охватить, оратор улучшает впечатление аудитории о себе.
9. Если у слушателей нет вопросов, значит им все понятно и выступление было удачным.
10. Оратор имеет право некоторые вопросы по теме его выступления оставить без ответа.
11. Задавшему вопрос можно сказать «Вы не так меня поняли».
12. Задавшему вопрос можно сказать «Видимо, я недостаточно ясно выразился».
13. На частные вопросы можно ответить, пригласив задавших их подойти к оратору после того, как выступление завершилось.
14. На оскорбительные вопросы не надо отвечать.
15. На оскорбительные вопросы надо отвечать серьезно, как и на все остальные.

2. Прочитайте концовки выступления. Какие из них правильные, какие - неправильные?

Все. До свидания.

А в заключение расскажу вам анекдот, который я недавно услышал...

Вот и все, что я хотел вам сказать. До свидания.

Я закончил.

Вот и все. К сожалению, я очень многое не рассказал, потому что у меня было мало времени.

До свидания. Хотелось бы, чтобы в следующий раз вы меня внимательнее слушали. Аудитория у вас невнимательная.

Благодарю вас за внимание. Приятно было у вас выступить.

Итак, сделаем вывод: если каждый будет ответственно относиться к своим обязанностям, у нас в стране будет благополучие и порядок.

Все, я закончил. Извините, если я говорил слишком долго.

Итак, будем работать - и все у нас получится.

Желаю вам всем хорошо провести предстоящие праздники. Всего вам доброго!

Если есть вопросы, я готов на них ответить.

Я заканчиваю на этом. Вижу, что вы уже все устали.

3. Вспомните басни, которые вы знаете. Сформулируйте обобщающий вывод из каждой басни.

Например: «Стрекоза и муравей» - Итак, кто работает, тот гарантированно обеспечивает себе нормальную жизнь.

4. Закончите свое выступление обращением к слушателям. Что можно им пожелать? посоветовать?

Факты, которые можно использовать

- то, что сегодня обсуждалось, пригодится слушателям в работе;
- сведения из сегодняшнего выступления помогут слушателям улучшить отношения с друзьями, начальством, в семье;
- скоро наступают праздничные дни;
- приближается профессиональный праздник слушателей;
- состоявшееся выступление может поднять настроение в сегодняшнее трудное время;
- рекомендации, содержащиеся в выступлении, можно использовать в повседневной жизни;
- приближается лето;
- завершается учебный год;
- приближаются экзамены;
- приближается Новый год.

5. Закончите свое выступление благодарностью за внимание. Обязательно словесно расширьте выражение благодарности за внимание.

Факты, которые можно использовать для расширения концовки:

- аудитория внимательно слушала;
- аудитория вас доброжелательно приняла;
- аудитория задавала интересные вопросы;
- аудитория охотно участвовала в дискуссии;
- аудитория продемонстрировала чувство юмора;
- слушателей пришло мало, но все были очень заинтересованные;
- аудитория не всегда соглашалась с вами, но всегда аргументировано возражала;
- с аудиторией было приятно дискутировать;
- аудитория очень хорошо подготовлена в данной области.

6. Вы выступаете как представитель молодежи на конгрессе русской интеллигенции. Придумайте и произнесите взволнованно и выразительно заключительную фразу своей речи.

Образцы:

- Если наша молодая интеллигенция не поможет России, ей никто не поможет.
- Русский интеллигент во все времена отличался гуманизмом и благородством. Сейчас самое время нашей интеллигенции вновь проявить свои лучшие качества на благо России.

Постройте заключительную фразу вашего выступления по модели «Не надо..., лучше...», «Хватит..., пора...» («не учите меня жить, лучше помогите материально», «хватит ныть, пора работать»).

Хватит жаловаться...

Не надо объяснять, почему это трудно сделать...

Хватит быть добренькими...

Хватит осуждать других...

Не надо считать себя глупей других...

Хватит общих разговоров...

Тема 9. Аргументация

Тезис и аргументы

Оратор в публичном выступлении *аргументирует* определенную точку зрения, то есть осуществляет аргументацию.

Под *аргументацией* понимается процесс приведения доказательств, объяснений, примеров для обоснования какой-либо мысли перед слушателями или собеседником.

Тезис - это главная мысль (текста или выступления), выраженная словами, это главное утверждение оратора, которое он старается обосновать, доказать.

Аргументы - это доказательства, приводимые в поддержку тезиса: факты, примеры, утверждения, объяснения, словом, все, что может подтвердить тезис.

От тезиса к аргументам можно поставить вопрос «Почему?», а аргументы отвечают: «Потому, что».

Например:

«Телевизор смотреть полезно» - *тезис* нашего выступления. *Почему?*

Аргументы - потому, что:

1. По телевизору мы узнаем новости.
2. По телевизору сообщают прогноз погоды.
3. По телевизору мы смотрим учебные передачи.
4. По телевизору показывают интересные фильмы и т.д.

Аргументы, которые приводит оратор, бывают двух типов: аргументы «за» (за свой тезис) и аргументы «против» (против чужого тезиса).

Аргументы «за» должны быть:

- правдивыми, опираться на авторитетные источники;
- доступными, простыми и понятными;
- максимально близкими установившимся в аудитории мнениям,
- отражать объективную реальность, соответствовать здравому смыслу

Аргументы «против» должны:

- убедить аудиторию в том, что аргументы, приводимые в поддержку критикуемого вами тезиса, слабые, не выдерживают критики

Важное правило аргументации: *аргументы надо приводить в системе.* Это значит, что надо продумать, с каких аргументов начать, а какими закончить.

Убедительность аргументов

Аргументы должны быть *убедительными*, то есть сильными, с которыми все соглашаются. Сила, убедительность аргумента - понятие относительное, так как многое зависит от ситуации, эмоционально-психического состояния слушателей и других факторов - их пола, возраста, профессии и т. д. Однако можно выделить ряд типовых аргументов, которые считаются сильными в большинстве случаев.

К таким аргументам обычно относят:

- научные аксиомы
- положения законов и официальных документов
- законы природы
- выводы, подтвержденные экспериментально
- заключения экспертов
- ссылки на признанные авторитеты
- цитаты из авторитетных источников
- показания очевидцев
- статистические данные

В древности к таким аргументам относили показания, добытые под пыткой.

Необходимо также иметь в виду, что слабые аргументы при нисходящей аргументации выглядят лучше, чем при других способах аргументации: как отмечают Е. А. Юнина и Г. М. Сагач, «если «слабые» аргументы употребляются в качестве дополнения «сильных» (а не как относительно независимые), то степень их «слабости» понижается, и наоборот».

Иногда думают, что самое главное в аргументации - найти как можно больше доказательств, аргументов. Но это не совсем так. Латинская пословица говорит: «Доказательства следует не считать, а взвешивать». Есть и такая пословица: кто много доказывает, тот ничего не доказывает. Самое главное - продумать каждое доказательство: насколько оно убедительно для данной аудитории, насколько оно серьезно.

Оптимальное число аргументов – три

Начиная с четвертого аргумента, аудитория часто воспринимает аргументацию уже не как некоторую систему (первое, второе и, наконец, третье), а как «много» аргументов; при этом нередко возникает впечатление, что на аудиторию оратор пытается давить, «уговаривает». Опять вспомним поговорку: *кто много доказывает, тот ничего не*

доказывает. Так вот, «много» аргументов в устном выступлении обычно начинается с четвертого аргумента.

Правила аргументации

1. Определите тему своего выступления и сформулируйте ее.
Например: «Я хочу поговорить о.....», «Меня сегодня интересует вопрос о.....», «Существует такая проблема -...» и т.д.
2. Сформулируйте основной тезис своего выступления. Выразите его словами.
Например: «Мне кажется, что....., и вот почему.»
3. Подберите аргументы в поддержку своего тезиса.
4. Приведите аргументы в систему - расположите их в определенном порядке: во-первых, во-вторых, в-третьих и т.д.
5. Если необходимо, опровергните противоположный тезис, приведя аргументы против него.
6. Сделайте вывод.

Способы аргументации

Можно выделить несколько способов аргументации.

1. *Нисходящая и восходящая аргументация*

Эти способы аргументации различаются по тому, усиливается или ослабевает аргументация к концу выступления.

Нисходящая аргументация заключается в том, что вначале оратор приводит наиболее сильные аргументы, затем - менее сильные, а завершает выступление эмоциональной просьбой, побуждением или выводом. По такому принципу, например, будет построено заявление с просьбой помочь в решении квартирного вопроса: «Прошу обратить внимание на мое бедственное положение с жильем. Я живу... У меня... Прошу предоставить мне жилье».

Восходящая аргументация предполагает, что аргументация и накал чувств усиливаются к концу выступления. По такому принципу строится, к примеру, следующее выступление: « У нас в городе много старых людей... Они живут, как правило, на небольшие пенсии... Пенсии все время задерживают... Жизнь непрерывно дорожает ... Государство с оказанием помощи пенсионерам не справляется... Кто поможет старикам?... Множество престарелых нуждается сейчас в срочной помощи... Мы должны немедленно создать специальную службу, чтобы им помочь».

2. Односторонняя и двусторонняя аргументация

Односторонняя аргументация оратором своей позиции предполагает, что либо излагаются только аргументы «за», либо излагаются только аргументы «против». При *двусторонней* аргументации слушателю, излагая противоположные точки зрения, дают возможность сопоставить, выбрать одну из нескольких точек зрения. Разновидностью способа двусторонней аргументации является так называемый способ контраргументации, когда оратор приводит свои доводы как опровержение доводов оппонента, предварительно их изложив. Например: «Говорят, что мы не умеем работать, не способны управлять... Что ж, давайте посмотрим на факты...» - и далее этот тезис опровергается.

3. Опровергающая и поддерживающая аргументация

При *опровергающей* аргументации оратор разрушает реальные или возможные контраргументы реального или «изобретенного» оппонента. При этом позитивные аргументы либо не приводятся совсем, либо им уделяется крайне мало внимания в процессе выступления. При *поддерживающей* аргументации оратор выдвигает только позитивные аргументы, а контраргументы игнорирует.

4. Дедуктивная - от вывода к аргументам и индуктивная - от аргументов к выводу

Аргументация *от вывода к аргументам* - сначала приводится тезис, а потом он поясняется аргументами.

Например:

Нам нужно лучше обучать русскому языку. Во-первых, у нас снижается грамотность школьников. Во-вторых, у нас мало внимания уделяется повышению грамотности взрослых. В-третьих, у нас плохо владеют русским языком журналисты и телеведущие. В -четвертых... и т.д.

Аргументация *от аргументов к выводу* - сначала аргументы, а потом вывод.

Например:

Рассмотрим состояние русского языка. У нас снижается грамотность школьников; у нас мало внимания уделяется повышению грамотности взрослых; у нас плохо владеют русским языком журналисты и телеведущие и т.д. Таким образом, нам необходимо лучше обучать русскому языку.

В разных аудиториях эффективными оказываются разные типы аргументации.

Правила эффективной аргументации

Будьте эмоциональны

Эмоциональность оратора должна быть обязательно очевидна для слушателей, но она не должна доминировать над самим содержанием его выступления. В связи с этим следует придерживаться следующего правила:

Обращаться к фактам и примерам, вызывающим эмоции,
а не к самим эмоциям

Не злоупотребляйте логическим давлением

Разумеется, логика должна присутствовать в аргументации, но логику лучше «скрывать» за эмоциональной формой изложения, конкретными примерами, юмором и т. д.

Обращайтесь к жизненно важным для слушателей фактам

Выступая перед любой аудиторией, старайтесь найти и объяснить слушателям причину, по которой для них должно быть важно то, о чем вы сейчас будете им рассказывать: «болеть наркоманией будет сын соседа, а платить за лечение будете вы» и т. д.

Старайтесь показать реальную пользу для слушателей от ваших предположений или информации - что они смогут сделать, получить - вплоть до деталей: «это поможет вам обрести здоровье», «я научу вас сохранять спокойствие в критических ситуациях», «вы узнаете сегодня, как можно прожить на минимальную зарплату» и т. д. Перед выступлением надо хорошо продумать, какую практическую пользу должны получить слушатели от вашего выступления, и сообщить им об этом.

Персонифицируйте свои идеи

Очень эффективен прием: «превращайте обсуждение идей в обсуждение людей». Данный прием заключается в том, что хвалят или критикуют носителя идеи, а потом уже и саму идею, персонифицируемую им. Ср. такую постановку вопроса: «Кто прав - У или Х?» вместо того, чтобы спросить: «Надо нам ужесточать вертикаль власти или нет?». В логике такой аргумент называют «аргументом к человеку» или «аргументом к публике»; этот прием неизменно демонстрирует высокую эффективность.

Отвлекайтесь в изложении

Нельзя говорить все время только на тему. Вашим идеям необходим «упаковочный материал». В изложении надо слегка отвлекаться, чуть-чуть отклоняться от основной темы, чтобы дать слушателям возможность немного расслабиться.

Используйте парадоксальные аргументы

Во многих аудиториях эффективно использование парадоксов в процессе аргументации. Как писал Гельвеций, «бывают люди, которых надо ошеломить, чтобы убедить». Этот прием довольно труден, его необходимо заранее обдумывать и готовить, но подобные аргументы обычно хорошо запоминаются и в силу этого оказываются довольно эффективными. Ср. использование такого приема в рекламе, которую опубликовал американский отоларинголог: «Половина населения США носит очки. Это еще раз доказывает, что без ушей жить нельзя. Принимаю ежедневно с 10.00 до 14.00».

Демонстрируйте некоторое превосходство над аудиторией

Показывайте аудитории свою образованность: умеренно используйте иностранные термины, латинские изречения, цитируйте зарубежных ученых, иностранные источники. Подчеркнем, что это надо делать умеренно, но этот прием, называемый «аргумент к невежеству», нередко оказывается эффективным и повышает убедительность речи оратора.

Будьте лаконичны

Требование лаконичности - одно из важнейших. Краткая, лаконичная речь всегда является более действенной. Краткие выступления хорошо запоминаются и кажутся аудитории более умными и правильными, дают очень большой эффект.

Используйте опережающее обсуждение возражений

Используйте опровергающую аргументацию. Предвидя возражения, лучше изложить их заранее самому «в своей редакции» и показать их слабость. Это обычно делается так:

«Здесь обычно возражают, что...»; «Часто здесь задают вопрос - а почему...», «Я знаю, X мне возразит и скажет, что...» и т. д. Сначала приведите чужую точку зрения, а потом свою - таким образом, последнее слово останется за вами. Опережающее обсуждение возражений позволяет избегать резкого противоборства. Мы сами формулируем замечание так, как нам удобно, и подаем его аудитории в выгодной для себя формулировке. Оппонент будет при этом «вторичен», он вынужден будет

повторяться, а вы сможете сказать: «Я уже ответил на это возражение в своем выступлении».

Ссылайтесь на авторитеты

Ссылка оратора на *свой авторитет* является наиболее убедительной, особенно если оратор уже известен аудитории как специалист или сумел вызвать у нее доверие. Поэтому очень важно авторитетно представить оратора - как знатока, специалиста, либо он сам должен рассказать о себе: «Я давно занимаюсь этой проблемой...», «Я специально изучаю этот вопрос уже много лет...», «Меня часто привлекают как консультанта по данной проблеме...», «Это тема моей научной работы» и т. д.

Ссылка оратора на *общественное мнение* может принимать, по П. Соперу, различные формы: ссылка на официально опубликованные сведения, данные социологического опроса, ссылки на народную мудрость (пословицы, поговорки), ссылки на мнение людей, сходных со слушателями (соседи, человек из толпы), ссылка на прецедент (то, что я вам сообщаю, не ново, это давно известно, уже используется, проверено людьми и др.).

Ссылка на *авторитет сведущих лиц* - это ссылка на мнение экспертов, известных специалистов, знаменитых ученых и политических деятелей.

Используйте наглядные примеры

Использование примеров - это большое искусство. Мы уже говорили, что их не должно быть очень много. Те же примеры, которые оратор приводит, должны быть наглядными - то есть конкретными, легко представимыми, вызывающими зрительный образ, любопытство.

Есть три основных правила приведения примеров:

1. Заострите внимание на примере до его приведения.
2. Не навязывайте аудитории смысл примера (то есть не говорите – «Таким образом, данный пример показывает нам, что...» - аудитория сделает этот вывод сама).
3. Пример должен быть предварительно обработан - сокращен и включен в контекст вашего выступления. Он должен быть кратким и наглядным.

Используйте цифры

Статистические данные, цифровой материал обладают значительной убедительностью практически для любой аудитории и при правильной подаче цифровой информации убедительность речи оратора значительно повышается.

Опирайтесь на наглядность

Известно, что около 80% информации человек получает через зрение. Отсюда - важнейшая роль зрительной стороны восприятия устного выступления.

Наглядность создается в речи оратора как образными примерами, так и прямым применением наглядных средств. Оба средства наглядности ведут к запоминанию содержания речи и в большой степени способствует повышению убедительности речи, так как обеспечивает взаимодействие левого (логического) и правого (образного) полушарий головного мозга.

Использование наглядных приемов в процессе выступления дает оратору возможность упростить излагаемую идею для ее восприятия и тем самым сделать ее более понятной и убедительной. По данным Е.А.Юниной и Г.М.Сагач, около 20% информации публичного выступления усваивается аудиторией только за счет аудиовизуальных приемов (таблицы, схемы, графики, видеоматериалы и др.).

Использование наглядных средств в процессе устного выступления требует соблюдения ряда правил, основные из которых следующие:

1. Если наглядный материал не является существенно необходимым для пояснения или возбуждения интереса к речи в целом, то применение его бессмысленно.
2. Заранее ничего не выставлять, делать это только в нужный момент.
3. Не включать в таблицы и графики слова, которые не будут всем видны.
4. Не говорить аудитории: «Тут, правда, плохо видно...» - лучше в таком случае вообще не вешать таблицу.
5. Каждая таблица должна иметь крупно написанное название, все надписи должны быть выполнены горизонтально.
6. Статистическим таблицам придавать вид диаграмм, отражающих размеры, тенденции. Самые эффектные графики, как показывают исследования - в форме разноцветных прямоугольников разной высоты.
7. Обязательно словесно увязывать ваши суждения с изображением на таблицах и графиках.
8. Если вы демонстрируете слушателям какой-либо предмет, держа его в руке, держите его на уровне плеч либо на 5 см выше.
9. Если слушатели разглядывают изображение или схему, которые вы повесили, сделайте паузу, дайте им закончить.
10. Не раздавать слушателям никаких пособий и изображений - это отвлекает аудиторию, снижает уровень внимания. Все пособия держите при себе.
11. Пособия убрать, таблицы снять, с доски стереть, как только это стало ненужным, чтобы в дальнейшем это не отвлекало слушателей.

Используйте юмор

Юмор любит любая аудитория. Шутки хорошо запоминаются, они поднимают престиж оратора, располагают к нему аудиторию, снимают усталость и напряжение. Однако нельзя превращать ваше выступление целиком в юмористическое - если только оно не относится к жанру развлекательных выступлений. П. Сопер отмечает, что лучший юмор в публичном выступлении - это оригинальный, то есть свой собственный. Конечно, не каждый оратор способен к такому юмору, но эффективен и заимствованный юмор, следует только делать ссылку на автора шутки или анекдота.

Ф. Снелл сформулировал для ораторов ряд правил «рассказывания смешных историй». Вот они:

1. Рассказывайте только то, что хорошо знаете.
 2. Ваша шутка должна быть понятна всем присутствующим.
 3. Шутка должна развивать тему вашей речи.
 4. Шутка должна быть короткой.
- Не пользуйтесь старыми остротами - хуже всего, если аудитория скажет «Старо!».
7. Перед большой аудиторией избегайте пикантных шуток и подробностей. В узком кругу такие шутки допустимы, но в окружении большого количества незнакомых людей многие слушатели чувствуют себя от таких шуток неловко.
 8. Не делайте больших пауз для смеха и аплодисментов.

Таковы основные общие правила эффективной аргументации. Соблюдение их даст оратору возможность повысить эффективность своего убеждающего воздействия на аудиторию, обеспечит доступность и запоминаемость сообщаемой информации.

Можно также рекомендовать некоторые практические, чисто «технические» *приемы усиления выступления*, использование которых может усилить любой текст выступления, независимо от его содержания.

Приемы усиления текста требуют еще специального исследования и систематизации. Назовем лишь некоторые из них, позволяющие повысить доверие к тому или иному сообщаемому факту или выдвигаемому положению (это так называемые сигналы достоверности, то есть сигналы, повышающие достоверность сообщения, как бы гарантирующие ее):

- подача факта как нового («недавно установили», «я только что прочитал, что...», «вчера стало известно, что...»);
- подача факта как не сразу осознанного оратором («я сам долгое время в это не верил», «я долго сомневался в этом сам...» и т. д.);

- подача факта как установленного в результате проведенных экспериментов: «экспериментально установлено...», «эксперименты показали, что...» и т. д.;
- подача факта как установленного психологами;
- подача факта как установленного американскими или японскими учеными;
- подача факта как установленного молодыми учеными;
- подача факта как установленного московскими или ленинградскими учеными;
- упоминание о том, что факт установлен профессором или академиком;
- упоминание фамилий ученых, установивших этот факт, особенно иностранных;
- ссылка на то, что об этом говорил еще Петр I, И. Грозный, Я. Мудрый, Л. Толстой;
- подача факта как такого, который был давно известен, но вспомнили о нем только сейчас («еще в XVI веке использовали этот метод...», «об этом знали еще в XIX веке...» и т.д.).

Список подобных приемов должен быть дополнен. Отметим, что эти приемы имеют яркую национальную окраску - они «работают» в русской аудитории, но будут во многом иными в американской, японской и др. Скажем, в Европе эффективна ссылка на Библию, в нашей аудитории - нет и т.д.

Задания

1. Какие утверждения правильные?
 1. Тезис – это мысль, высказанная оратором.
 2. Тезис – это мысль, которую оратор старается обосновать.
 3. Аргументы – это утверждения, подтверждающие тезис.
 4. Аргументы – это публичные утверждения оратора.
 5. Аргументы должны приводиться в системе.
 6. Порядок приведения аргументов может быть произвольным, главное, чтобы они относились к тезису.
 7. Чем больше аргументов, тем выступление убедительнее.
 8. Оптимальное число аргументов - три.
 9. Односторонняя аргументация – это аргументация только «За» или только «Против».
 10. Односторонняя аргументация – это аргументация только «За».
 11. Контраргументация – это односторонняя аргументация.
 12. Контраргументация – это двусторонняя аргументация.
 13. Индуктивная аргументация – от фактов к выводам.
 14. Дедуктивная аргументация – от фактов к выводам.

15. Оптимальное число повторения основной мысли – три раза.
16. Употребление оратором иностранных терминов повышает доверие к его речи.
17. В современном выступлении логика должна преобладать над эмоцией.
18. В современном выступлении эмоция должна преобладать над логикой.
19. Если внимание аудитории слегка отвлекать, это повышает убеждающую силу выступления.
20. Умеренное употребление иностранных терминов создает впечатление интеллектуального превосходства оратора и как следствие – его правоты.
21. Более краткие выступления воспринимаются как более убедительные по сравнению с более длительными.
22. Наглядный материал должен быть выставлен в аудитории заранее.
23. Самый эффективный способ наглядного представления данных – разноцветные прямоугольники разной высоты.
24. Если можно раздать слушателям наглядные пособия во время выступления, надо это сделать.
25. Лучший юмор в публичном выступлении – анекдот.

2. Что такое парадокс? Почему эффективен прием «Используйте парадоксы»? Почему парадокс как прием убеждения нуждается в тщательном обдумывании?

Объясните смысл парадоксов:

Из двух ссорящихся всегда виноват тот, кто умнее (В.Гете)

Опыт как клюка - помогает ходить, но мешает летать.

Талантам надо помогать, бездарности пробьются сами.

В мире нет вечных двигателей, зато сколько угодно вечных тормозов.

Самый легкий способ казаться умным - быть пессимистом (Е.Евтушенко)

Этикет - это разум для тех, кто его не имеет (Вольтер)

Не стоит выяснять отношения, чтобы окончательно их не испортить

Умное лицо еще не признак ума

Шутку надо понимать быстро, и совсем не обязательно правильно

Когда открыты все пути, кто-нибудь обязательно пойдет по кривой дорожке

Деньги не делают человека счастливым, но успокаивают чрезвычайно

Счастье - это не станция назначения, а способ путешествия

Друзья бывают фальшивые, враги всегда настоящие

Если человек отдал жизнь за идею, это вовсе не означает, что он погиб за правое дело (О.Уайльд)

Научить нельзя, научиться можно (С. Михоэлс)

Учитель - не тот, кто учит, а тот, у кого учатся.

Тот, кто не понимает юмора - безнадежный человек. От него нельзя ждать ничего серьезного (П.Капица)

Вежливость – это разница между тем, что вы думаете и тем, что вы говорите.

Составьте короткие убеждающие выступления, используя приведенные выше парадоксы (по своему выбору). Начните выступление с парадокса, приведите пример из жизни и сделайте вывод - подтвердите или опровергните данный парадокс.

3. Прочитайте сначала неэмоционально, а затем эмоционально:

Общество должно заботиться о стариках и инвалидах, потому что... (закончите эмоциональным аргументом).

Например:

все мы будем когда-нибудь стариками;

все могут стать инвалидами;

у нас живет старенькая бабушка, и я знаю ...;

у нас в подъезде живет одинокий инвалид, и я вижу....

4. Воспользуйтесь в аргументации приемом «Старайтесь показать реальную пользу для слушателей от ваших предложений или информации».

Пример выполнения задания:

Надо внимательно слушать прогноз погоды

Дорогие товарищи! Прошу вас внимательно слушать прогноз погоды. Прогноз погоды - не мелочь, он касается каждого. Всегда нужно знать, какая будет погода, чтобы правильно одеться. Мы должны знать, будет ли дождь, чтобы решить, брать ли с собой зонтик, надевать ли плащ. Зачем надевать теплые вещи или целый день носить с собой зонтик, если дождя не будет или будет тепло? В прогнозах погоды передают также штормовые предупреждения и инструкции населению, как себя вести (закрыть форточки и окна, при сильном ветре не подходить к окнам, отключить в квартире электроприборы, проследить, чтобы маленькие дети были дома). Если заранее знать об урагане и соблюдать меры предосторожности, ущерб от урагана будет минимальный.

Материал для выполнения задания:

Надо установить на подъезд дверь с кодовым замком

Давайте сделаем детскую площадку

Проведем субботник в нашем дворе
Надо посмотреть местные новости по телевидению

5. Свяжите с идеей пользы/вреда для слушателей следующую информацию:

Не надо много смотреть телевизор
Пить молоко полезно
Вежливость позволяет добиваться многого
Вкладывать деньги в учебу важно и необходимо
Надо уметь говорить культурно
Надо уметь писать грамотно
Надо стараться получить как можно больше знаний
Необходимо уметь водить машину
Нужно уметь ездить на велосипеде
Сейчас необходимо знать иностранные языки
Каждый должен овладеть компьютером
Предпринимательство - выгодное дело для тех, у кого нет работы

6. Персонифицируйте следующие идеи.

Образец:

Взрослые лучше разбираются во всем / Взрослые часто не понимают детей (взрослые, дети)

Вопрос о том, как люди понимают друг друга - вопрос старый и, может быть, даже вечный. Его обсуждают с незапамятных времен. В этом вопросе особенно часто сталкиваются точки зрения взрослых и детей. Взрослые обычно считают, что они лучше разбираются во всех вещах, чем дети, потому что они взрослые - они имеют образование, знания, много повидали в жизни. Дети же часто считают, что взрослые неспособны понять детей, потому что увлечены своими проблемами, слишком много требуют от детей, не дают детям свободы, сами уже забыли, что тоже были детьми. Так кто же прав - взрослые или дети?

Школьник должен ложиться спать рано / Школьник может ложиться спать, как взрослые (родители, дети)

Детям не нужно давать много денег / Детям нужно давать больше денег (взрослые, дети)

Дети мало уделяют внимания учебе / Учителя слишком много требуют от детей (учителя, школьники)

Нам нужна рыночная экономика / Нам нужна плановая экономика (либералы, коммунисты)

Занятие предпринимательством помогает выжить тем, кто не имеет работы / Занятие предпринимательством - это спекуляция и нажива (мелкие предприниматели, малообеспеченные люди)

7. Сформулируйте тезис для выступления на тему:

- что дает человеку образование?
- должна ли оплачиваться помощь детей родителям по дому?
- можно ли победить коррупцию?
- кто больше успевает - тот, кто только учится или тот, кто еще и подрабатывает?
- какие жертвы могут принять дети от родителей?
- исправляет ли тюрьма?
- надо ли разрешить курение в школе?
- как победить пьянство?
- нужна ли нам цензура?
- должны ли родители помогать детям выполнять домашние задания?
- могут ли все жить богато?
- можно ли искоренить преступность?
- нужно ли усиливать вертикаль власти?

Помните, что тезис, сформулированный вами, должен отражать в виде утверждения вашу точку зрения, и затем вам надо будет доказать правильность этого тезиса, этой точки зрения, приведя в ее поддержку несколько аргументов.

Пример выполнения задания: сформулируйте тезис выступления на тему «всегда ли правы взрослые».

Варианты тезисов:

1. Взрослые всегда правы
2. Взрослые не всегда правы
3. Взрослые правы тогда, когда они говорят о «взрослых» вещах
4. Взрослые в отношении детей всегда не правы
5. Взрослые правы тогда, когда они используют свои знания и опыт
6. Взрослые не правы, когда они сердятся.

8. Подберите 3-4 аргумента к тезисам:

- Алкоголь сокращает жизнь
- Школьная форма не нужна
- Каждый должен уметь водить машину или мотоцикл
- Все должны заниматься спортом

- Родители должны учитывать мнение детей при совершении больших покупок

- Дети должны использовать опыт и знания родителей
- Хорошо учиться необходимо для будущего
- Если к человеку хорошо относиться, он будет хорошо относиться и к вам

- Отдыхать надо в России
- Мобильный телефон нужен каждому
- Надо иметь дома собственную библиотеку
- Надо быть худым
- Обеспеченные люди – основа стабильности государства

9. Превратите фразы в аргумент: развейте мысль таким образом, чтобы исходная фраза стала аргументом к какому-либо тезису. Используйте следующие средства связи частей высказывания: *поэтому, неудивительно, вот почему, отсюда следует, теперь становится понятным, теперь появляется возможность, именно из-за этого, а это приводит к том, что* и т.д.

Образец:

Погода сегодня плохая. - Погода сегодня плохая, поэтому транспорт плохо ходит; чтобы не опоздать, надо выйти заранее.

Вчера выпал снег
 Взрослые тоже могут ошибаться
 У самого опытного оратора могут быть неудачные выступления
 Мы купили маленький телевизор
 Люди стали значительно меньше читать
 В России заметно возросло потребление пива
 Муниципальный транспорт во всех городах испытывает финансовые трудности
 Молодежь стала более раскованной
 Школьникам негде проводить свободное время
 Мобильный телефон нужен каждому
 Компьютером должны уметь пользоваться все
 Покупки лучше делать по Интернету

10. Используйте прием «опережающего обсуждения возражений» в аргументации следующих тезисов (приведите аргументы, лучше несколько):

(В беседе с родителями) Сегодня я приду домой поздно, потому что....
 Вы, конечно, скажете, что я обязан прийти рано, но ...

(В разговоре с преподавателями) Преподаватели часто имеют любимых и нелюбимых студентов в группах... Конечно, преподаватели справедливо возразят, что.... , но...

(В разговоре с другом) Я прошу тебя не звонить мне после десяти часов вечера. Ты, конечно, можешь сказать, что бывают срочные дела, но....

(В выступлении студента на собрании группы) Я считаю, что нам необходимо выбрать в качестве предмета по выбору риторика. Конечно, мне могут возразить, что этот предмет не такой важный, как информатика или экономика, но...

11. Используйте прием «Ссылайтесь на авторитеты» при аргументации следующих тезисов (воспользуйтесь сборниками цитат и афоризмов):

Учеба - основа всей дальнейшей жизни человека.

Русский язык - один из самых красивых и богатых языков мира.

Вежливость - важнейшее качество современного человека, помогающее ему установить хорошие отношения с окружающими.

12. В каком случае соблюдено правило использования цифр в публичном выступлении, в каком - нет? Исправьте случаи ошибочного использования цифрового материала.

1. В прошлом году производство сахара в нашей области сократилось на 49,92% .

2. Население Воронежской области почти в пять раз меньше населения Москвы и примерно равно населению города Санкт-Петербург.

3. Средняя зарплата в нашей области, по статистическим данным, в прошлом году составила более 19 000 рублей на человека.

4. Такая дороговизна! Банка растворимого кофе стоит 287 рублей !

5. Ученые подсчитали, что человеку умственного труда надо спать в сутки 8 часов 49 минут.

6. Вы знаете, мы платим за квартиру 4720 рублей 60 копеек в месяц! А год назад платили 2685 рублей 40 копеек...

7. Нам обещают, что минимальная зарплата повысится почти вдвое.

8. Успеваемость в нашей школе повысилась. Количество тех, кто учится на отлично, увеличилось на 4,5 %, количество хорошистов и отличников возросло на 12,4%, количество тех, кто имеет тройки и четверки, увеличилось по сравнению с прошлым годом на 6,7%, а количество чистых троечников уменьшилось на 8,5%.

13. Завершите фразу:

Извините, пожалуйста, меня за опоздание - дело в том, что ...

За что я люблю собак, так это за то, что...

Больше всего на свете я не люблю....., потому что.....

Я люблю....., потому что....
 Я не люблю....., потому что...
 Больше всего я люблю....., потому что.....
 Больше всего я не люблю....., потому что.....
 Больше всего я хочу....., потому что
 Больше всего я не хочу....., потому что....
 Нужно уметь говорить тосты, потому что ...
 Нужно заниматься спортом, потому что....
 Высшее образование должно быть доступно не только самым сильным ученикам, потому что...
 Реклама должна быть честной, потому что...

14. Согласитесь с собеседником, приведя свой дополнительный аргумент.

По-моему, в последние годы у нас меняется климат.
 По-моему, не имеет смысла покупать лотерейные билеты.
 «Спартак» - очень сильная футбольная команда.
 В этом году весна будет ранняя.
 В последнее время газета «Комсомольская правда» стала менее интересной.
 Пьянство в обществе можно победить
 Русский язык - один из самых трудных языков мира.
 Профессия летчика-испытателя - одна из самых трудных.
 Инженером работать неинтересно.
 От телевизора один вред здоровью.
 Придерживаться диеты бесполезно.

15. Вежливо не согласитесь, приведя аргумент.

Образец: - Она очень умная девочка. - Да, я с вами согласен. Но, к сожалению, она не всегда проявляет свой ум - иногда начинает упрямиться и не слушает никаких аргументов.

Он хороший футболист.
 Она очень хорошо играет на гитаре.
 У них замечательный директор школы.
 У моего брата прекрасная учительница английского языка.
 Санкт-Петербург - очень красивый город
 Самое вкусное осенью - это арбузы.
 «Зенит» - лучшая футбольная команда.
 Наркоманов лечить бесполезно.

16. Вежливо откажитесь, развернуто мотивировав свой отказ.

Образец: - Хотите чаю? - Спасибо большое. Сейчас не хочется, мы, перед тем, как зайти к вам, попили кофе в кафе на углу.

Заходите ко мне сегодня вечером
 Предлагаю вам вступить в нашу партию
 Купите мне, пожалуйста, по дороге хлеб
 Одолжите мне двести рублей до понедельника
 Присаживайтесь за наш столик
 Приглашаю вас сегодня в кино
 Приходите следующий раз со своим другом (подругой)
 Давайте с вами выпьем
 Я приглашаю вас потанцевать
 Одолжите мне на неделю тысячу рублей
 Давай зайдём сейчас ко мне!
 Дай мне на минуту свою ручку!
 Дай покататься на велосипеде!
 Одолжи мне палатку и спальный мешок на выходные дни!

17. Игра « С одной стороны, с другой стороны»

Учащимся предлагаются утверждения, на которые они должны ответить, частично согласившись и частично возразив против данного тезиса, приведя аргументы «за» и «против».

Образец выполнения задания:

Хорошо, когда ты единственный ребенок в семье. - С одной стороны, хорошо, когда ты единственный ребенок в семье, все внимание родители уделяют тебе и все свои деньги тратят на тебя; с другой стороны, плохо, когда ты единственный ребенок в семье, потому что часто бывает дома скучно, тебе никто не помогает, никто не защищает тебя.

Примеры утверждений:

Хорошо, когда у родителей есть машина.
 Хорошо, когда у родителей есть дача.
 Хорошо, когда мама не работает.
 Хорошо, когда у тебя много друзей.
 Хорошо, когда у тебя есть младший брат.
 Хорошо, когда у вас есть дома телефон.
 Хорошо иметь мобильный телефон.
 Хорошо, когда долгие праздники.
 Хорошо, когда зима снежная.
 Хорошо, когда весна ранняя.

18. Подготовьте выступление на тему «За что я люблю телевидение».

Прочитайте список аргументов, уберите ненужные, дублирующие друг друга, добавьте свои, потом составьте план-конспект и выступите на эту тему:

телевизор смотреть интересно;
 телевизор позволяет забыть о неприятном;
 телевидение экономит деньги;
 без телевидения теперь нашу жизнь представить нельзя;
 телевидение учит, как зарабатывать деньги;
 реклама на телевидении - источник информации;
 когда я смотрю телевизор, я отдыхаю;
 телевидение учит, как пользоваться косметикой и накладывать макияж;
 «Дом-2» учит, как вести себя в жизни;
 телевидение дает информацию по кулинарии;
 когда я смотрю телевизор, меня не трогают родители;
 телевизор украшает комнату;
 телевизор можно смотреть ночью и рано утром;
 религиозные программы формируют нравственность и культуру;
 телевидение дает основы эстетических знаний;
 к телевизору можно подключить видеомаягнитофон;
 телевидение дает возможность семье собираться вместе;
 музыкальные программы позволяют быть в курсе современной музыки;
 телевидение помогает снимать стресс;
 телевидение - доступный и бесплатный вид отдыха;
 телевизоры сейчас очень хорошие, особенно импортные;
 у меня на телевизоре стоит красивая вазочка;
 телевидение дает информацию о мире;
 телевидение дает информацию о том, чего мы самим никогда не увидим;
 телевидение помогает формировать вкус;
 все сегодня любят телевидение;
 телевидение создает иллюзию общения;
 телевидение пополняет знания в области медицины, права, литературы;
 телевидение скрашивает рутинную работу;
 телевидение - средство от одиночества;
 телевизионные боевики воспитывают желание победить;
 телевизор можно просто слушать и не смотреть;
 телевидение отвлекает от забот.

19. Составьте по аналогичному образцу выступление «За что я не люблю телевидение».

20. Игра «А это как сказать...».

Отвечайте на приводимые ниже утверждения «А это как сказать...» и приводите свои аргументы, опровергающие данное утверждение:

Хорошо иметь кучу денег.

Хорошо всегда выигрывать.

Сидеть дома одному скучно.

Хорошо иметь телефон.

Лучше, когда тебя на уроках не спрашивают.

Боевики смотреть скучно.

Хорошо иметь собаку.

Хорошо, когда зимой много снега.

Приятно, когда ты в жару ешь мороженое.

Продолжите упражнение в парах: один приводит тезис, а второй его опровергает.

Предложите аналогичные собственные утверждения.

21. Закончите фразу, подобрав аргумент:

Я очень люблю свою собаку, потому что она(какая? что делает для меня? как относится ко мне? и т.д.)

Я не люблю собак, потому что ...

Больше всего я люблю..., потому что....

Больше всего я не люблю..., потому что...

22. Выразите приводимые ниже тезисы в разной словесной форме (предложите не менее трех вариантов); если нужно - добавьте дополнительные аргументы.

Образец: Младшие должны заботиться о стариках.

Забота о стариках - это долг младшего поколения; Молодые в обществе должны взять на себя заботу о пожилых; Пожилые члены общества должны получать заботу и внимание со стороны молодых.

Материал для упражнения

Общество должно заботиться о тех, кто сейчас не может сам зарабатывать себе на жизнь.

Чем ты лучше будешь учиться, тем более приспособленным к жизни ты будешь, когда вырастешь.

Если ты будешь хорошо разбираться в компьютерах, ты сможешь в будущем всегда найти работу.

Если школьник будет иметь возможность подрабатывать, это будет выгодно для его семьи.

Если серьезно заниматься спортом, то ты не сможешь хорошо учиться и будешь меньше интеллектуально развит.

23. Игра «У кого больше аргументов»: две команды по очереди приводят аргументы по каждому тезису и выявляется победитель - кто больше приведет аргументов.

Стипендию должны получать все, потому что...

Не все могут быть отличниками, потому что...

Читать полезно, потому что...

Ссориться плохо, потому что....

Хорошо иметь дома свою комнату, потому что...

Нужно уметь водить машину, потому что...

Хорошо, когда ты одет в джинсы и майку, потому что...

Люблю гулять поздно вечером, потому что...

Я имею право приходить домой поздно, потому что я....

Мои родители часто не правы, потому что...

Преподаватели не всегда справедливы к студентам, потому что...

Списывать вредно, потому что...

24. Игра «Полемика»: двое участников по очереди приводят аргументы к противоположным тезисам, побеждает тот, у кого оказывается больше аргументов. За адекватностью аргументов следит преподаватель.

Нужно делать зарядку, потому что....	Зарядку делать бесполезно, потому что...
Хорошо, когда у тебя есть братья и сестры, потому что...	Плохо, когда у тебя есть братья и сестры, потому что...
Хорошо тому, у кого отец военный.	Плохо тому, у кого отец военный.

Тема 10. Информационное выступление, его основные особенности

Основные виды информационных выступлений

Наиболее распространенными видами информационных выступлений являются:

информация
объяснение, инструкция
объявление
аннотация
лекция
доклад, сообщение
устный ответ
автобиография
реклама

Информация - это короткое устное сообщение о каких-либо событиях, которые произошли. Информация должна быть краткой, содержать факты и быть новой, интересной для слушателей. При выступлении с информацией нужно поставить себе задачу - рассказать интересно, об интересном факте.

Типичные названия для информационных выступлений - «Это интересно», «В мире интересного», «Интересные факты».

Если вы сообщаете о потере перчаток или шарфика, надо сообщить, кому и как можно их вернуть.

Объяснение или инструкция должны быть короткими и понятными. Например, надо объяснить тому, кто этого не знает, как проехать по городу до того или иного места, как кормить собаку, как ухаживать за аквариумными рыбками, как записать передачу на видеомаягнитофон, как пользоваться электрическим прибором. Объяснять надо шаг за шагом и переходить к следующему шагу, только если убедились, что предыдущий шаг ваш собеседник понял.

Объяснение может быть и учебным – так, преподаватель или учитель используют объяснение для краткого изложения учебного материала на уроке или занятии.

Объявление - это сообщение о том, что предстоит, что произойдет. Выступая с объявлением, надо говорить медленно, четко, повторяя самые важные места - например, время сбора и место сбора (если вы делаете объявление о воскресной поездке за город); в объявлении надо предусмотреть все трудности, которые могут возникнуть у людей, которые захотят этим объявлением воспользоваться - сказать, что нужно обязательно взять с собой, когда предполагаете вернуться, что делать тем, кто опоздает к назначенному сроку (обязательно такие будут).

Помните, что при устном объявлении слушатели плохо понимают и запоминают даты, время, цифры, их надо несколько повторить под запись или даже лучше записать на доске.

Аннотация - это краткое изложение содержания книги или фильма. Аннотации содержания книг часто печатаются на обложках в самих этих книгах, а аннотации фильмов можно иногда увидеть на коробках видеокассет. Это делается для того, чтобы покупатель мог сразу узнать, о

чем книга или фильм. Устная аннотация обычно делается в информационных или рекламных целях.

Лекция - это учебное, научное или научно-популярное выступление специалиста, в котором раскрывается какая-либо тема.

Доклад – развернутое сообщение, которое раскрывает важную научную или общественно-политическую проблему. После доклада проблема обсуждается, докладчику задают вопросы. Доклады могут длиться от 15-20 минут до 1 часа и более.

Сообщение - это маленький доклад по какому-либо отдельному, частному вопросу. Длительность сообщения – 3-10 минут. Сообщения могут дополнять чей-либо основной доклад.

Устный ответ - это рассказ об изученном в присутствии учителя или преподавателя. Устный ответ должен показать, что вы знаете самое главное по тому вопросу, который вам задан. В устном ответе надо определить термины, назвать основные факты, и привести примеры, а также сделать вывод.

Особый тип информационного выступления - *автобиография*. Это сообщение человека об основных этапах его жизненного пути. Обычно автобиографию пишут письменно, но бывают случаи, когда человека просят (например, когда с ним знакомятся или принимают на собрании в какую-либо общественную организацию) рассказать автобиографию устно.

Общие правила подготовки информационных выступлений

Основные требования к информационной речи:

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Сделать передачу информации как можно более полной. 2. Сделать речь понятной. 3. Сделать ее интересной для слушателей. |
|---|

Информационные выступления бывают разных типов, но мы с вами познакомимся с общими правилами, которые должны соблюдаться при подготовке информационных выступлений любого типа.

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Информационное выступление должно содержать <i>новую</i> для слушателей информацию. 2. Оно должно быть актуально для слушателей, то есть <i>интересно</i> для них <i>сейчас</i>, в данный момент. 3. Оно должно дать <i>полную</i> информацию. 4. Оно должно <i>заинтересовать</i> слушателей в получении новой, дополнительной информации по данной теме. 5. Оно должно содержать <i>несколько конкретных фактов</i>. |
|---|

6. Такое выступление должно содержать *два-три раздела* (пункта плана), не больше.
7. Оно должно быть *кратким*.
8. Четко переходить от одного пункта к другому.
9. Не использовать много жестов.
10. Не говорить слишком эмоционально.

Задания

1. Какие утверждения правильные?
 1. Объявление – это публичная информация о каком-либо событии, происшествии.
 2. Объявление – это публичная информация о том, что произойдет или произошло.
 3. Аннотация – это краткое изложение содержания книги или фильма.
 4. Лекция – это выступление специалиста по какой-либо теме.
 5. Лекция – это развернутое выступление специалиста.
 6. Доклады могут иметь любую продолжительность.
 7. Доклады могут быть от 20 минут до часа и более.
 8. Автобиография – это письменный жанр.
 9. В устном ответе не надо делать вывод.
 10. В устном ответе надо делать вывод.
 11. Информационное выступление должно обязательно содержать новую для слушателей информацию.
 12. Информационное выступление надо постараться сделать для слушателей эмоциональным.
 13. Информационное выступление не должно содержать несколько пунктов.
 14. Информационное выступление должно дать исчерпывающую информацию по вопросу.
 15. Информационное выступление не предполагает ответов на вопросы слушателей.
 16. При информационном выступлении цифры и даты лучше записать на доске.
 17. В информационном выступлении цифры и даты надо повторять.
 18. Важнейшее требование в информационному выступлению – понятность содержания.
 19. Темп речи в информационных выступлениях не должен быть высоким.
 20. В кратком информационном выступлении особенно важна мимика и жестикуляция оратора.

2. Прослушайте отрывок из романа В.Киселева «Девочка и птицелет».

Сейчас звонок звучал весело и дружелюбно: у нас химия. Но Витя при этом звонке очень заволновался и покраснел. Евгения Лаврентьевна поручила ему сегодня сделать «сообщение». Она часто поручает ребятам подготовить «сообщение» - это значит короткий рассказ о каком-нибудь химическом вопросе, которые мы еще не изучаем, но который интересует наших ребят. Витя сегодня должен рассказать о полимерах. О полимерах пишут во всех газетах и говорят по радио, а изучают их только в десятом классе.

...Наши ребята любят слушать «сообщения». Особенно потому, что докладчика можно «засыпать». Можно задавать ему вопросы, а вопросы эти ребята потихоньку готовят заранее.

...Витя раскрыл и снова закрыл тетрадку, в которой он записал свое «сообщение», и начал рассказывать:

- Было время, когда ножи и другие вещи делали из камней. Такую эпоху называют каменным веком. Потом наступил бронзовый век, когда все делали из бронзы. Затем - железный, когда все стали делать из металла. А теперь наступил новый век - полимеров...

...- Уже на сегодняшний день, - продолжал Витя, все так же не заглядывая в тетрадь, - мировое производство полимеров в два раза больше выпуска меди, алюминия, цинка и других цветных металлов... Название «полимер» от греческих слов: «поли» - много и «мерис» - частица. В молекуле полимера много атомов. Как мы знаем, молекула воды состоит из трех атомов, а молекулы некоторых полимеров состоят из миллиона атомов... Самые распространенные полимеры - это пластмассы. Они имеют замечательные свойства. Есть, например, такая пластмасса - тефлон. Эту пластмассу называют химической платиной. Ее не могут разъесть самые сильные кислоты, она не горит и не меняется при очень низкой и очень высокой температуре...

...-Шестерни из пластмассы текстолит прочнее стальных, а работают они бесшумно. Стеклопластик в два с половиной раза легче алюминия, но он прочный, как сталь. Из него делают лодки, катера и даже кузова для автомашин. Ну, про синтетический каучук и так все знают, а это тоже полимер. В строительстве из пластмасс готовят целые дома, в них и мебель, и окна, и двери - все из пластмассы. А водопроводные трубы из пластмассы не боятся мороза.

... - Промышленность выпускает очень много искусственного волокна из полимеров. Есть, например, такое волокно - нитрон. Оно лучше шерсти. Вот, например, из нитроновой ткани сделали костюм и целый год держали под солнцем, под дождем, в снегу. Этот костюм мяли, мочили, сушили, а потом еще вываляли в грязи, нарочно облили маслом. После этого костюм постирали в теплой воде с мылом, и он стал как новый...

...- Из полимеров в медицине делают искусственные ребра, суставы и сухожилия,- сказал Витя.- Тонкие пластмассовые пленки заменяют в ушах

поврежденные барабанные перепонки, а из пластмассовой трубки делают пищевод...

...- Представляете себе,- сказал Витя, - робот, огромный, как дом. И у этого робота все мышцы, как у человека, только из полимерных пленок. И им можно управлять на расстоянии по радио. Такой робот возьмет лопату величиной с наш химический кабинет и будет работать, как экскаватор. Или, если надо будет положить дорогу в лесу, он сможет выдирать деревья, как траву. Или, если застрянет в грязи автомашина, он возьмет ее на руки, как ребенка, и перенесет на дорогу...

Ребята здорово слушали Витю.

...Всем было так интересно слушать про Витинога робота, что ему почти не задавали каверзных вопросов. Только наша модница Таня Нечаева спросила, из чего делают нитроновую шерсть, а Витя, не задумываясь, ответил, что из ацетилена - газа, которым сварщики на стройках сваривают водопроводные трубы, и синильной кислоты.

Евгения Лаврентьевна от нашего имени поблагодарила Витю за интересное «сообщение». На перемене ребята окружили Витю, который продолжал рассказывать про робота.

(По Л.А.Введенской, Л.Г.Павловой)

Вопросы:

К какому типу информационных выступлений относится выступление Вити?

Что сказал во вступлении докладчик? Как он начал свое выступление?

Какие приемы привлечения внимания слушателей использовал Витя?

Подумайте, почему выступление так заинтересовало ребят, почему они почти не задавали Вите «каверзных» вопросов, почему на перемене ребята окружили Витю и долго расспрашивали его.

Какие приемы помогли Вите сделать сообщение интересным? Перечислите их.

3. Представьте, что к вам приехал иностранец и просит объяснить ему, как играют в футбол: он видел игру, она ему нравится, но он не понимает правил игры. В его стране в футбол не играют.

4. Объясните малышу, как надо играть в «классики».

5. Объясните, что такое игра «Поле чудес» человеку, который никогда ее не видел.

6. Объясните своим товарищам кратко и понятно, как играют в прятки. Ваши товарищи будут задавать вам вопросы, если им что-то непонятно - они сейчас малыши, сумейте им понятно объяснить.

7. Сделайте устную аннотацию книги, которую вы только что прочитали.

Воспользуйтесь следующей моделью:

Книгу(название) написал писатель

В книге рассказывается о событиях, которые происходят (где, когда). Главными героями книги являются..... С героями книги происходит много событий: они (перечисление наиболее интересных событий)..

Читать эту книгу (очень интересно, увлекательно, приятно и т.д.).

8. Игра «Аннотация»(по О.А.Баевой).

На столе преподавателя лежат библиографические карточки текстом вниз с описанием книг или статей, не знакомых участникам. Участники игры по очереди подходят к столу, берут карточки и рассказывают по ним о якобы прочитанной ими книге, затем отвечают на вопросы товарищей по ее содержанию, оформлению, обстоятельствам приобретения и т.д.

Примеры карточек:

Головачев В.В. Полет урагана. Фантастический роман. М.. 1999.

Горбатов А.В. и др. Некоторые причины травматизма на мясокомбинатах //Мясная индустрия. 2004, № 2, с.22-29.

Гольцман Е.И. Дурной глаз. Книга об обычаях и суевериях мира. М.. 2005.

Егоров С.М., Соколов Е.Н. Он + Она. О сексе без ханжества. Ярославль, 2001.

А.Клобуков. Как соблазнить настоящего мужчину. М., «Сексшоп», 2003.

В.И.Петров. Загадки вулканов. М., «Глобус», 2010.

Н.М.Теплякова. Собаки и уход за ними. М., «Пегас», 2001.

В.Данилкина. Как вырастить тонкорунную овцу. М., «Колос», 2000.

М.С.Сементовский. Рытье канав и траншей. М.. «Стройиндустрия», 2005.

В.И.Власова, Н.М.Кухно. Разделка туш крупного рогатого скота. СПб., «Колос», 2009.

М.Семенюк. Как выжить на необитаемом острове // Вокруг света. - 2006, № 2, с.28-36.

В.Инютин. Зачем я собираю марки. М., «Связь-плюс», 2004.

9. Сделайте устную аннотацию понравившегося вам фильма.

Модель:

Фильм.....(название) посвящен (проблеме, событиям....). Действие фильма происходит в.... (место, время).

Главными героями фильма являются, которых играют актеры Герои фильма (участвуют в событиях, происходящих в..., переживают множество приключений - и т.д.).

Фильм смотрится ... (с большим интересом, с напряженным вниманием и т.д.).

Фильм снят на киностудии..... режиссером.....

10. Руководствуясь изученными правилами построения информационных выступлений, подготовьте краткие информационные выступления для местного радио:

- Сегодня на концертных площадках нашего города;
- Приглашаем на экскурсию;
- Открылась выставка;
- Происшествие;
- Состоялся субботник;
- Завершился университетский смотр самодеятельности.
- Наша футбольная команда играла на выезде.

Помните - сообщение должно быть кратким, содержать несколько фактов, фамилии, даты, спортивные результаты, оно должно быть интересным для всех.

11. Объясните бабушке, как без вас включить плеер и посмотреть ее любимый фильм. Пусть бабушка не понимает, задает вопросы, а вы постарайтесь, чтобы она поняла - вам очень хочется посмотреть эту передачу (работа в паре).

12. Представьте себе, что вам надо проинструктировать маленького брата, как пользоваться новым электрическим чайником. Он не все понимает, недооценивает опасность. Дайте ему устную инструкцию, предупредите об опасностях.

13. Подготовьте короткие устные объявления:

- о потере пакета с шарфиком;
- о потере перчаток;
- о потерянной собаке;
- о найденной вами вязаной шапочке в клеточку;
- о найденной библиотечной книге;
- о том, что вы хотели бы купить определенную книгу;
- о том, что вы хотели бы продать ненужную вам ракетку для бадминтона.

Придумайте свои объявления.

14. Придумайте шуточные объявления:

- о потере совести на трамвайной остановке;

- о наборе на годовичные курсы водителей самокатов и трехколесных велосипедов;
- о том, что вы нашли чье-то собственное мнение на дороге;
- о том, что вы покупаете использованные тюбики от зубной пасты (придумайте, зачем они вам нужны) и т.д.

Тема 11. Рекламное выступление

Что такое реклама

Реклама - это информация, которая имеет целью привлечь внимание людей к товару и продать его; побудить людей воспользоваться какой-либо услугой; принять участие в чем-либо; поддержать кого-либо, проголосовать за кого-либо.

Некоторые виды информационных выступлений могут сочетать в себе информационную цель (дать информацию о факте, событии) и убеждающую или побуждающую цель (например, убедить прийти на концерт, поехать на экскурсию, прочитать книгу, купить тот или иной товар). В таком случае подобное выступление может быть отчасти и рекламным: реклама сочетает в себе информацию, убеждение и побуждение. Например, может быть рекламное объявление, рекламная аннотация, рекламное сообщение.

Можно следующим образом определить разницу между обычной информацией и рекламой:

ИНФОРМАЦИЯ	РЕКЛАМА
Рассказывает о предмете, событии	Рассказывает о предмете, событии
Подробная	Не обязательно подробная
Не обязательно образная	Яркая, образная
Ни к чему не призывает	Призывает купить, использовать, поддержать

Правила подготовки устного рекламного выступления

1. Назовите *предмет, товар, услугу*, которые вы рекламируете.

Например: «Я хочу вам рассказать о новом школьном ранце, который поступил в продажу».

2. Если есть возможность, *покажите предмет* или его рисунок, фотографию.

3. Расскажите о его *назначении, устройстве*, для чего он.

4. Назовите его *преимущества* (для тех, к кому вы обращаетесь).

Назвать преимущества - это сказать, чем он лучше других, чем он лучше ранее выпускавшихся, что в нем улучшено по сравнению с другими или предыдущими моделями.

Например:

- этот ранец легче других на 500 граммов,
- он сделан из более прочного материала,
- на нем есть специальное место, где можно сделать какую-нибудь надпись,
- такие ранцы теперь выпускаются трех размеров, можно подобрать себе по вкусу,
- у него есть два дополнительных наружных кармана,
- у него есть специальное отделение для сменной обуви и т.д.

5. Назовите *выгоды* от его приобретения.

Например:

«Если вы купите ранец в августе, он вам обойдется на 50 рублей дешевле, чем в сентябре;

если вы купите ранец до 20 августа, то получите от фирмы подарок, который будет спрятан в ранце в специальном кармашке;

всем, кто купит ранец в магазине «Родная речь», магазин дарит две тетради и карандаш и т.д.

Примечание: этот пункт правил используется только при рекламе того, что можно *купить*.

6. Используйте слова с положительной оценкой.

Например:

очень красивый, хорошая отделка, очень надежный, замечательная расцветка, необычно яркий цвет, замечательный кармашек, необыкновенно прочный и т.д.

7. Говорите эмоционально, дружелюбным тоном, как бы обращаясь с советом к лучшему другу, которому вы хотите помочь.

8. Расскажите, кто хорошо отзывается об этом товаре, кто уже успешно пользуется им.

Например: «Мой лучший друг Сережа уже полгода ходит в этих кроссовках и просто счастлив!». Сравните, как это делается в телевизионной рекламе: «*Все дети - любят, все мамы - советуют...*», «*Рекомендации лучших собаководов!*»; «*Стоматологи рекомендуют «Орбит»!*»

9. Закончите советом, призывом, рекомендацией.

Например: «Я уже купил себе такие кроссовки, советую и вам. Они вам очень понравятся! Не пожалеете и не раз меня вспомните!»

«Итак, ваши кроссовки ждут вас и скучают без вас на магазинной полке! Все в магазин «Спорт»!»

Задания

1. Какие утверждения правильные?

1. Реклама сочетает информацию и убеждение.
2. Реклама сочетает информацию и побуждение.
3. Реклама сочетает информацию, убеждение и побуждение.
4. Реклама сочетает убеждение и побуждение.
5. Самая эффективная реклама – телевизионная, потому что телевизор смотрит много людей.
6. Самая эффективная реклама - телевизионная , потому что она сочетает разные образы.
7. Запоминается и умная, и глупая реклама.
8. Запоминается только умная реклама.
9. Умение рекламировать не нужно рядовому человеку.
10. Умением рекламировать должен обладать каждый человек.

2. Придумайте рекламу:

- открываемой вами фирмы по написанию курсовых и дипломных работ,
- спортплощадки при институте (призовите чаще пользоваться ею),
- новой песочницы для малышей (призовите пользоваться ею),
- любимой вами телевизионной передачи (призовите регулярно ее смотреть),
- любимого вами предмета (призовите его лучше изучать),
- велосипеду с 14-тью скоростями,
- нарисованной вами картине (придумайте, что на ней будет изображено),
- фильму, который вы посмотрели,
- своему учебному заведению,
- автомобилю «Ока» или «Запорожец».

3. У вашей собаки родились щенята (или котята у кошки). Вы хотите отдать их «в хорошие руки». Отрекламируйте этих щенят или котят так, чтобы люди захотели их взять.

4. Сделайте рекламу телевизионным программам, которые будут показаны завтра. Например:

Первый канал

- 11.35. Непутевые заметки
- 13.05. Чтобы помнили... Валерий Носик
- 17.00. Пусть говорят
- 19.00. Жди меня
- 20.00. Как стать миллионером. Телеигра.
- 21.35. Сериал «Клетка». 2 серия.
- 22.45. Как это было. Последний день валютной «Березки». 1988.
- 23.30. Кровь за кровь. Боевик. США.

Прочитайте программу, выберите самостоятельно понравившуюся вам передачу, сделайте ей краткую аннотацию, похвалите и призовите посмотреть.

5. Подготовьте рекламу предмета «Риторика».

Расскажите об этом предмете - почему вам нравится этот предмет, что он дает в жизни вам и вашим друзьям, что вы изучили, изучаете и будете изучать. Отметьте в своей рекламе, как ваши друзья относятся к этому предмету. Призовите всех граждан России изучать этот предмет.

6. Игра «Купите товар у меня»: рекламируйте свой карандаш, шарфик, куртку, сумку и т.д.

Например, несколько человек выходят перед группой, кладут на столы перед аудиторией свои сумки и по очереди начинают их рекламировать. Когда выступления закончились, тот, кто готов купить сумку у того или иного «рекламиста», подходит к нему и дает ему 10 копеек. После завершения игры подсчитываются вырученные суммы и объявляется победитель – тот, кто собрал больше всех денег.

Тема 12. Рассказ о себе

Есть два основных вида рассказа о себе - *автобиография* (в письменной или устной форме) и *свободный рассказ* о себе.

Автобиография

Автобиография - это официальный устный или письменный рассказ человека о себе, составленный по принятому в обществе стандарту.

Автобиографию пишут и рассказывают обычно по следующей схеме:

1. Фамилия, имя и отчество.
2. Дата и место рождения.
3. Сведения о родителях (фамилия, имя, отчество отца и матери, кем они работают, фамилии, имена и отчества сестер и братьев).

4. Образование (когда пошел в школу, в какую, переходил ли из школы в школу, какое учебное заведение или заведения окончил)

5. Общественная работа, занимаемые общественные должности или выполняемые обязанности.

6. Где сейчас живешь, в каком учебном заведении, на каком курсе сейчас учишься, где работаешь.

Надо помнить, что автобиография - это официальное информационное сообщение, в нем вся информация должна быть сообщена полно, точно и правильно, в соответствии со схемой.

Свободный рассказ о себе

Свободный рассказ о себе строится по-другому. В основе его может лежать и автобиография, по крайней мере, ее основные пункты, но, кроме сообщения некоторых автобиографических данных, ваш свободный рассказ о себе преследует цель сформировать у собеседников благоприятное представление о вас. Свободный рассказ о себе - это ваша реклама самого себя.

Примерная модель свободного рассказа о себе может выглядеть приблизительно так:

1. Как вас зовут.
2. Где родились, откуда приехали, где сейчас живете, где учитесь.
3. Где жили, учились раньше.
4. По характеру я человек....
5. Я люблю....
6. Больше всего я не люблю (что, кого, что делать....)
7. Моими сильными сторонами, как мне кажется, являются....
8. К своим слабостям я бы отнес следующее...
9. Мои друзья считают меня...
10. Со мной иногда случаются интересные (забавные, странные.... случаи)
11. Мое любимое занятие
12. В будущем я бы хотел....
13. Я надеюсь на то, что...

Выступать со свободным рассказом о себе надо в приветливой манере, доброжелательно, искренне, скромно, не слишком серьезно, с мягкой иронией в отношении собственных недостатков, не очень эмоционально. Говорить надо коротко, не более 1-2 минут - больше будет нескромно, лучше вы потом ответите на вопросы.

Задания

1. Какие утверждения правильные?

1. Автобиография рассказывается и пишется по стандартной схеме.
2. Автобиография рассказывается в свободной форме.
3. Свободный рассказ о себе – это устная автобиография.
4. Свободный рассказ человека о себе имеет целью создать о себе благоприятное впечатление.
5. В свободном рассказе о себе надо приводить точные цифры.
6. Свободный рассказ о себе должен быть скромным и малоэмоциональным.
7. Юмор – необходимый компонент свободного рассказа человека о себе.
8. Самоирония – необходимый компонент рассказа человека о себе.
9. Длительность свободного рассказа о себе определяется тем, сколько времени вам выделили.
10. Свободный рассказ о себе в любом случае не должен превышать двух минут.

2. Игра «Знакомство». Представьте себе, что вы первый день на занятиях. Никто еще не знает друг друга. Пусть вас сосед по столу расскажет вам свою биографию, а вы ему – свою. Теперь пусть он представит остальным вас, а вы – его: таким образом, вы рассказываете его биографию, а он вашу. Постарайтесь представить друг друга как можно точнее и полнее.

3. Прочитайте текст. Рассказывает о себе герой известного мультфильма кот Матроскин.

«...- Я в нашем доме всех знаю. Я на чердаке живу, и мне все видно. Кто хороший и кто плохой. Только сейчас мой чердак ремонтируют, и мне жить негде. А потом и вовсе могут дверь запереть.

- А кто тебя разговаривать научил? - спрашивает дядя Федор.

- Да так, - говорит кот. - Где слово запомнишь, где два. А потом, я у профессора одного жил, который язык зверей изучал. Вот и выучился. Сейчас без языка нельзя. Пропадешь сразу, или из тебя шапку сделают, или воротник, или просто коврик для ног.

...- Как тебя зовут?

Кот говорит:

- И не знаю как. И Барсиком меня звали, и Пушком, и Оболтусом. И даже Кис Кисычем я был. Только мне все это не нравится. Я хочу фамилию иметь.

- Какую?

- Какую-нибудь серьезную. Морскую фамилию. Я же из морских котов. Из корабельных. У меня и бабушка и дедушка на кораблях плавали с матросами. И меня тоже в море тянет. Очень я по океанам тоскую. Только я воды боюсь.

- А давай мы дадим тебе фамилию Матроскин,- говорит дядя Федор. - И с котами связано, и что-то морское есть в этой фамилии».

(Э.Успенский)

Это свободный рассказ Кота о себе или автобиография? Почему?

Прочитайте диалог выразительно по ролям.

Расскажите о себе от имени Кота в форме свободного рассказа, включив в общий рассказ и то, что Кот сообщил, отвечая на вопросы дяди Федора. Постройте рассказ в соответствии со схемой свободного рассказа о себе, придумайте недостающие подробности.

4. А теперь представьте, что Коту Матроскину надо рассказать официальную автобиографию. Расскажите его автобиографию от его имени в соответствии со стандартной схемой.

5. Назовите два своих самых сильных качества, черты характера, а также наиболее беспокоящий вас недостаток вашего характера. Объясните, почему он вас беспокоит, чему мешает в вашей жизни, в отношениях с людьми.

6. Подготовьте публичное выступление - самопрезентацию. Тема выступления: «Чем я интересен и чем я опасен для окружающих». Длительность выступления – не менее одной и не более 2 минут.

7. Вы назначили по телефону встречу незнакомому человеку. Встреча произойдет завтра и вы не знаете, какая будет погода и как вы будете одеты. Опишите себя так, чтобы ваш новый знакомый сразу узнал вас. Найдите такие признаки! Это может быть рост, привычка поправлять очки, теревить правой рукой мочку уха, необычная деталь походки, какие-то действия, которые вы можете совершать и др.

8. Игра «Характеристика по фото».

Внимательно посмотрите на фотографию. *Задание:* по фотографии без подготовки рассказать о человеке, на ней изображенном. Придумайте биографию и психологическую характеристику этому человеку. Особое внимание следует обратить на то, что в данный момент чувствует человек на фотографии и каковы возможные причины этих переживаний.

Вариант игры: передайте своему соседу фотографию, принесенную вами, и дайте характеристику изображенного на фотографии человека, например: «Это известный ученый», «Это опасный преступник», «Это

детский писатель», «Это известный автогонщик» и т.д. Надо придумать ему биографию.

9. Игра «Психологический портрет».

За 3 минуты составьте список самых ярких психологических черт одного из своих сокурсников либо себя самого. Список должен включать не менее 10-12 признаков. В этой характеристике не должно быть внешних примет, по которым человека можно сразу узнать. Например, о человеке маленького роста нельзя писать: «Он маленького роста». Это должно быть психологическое описание характера, привязанностей, взглядов на мир, на взаимоотношения людей и т.д.

Когда списки готовы и подписаны составителями, они перемешиваются и ведущий зачитывает их, а остальные пытаются угадать, кто имеется в виду. Затем составитель подтверждает или опровергает догадку класса.

10. Игра «Придумай себе биографию»

Каждый участник получает карточку, на которой написано, чью биографию он должен придумать. Например: «Ты - известный пират 17-го века», «Ты - космонавт, побывавший на Марсе», «Ты - русский миллионер», «Ты - голливудский актер-супермен» и др. Задание: придумать биографию своему герою.

11. Игра «Пресс-конференция».

Участник рассказывает о себе в свободной форме (1-2 минуты), а затем отвечает в течение 5 минут на любые вопросы сокурсников, сидя перед ними за столом. Отвечать надо кратко, с достоинством, чтобы показать себя с хорошей стороны. Рядом с отвечающим может находиться ведущий пресс-конференции, который сначала предоставляет ему слово, а затем выбирает тех, кто задает вопросы и регулирует порядок пресс-конференции, отвергает нетактичные или грубые вопросы и следит за временем, завершая пресс-конференцию в соответствии с регламентом.

Тема 13. Рассказ о событии

Правила рассказывания о событии

Рассказ о каких-либо событиях, последовательности каких-либо поступков, действий называется повествованием. Обычно это некоторый рассказ, он имеет сюжет, в нем действуют персонажи, он отвечает на вопросы - Что произошло? Что было сначала, что потом, чем все закончилось?

Для того, чтобы подготовить рассказ-повествование, надо соблюдать следующие правила.

1. Сделать вступление, в котором рассказать о месте и участниках события, о котором вы будете рассказывать (Я расскажу вам о случае, который произошел - где? когда? с кем?)
2. Рассказать об общей обстановке, в которой начались события (Например, «Мы поехали на электричке всей нашей компанией за город. Погода была хорошая, было тепло, хотя небо немного хмурилось»).
3. Перейти к рассказу о событиях в их последовательности (Вдруг.... Потом.... Я..... Мои товарищи.... После этого....). Использовать описание предметов, обстановки, участников событий.
4. Рассказать об отношении участников событий к этим событиям, об их настроении, смене настроений о ходу событий (Сначала никто не обратил на это внимания... Потом мы все очень заволновались... Девочки испугались... Тогда мы успокоились...Потом нам вдруг всем стало очень смешно.... и т.д.).
5. Описать, чем закончилось событие или происшествие, какова развязка.
6. После развязки рассказчик может сделать вывод из всего повествования, а может закончить фразой типа «Вот такая (интересная, забавная, необычная, неожиданная и т.д.) история произошла ...(тогда-то, там-то, с тем-то)».

Эти правила лишь намечают основные элементы рассказа-повествования. Четкую последовательность перечисленных пунктов соблюдать не обязательно. Для увеличения интереса к рассказу отдельные элементы рассказа можно менять местами, пункты 3 и 4 можно совмещать в процессе рассказа, вывод для некоторых типов повествований может и не потребоваться. Но основные компоненты, перечисленные выше, обычно в рассказ-повествование включают.

Если вы повествуете о *лично увиденном*, то у такого рассказа есть некоторые особенности.

Особенно важно:

- приводить больше подробностей;
- описывать внешние признаки предметов, действующих лиц, используя эпитеты (художественные определения);
- рассказывать о своих переживаниях, эмоциях в разные моменты происходившего;
- говорить достаточно эмоционально.

Иногда нам приходится рассказывать о *вымышленных событиях*. Вымышленные рассказы призваны в основном развлечь слушателей, но

они имеют большую учебную ценность – на них можно хорошо учиться риторике, отрабатывать самые разные риторические приемы.

Когда мы рассказываем о вымышленных событиях, для нас важнее всего, чтобы это было интересно слушателям. При этом важно передать не столько хронологию событий, сколько свое отношение к событию и его участникам.

В рассказе о вымышленных событиях наиболее важно:

- говорить эмоционально;
- говорить связно;
- стараться, чтобы рассказ походил на действительные события - говорить уверенно, без больших пауз.

Задания

1. Какие утверждения правильные?

1. Рассказ о событиях – это повествование.
2. Повествование – это рассказ о том, что было в действительности.
3. Повествование – это рассказ о том, что случилось с рассказчиком или о том, что он лично наблюдал.
4. Компоненты рассказа-повествования могут меняться местами для придания рассказу выразительности.
5. Компоненты рассказа-повествования не могут меняться местами, так как тогда будет нарушена логика повествования.
6. Рассказ о лично пережитом должен быть эмоциональным.
7. В повествовании не следует приводить много подробностей и описывать внешние признаки людей и предметов.
8. При рассказе о лично пережитых событиях надо рассказывать о своих эмоциях в разные моменты описываемых событий.
9. Рассказы о вымышленных событиях в основном носят развлекательный характер.
10. При рассказе о вымышленных событиях связность речи – основное условие успеха.

2. Расскажите, как вы в детстве ездили со своим другом в деревню, пошли гулять, а ваш друг был в красной куртке. На пути вам встретился молодой бык...

Вывод: хорошо уметь быстро бегать.

Добавьте необходимые подробности, чтобы рассказ был интересным.

Рассказ ведите по правилам монолога-повествования, переходя от пункта к пункту.

3. Подготовьте выступление на тему «Интересный случай на улице». Продолжительность 1-2 минуты.

Начало рассказа: Недавно я стал свидетелем одного интересного случая на улице...

Варианты концовок:

Чего только не увидишь на улице!

Никогда не знаешь, чего ожидать от маленьких собачек!

Теперь всегда буду переходить улицу только по переходу!

И я сделал вывод - лучше ходить пешком, чем ездить на машине!

Вывод: наши машины лучше иномарок.

Лучше, наверно, не вмешиваться в чужие дела.

Наверно, действительно, лучше на улице не знакомиться.

Я сделал вывод - уж если покупать машину, так иномарку.

Теперь больше никогда не буду переводить старушек через дорогу.

Таким образом, лучше всегда переходить дорогу по переходу.

4. Произнесите монолог, начинающийся словами «Однажды я...». Постройте его в соответствии с правилами рассказывания о событии. Длительность 1-2 минуты.

5. Игра «Рассказ по цепочке».

Участники произносят первую фразу рассказа (например, «Я проснулся утром, открыл глаза и увидел, что у меня дома в кресле сидит инопланетянин») и бросают мяч своему товарищу, который должен продолжить рассказ еще одной фразой; тот передает мяч следующему и т.д., чтобы получилось связное повествование.

6. Прочитайте начальные фразы рассказа об увиденном. Продолжите рассказ от своего имени; рассказывайте о случившемся так, как будто это было с вами:

Темнело. Я сидел в лодке посередине реки. Клевало отлично. Сняв с крючка очередную рыбку, я собирался бросить ее в ведро и вдруг невольно обомлел. Из воды на борт лодки легли две женские руки с маникюром...

Я сидел у окна и с упоением читал книжку, которую мне дали до завтрашнего дня. Вдруг кто-то настойчиво постучал в мое окно. Было уже половина одиннадцатого вечера. А живу я на пятом этаже...

Я зашел в комнату и увидел на подоконнике открытого окна конверт. На конверте было написано мое имя, но не было обратного адреса. Не было и имени отправителя. Я взял конверт в руки и открыл его....

Я подошел к подъезду своего дома и увидел, что перед дверью сидит огромная лохматая собака. Она сидела спокойно, невозмутимо, но загораживала собой вход в подъезд. Обойти ее было невозможно...

7. Вспомните и расскажите:

о своем первом дне в первом классе, о своих впечатлениях;
 о своем первом дне в институте;
 о выпускном вечере в школе;
 о своем первом экзамене;
 как и когда вы научились кататься на велосипеде, как это было;
 как вы научились плавать.

8. Расскажите, как вас с товарищем (подругой) похищали на выходные дни инопланетяне.

9. Расскажите прозой какое-либо стихотворение так, чтобы это походило на случай, который был с вами.

Например: расскажите, как зимним вечером вы встретили на прогулке маленького мальчика с лошадью, который перевозил дрова (на основе стихотворения «Мужичок с ноготок».)

10. Расскажите, как вас приглашали сниматься в кино вместе со Шварценеггером (Мадонной, Чаком Норрисом, Брюсом Ли, Луи де Фюнесом и т.д.).

11. Расскажите, как на отдыхе вы познакомились с В.Жириновским, А.Пугачевой или другим известным лицом.

12. Перескажите фильм или мультфильм от лица разных героев. Добавляйте факты и подробности, которые вам понадобятся.

13. Вы - известный врун барон Мюнхгаузен. Расскажите о своих приключениях.

14. Составьте рассказы по первой и последней строке:

Дятел высунул голову из дупла В бухту входил эсминец.

Дождь смыл все следы На кровати лежал отбойный молоток.

Я проснулся и открыл окно..... Слон медленно удалялся, помахивая хоботом.

Я включил телевизор и уселся поудобнее в кресле Офицер отдал честь, щелкнул каблуками и удалился и т.д.

По улице с огромной скоростью неся «Запорожец»... «Мерседес» с достоинством врезался в дерево.

15. Рассказ «Интересное событие в моей жизни».

Составьте минутный рассказ о следующих событиях, произошедших недавно с вами; объясните, почему именно с вами произошло это событие.

Вам пришлось выступить в качестве переводчика приехавшей в ваш город зарубежной эстрадной звезды.

Вам пришлось провести урок физкультуры в 3-ьем классе вашей бывшей родной школы.

Вам пришлось играть в настольный теннис за сборную факультета, хотя вы шахматист.

Вас попросили взять для городской газеты интервью у укротителя тигров, гастролирующего в вашем цирке.

Вас попросили выступить в качестве ведущего на городском вечере, посвященном Дню пожилых людей.

Вам пришлось в метель ехать на занятия вместе с группой спецназа в боевой машине пехоты.

В выходные дни вам пришлось осваивать игру в бейсбол.

Вы оказались на телевидении участником ток-шоу «Не хочу учиться, хочу жениться».

Тема 14. Протоколно-этикетное выступление и его основные особенности

Протоколно-этикетные выступления - это такие, которые имеют целью соблюсти традиции общения в той или иной официальной ситуации, выполнить соответствующие требования этикета, ритуала.

Виды протоколно-этикетных выступлений

Наиболее распространенные виды протоколно-этикетных выступлений таковы:

- Речь при встрече официальных гостей
- Официальное поздравление юбиляра
- Траурная речь
- Приветственная речь на открытии какого-либо мероприятия, учреждения, памятника, мемориальной доски
- Речь с оценкой заслуг какого-либо известного человека (например, писателя, ученого, основателя какого-либо учреждения, научного направления и др. - в годовщину его рождения или смерти)

- Представление собравшимся какого-либо лица с краткой его характеристикой
- Похвальная речь в адрес кого-либо или чего-либо (человека, организации, какого-либо явления, похвала в адрес науки, искусства, общего дела и т.д.)
- Официальный тост на банкете или юбилее в честь какого-нибудь лица или события
- Воодушевляющая речь на торжественном собрании, юбилее коллектива (организации, учреждения, фирмы и т.д.), встрече единомышленников
- Вступительное слово при открытии какого-либо мероприятия (встречи, собрания, конференции, съезда, торжественной линейки в начале учебного года)
- Приветственное слово в адрес какого-либо собрания, съезда или другого мероприятия, произносимое от имени родственной организации или учреждения и др.
- Приветственное слово старшего, руководителя в адрес младших, подчиненных в связи с каким-либо событием в их жизни (началом учебы в школе, поступлением в вуз и др.)
- Заключительное слово при подведении итогов, закрытии какого-либо мероприятия (конференции, собрания, торжественного заседания)

Основные требования к протокольно-этикетному выступлению

1. Оно должно быть кратким.
2. Оно должно воодушевлять слушателей.
3. Оно должно быть в меру энергичным и эмоциональным.
4. Оно не должно содержать ничего спорного, вызывающего несогласие.
5. Оно должно произноситься без бумажки.
6. Оно должно пробуждать благородные чувства - чувство восторга, благодарности, преданности, привязанности, восхищения.

Протокольно-этикетное выступление строится в своей основе *на похвале*.

За что можно похвалить человека ?

Хвалить человека можно за: доброту, готовность помочь другим, за то, что он всегда помогает друзьям и незнакомым людям, за ум, за то, что много знает, за интеллигентность, высокую культуру в поведении и общении, справедливость, благородство в отношении младших и слабых, за знания в какой-то конкретной области, за умение объяснить другим то, что знает или понял сам, за способности, талант в какой-либо области («Он прекрасно умеет..., великолепно), бескорыстие, умение общаться с людьми, остроумие, вкус в одежде и т.д.

За что можно хвалить *организацию*?

Организацию можно хвалить: за сложившиеся хорошие традиции, за успехи в деятельности, за хорошие результаты работы, за наличие в ней дружного, сплоченного коллектива, за умение работать в трудных условиях, за стремление сохранить и укрепить сложившиеся за долгое время традиции и т.д.

За что можно хвалить *группу или коллектив единомышленников*?

За единство, сплоченность, хорошие взаимоотношения между членами коллектива, умение решать поставленные задачи, работать коллективно, за налаженную взаимопомощь, «сплав молодости и опыта», наличие в коллективе многих талантливых людей, традиционно хорошие отношения начальника и подчиненных, можно похвалить начальника за его успешное руководство, умение ладить с людьми, добиваться своего, защищать свой коллектив перед вышестоящими инстанциями, умение работать в трудных условиях и т.д.

Правила подготовки поздравительных и приветственных речей

1. Используйте уважительное обращение: *уважаемый, уважаемая, дорогой, дорогая* (если «виновник торжества» присутствует здесь) *глубокоуважаемый* - при официальном поздравлении, при обращении к старшему (например, к начальнику, руководителю).

Если у вас особенно теплые, дружеские отношения с «виновником торжества», можно обратиться к нему *милый, милая*. Если вы хотите усилить выражаемые добрые чувства, то можно добавить «наш» или «мой» к обращениям *милый, дорогой*.

2. Охарактеризуйте повод, событие, в честь которого вы произносите свою речь:

Сегодня мы отмечаем....

Сегодня мы собрались здесь, чтобы поздравить....

Событие, которое мы состоится сегодня, имеет большое значение для всех нас...

3. Скажите, почему вам приятно выступить с поздравлением сегодня:

*Мне особенно приятно произнести это слово, потому что я ... (выпускник этого вуза, один из учеников этого преподавателя и т.д.)
Сегодняшнее событие особенно важно для меня, потому что...*

4. Выскажите эмоциональную похвалу в адрес того, кого вы поздравляете, отметьте его заслуги:

можно отметить в нем то, что отличает его в положительную сторону, перечислить его положительные качества;

перечислить, за что вы его особенно любите;

поблагодарить его за то, что он вам помогает, выручает вас и т. д.

5. Не используйте стандартных фраз, постарайтесь быть в своем поздравлении оригинальным.

6. Приветливо улыбайтесь, говорите теплым искренним тоном, смотрите на «виновника торжества».

7. Завершите эмоциональными пожеланиями.

Задания

1. Какие утверждения правильные?

1. Протольно-этикетное выступление имеет целью соблюдения общественный ритуал.

2. Протольно-этикетное выступление должно быть кратким.

3. Протольно-этикетное выступление должно носить в своей основе эмоционально-развлекательный характер.

4. Протольно-этикетное выступление должно содержать юмор.

5. Протольно-этикетное выступление должно произноситься без конспекта.

6. Протольно-этикетное выступление основывается на похвале.

7. Протольно-этикетное выступление адресуется отдельному лицу.

8. Протольно-этикетное выступление адресуется лицу или организации.

9. В протольно-этикетном выступлении должны быть отмечены заслуги лица или организации.

10. Протольно-этикетное выступление должно завершаться эмоциональным пожеланием.

2. Вас пригласили первого сентября выступить перед первоклассниками, только что поступившими в школу. Поздравьте их с началом школьной жизни. Что бы вы могли им пожелать, посоветовать?

3. Составьте поздравительную речь в адрес своей любимой вещи (сумки, бейсболки, телевизора, любимого кресла, подоконника, на котором вы любите сидеть в перерыв, своей любимой ручки, футболки и т.д.). Поздравьте их с каким-либо юбилеем, праздником.

4. Вам поручили сказать приветственное слово на встрече американской делегации - преподаватели и студенты из штата Канзас, которая приехала в ваш вуз. Вам надо за 2 минуты:

поприветствовать гостей от имени студентов;

сказать, что у вас замечательный вуз и гостям будет очень интересно с ним познакомиться;

рассказать о вузе, факультетах, основных достижениях вуза, о том, чем он отличается от других учебных заведений;

пригласить гостей осмотреть вуз, сказав, на что они в первую очередь должны обратить внимание.

6. Проводится фестиваль риторики. Студенты разных факультетов будут соревноваться в искусстве публичного выступления. Вы должны произнести минутную приветственную речь перед открытием этого фестиваля. Расскажите о важности фестиваля, важности риторики, пожелайте всем успеха.

Тема 15. Представление гостя

Правила представления гостя

Иногда нам бывает нужно официально представить кому-либо какого-либо человека. Например, надо представить группе приглашенного гостя, который будет выступать перед вами; представить на какой-либо встрече, концерте гостя - известного артиста, который согласился выступить у вас, представить лектора своим товарищам и т.д.

Когда мы официально представляем кого-либо группе людей, необходимо соблюдать определенные правила. Представление гостя во многом сходно с похвальным словом (см. ниже), потому что гостя принято представлять так, чтобы показать, какой он интересный, симпатичный, знающий и т.д. человек. Но есть и некоторые особенности.

1. Начало представления: «Дорогие ребята (дорогие товарищи), сегодня я хочу представить вам...(назвать имя гостя или имя, отчество и фамилию).

2. Сказать, где он работает, учится, живет, чем занимается в профессиональной деятельности.

Например: «Он известный музыкант (актер), работает в нашем театре», «Он руководитель фирмы, которая помогает нашему вузу приобретать компьютеры» и т.д.

3. Сказать, откуда прибыл гость («Он приехал из Москвы», «Он живет в нашем городе» и т.д.)

4. Сказать, что связывает гостя с вашим вузом («Он бывший выпускник нашего вуза», «Он тоже окончил педагогический институт, правда не в нашем городе»), с вами («Мы когда-то учились вместе в школе и с тех пор поддерживаем связь», «Он уже не раз выступал у нас, и сегодня мы вновь его пригласили» и т.д.)

5. Кратко сказать о его качествах и достижениях («Он интересный человек», «Он сочиняет стихи и нам будет интересно их послушать», «Он известный актер», «Он прекрасный спортсмен»)

6. Поблагодарить гостя за то, что пришел к нам («Мы благодарим нашего гостя за то, что он нашел время прийти и выступить перед нами»)

7. Объявить программу встречи («*Наш гость сейчас выступит перед нами...*», «*Мы попросили гостя рассказать нам о..., а потом он ответит на наши вопросы*»)

8. Предоставить слово гостю («*А теперь позвольте предоставить слово нашему гостю. Пожалуйста, Николай Михайлович!*»)

Задания

1. Какие утверждения правильные?

1. Гостя надо представить, чтобы сформировать о нем у слушателей хорошее впечатление.

2. Представление гостя необходимо для того, чтобы слушатели знали, о чем он будет рассказывать.

3. Представление гостя – это похвальное слово гостю.

4. Представляя гостя, надо рассказать его биографию.

5. Представляя гостя, надо указать, что связывает его с нами, с нашей аудиторией, с нашим городом или вузом.

6. В представлении надо кратко рассказать об основных достижениях гостя.

7. О госте надо рассказать как можно более подробно.

8. О госте надо рассказать только то, что может быть интересно слушателям.

9. Если можно, надо указать на свои личные отношения с гостем, личную связь с ним.

10. В представлении оратор не должен использовать никакие личные мотивы.

2. Прочитайте текст (ученик представляет гостя классу):

Ребята! Сегодня к нам пришел спортсмен Сергей. А фамилия Воронов. То есть Воронин. Он хорошо катается на лыжах и много раз побеждал в соревнованиях. Ему 25 лет, он живет в нашем городе на улице Таранченко. А еще он учится в институте физкультуры. Он любит смотреть телевизор и гулять. Он много ездил по разным странам. Сейчас он нам обо всем этом расскажет. Только сидите тихо.

- Какие ошибки совершил ученик? Что здесь лишнего? Чего не хватает?
- Какие изменения вы внесли бы в эти тексты?
- Внесите изменения и выступите, представив спортсмена классу.

3. Поговорите со своим соседом по столу и представьте его группе. Постарайтесь представить его в самом лучшем свете. Работайте в парах: представьте друг друга по очереди.

4. Вы привели выступить в свою бывшую школу профессора из университета. Он известный ученый, заслуженный деятель науки России, специалист по иностранным языкам, долго работал за рубежом, автор многих книг и статей. Он когда-то тоже учился в этой школе. Представьте гостя учащимся, опираясь на эту информацию. Добавьте слова уважения и восхищения. Предоставьте ему слово.

5. Вы принимаете в своем учебном заведении почетного гостя - человека из другой страны. Ваша задача - представить гостя, рассказать о нем, сказать добрые слова: из какой он страны, чем он занимается у себя в стране, зачем приехал в Россию и в наш город, что его интересует в России, почему он пришел к нам. Предоставьте ему слово.

6. У вас новый преподаватель. Он знакомится с вами и просит вас как старосту рассказать о своих сокурсниках. Кратко представьте их преподавателю в выгодном свете.

Тема 16. Похвальное слово

Правила подготовки похвального слова

Похвальное слово, как и представление, принадлежит к протокольно-этикетным выступлениям. В похвальном слове надо отметить заслуги человека, поддержать его, создать у всех собравшихся хорошее настроение и положительный настрой в отношении человека, которому произносится похвальное слово. Похвальное слово уместно на юбилее, торжественном собрании, встрече друзей. Оно может быть частью поздравительного выступления, представления, а может быть и самостоятельным выступлением, в котором оцениваются заслуги того или иного человека.

Похвальное слово возможно в адрес организации, учреждения, отмечающего какую-либо дату или событие.

Основные требования к подготовке похвального слова таковы:

1. Оно должно быть коротким.
2. Оно должно быть эмоциональным.
3. Должно содержать мысль о том, что данного человека мы давно знаем с хорошей стороны, его добрые качества нам давно и хорошо известны.
4. Необходимо назвать моральные качества человека, которые мы ценим (доброта, внимание к людям, готовность помочь и т.д.)
5. Выступление должно содержать краткое перечисление хороших поступков того человека, кому адресована речь.

6. Оно должно содержать указание на личное отношение выступающего в данному человеку, на личную благодарность этому человеку от выступающего.

7. Должно включать добрые пожелания на будущее.

Задания

1. Какие утверждения правильные?

1. Похвальное слово – это вид развлекательного выступления.
2. Похвальное слово – это вид убеждающего выступления.
3. Похвальное слово – это вид протокольно-этикетного выступления.
4. Похвальное слово – это часть поздравительного выступления или представления.
5. Похвальное слово может быть частью поздравительного выступления или представления или самостоятельным выступлением.
6. Похвальное слово должно содержать перечисление положительных моральных качеств человека, которому посвящено выступление.
7. Похвальное слово всегда произносится в адрес лица.
8. Похвальное слово произносится в адрес отдельного лица или организации, учреждения.
9. Похвальное слово должно содержать личное отношение оратора к человеку или организации, о которых идет речь.
10. Похвальное слово должно содержать перечисление имен тех, кто поздравил юбиляра.

2. Вы - молодой учитель. Вам поручили подготовить похвальную речь в адрес вашей школы (на торжественном собрании в честь юбилея школы). Подумайте, за что можно похвалить вашу школу:

- как давно она существует;
- что в ней делается особенно хорошо;
- какие в ней работают люди;
- какие учатся ученики;
- кто известные выпускники школы, чем они известны и знамениты;
- какие знания дает школа, сколько человек поступает в вузы после окончания;
- кто сейчас является гордостью школы;
- как школа выступает на различных соревнованиях, конкурсах, фестивалях, предметных олимпиадах;
- сколько медалистов в школе бывает каждый год;
- как в школе интересно учиться.

3. Выступите с похвальным словом в адрес:

- старейшего преподавателя вашего факультета (давно работает, знает и помнит всех своих учеников, очень интересно преподает...);
- вашего любимого учителя (любит всех своих учеников, понятно объясняет, добрый, никогда не повышает голос....);
- вашего учебного заведения, у него юбилей (имеет богатую историю, работают замечательные преподаватели, обучаются студенты по актуальным специальностям...);
- ваших родителей на юбилее их свадьбы;
- вашего дедушки – участника Великой Отечественной войны.

4. Объясните, что такое: *бескорыстие, справедливость, благоразумие, доброта, мудрость, великодушие, скромность, щедрость* (в случае необходимости воспользуйтесь толковым словарем русского языка).

Придумайте фразы с этими словами, характеризующие конкретного человека и поясняющие данное качество в его характере или поведении.

Пример выполнения задания:

Бескорыстие - это готовность помогать другим, не получая ничего от них взамен. За что мы все уважаем Сергея Петровича - так это за то, что он действительно бескорыстный человек. Когда бы к нему ни обратились, он всегда готов помочь, ничего не требуя взамен.

5. Произнесите похвальную речь в честь вашего любимого актера, певца, музыканта, музыкальной группы. Начните фразой: - За что я люблю N? За то, что....

6. Составьте похвальную речь, с которой вы выступите на открытии памятника: Белому Биму, Волку и Зайцу из «Ну, погоди», пепси-коле, футбольному мячу, телевизору, мобильному телефону, лавочке у подъезда, шоколадке «Аленка», компьютеру.

Тема 17. Развлекательное выступление, его основные особенности

Основные особенности развлекательной речи

Развлекательным называется выступление, цель которого - развлечь, потешить, позабавить слушателей, дать им возможность улыбнуться, приятно провести время.

Развлекательная речь должна поддерживать внимание и интерес слушателей, она должна быть занимательной, приятной для слушателей на всем своем протяжении. Она предназначена для приятного общения на

досуге и должна оставить слушателей в хорошем, оптимистическом настроении, с улыбкой на устах.

Основные правила подготовки развлекательного выступления

1. Основная особенность развлекательной речи - бесконфликтность. Она ни в коем случае не должна никого обидеть, в ней не должно быть критики присутствующих.
2. В таком выступлении необходимо на протяжении всего рассказа удерживать внимание слушателей.
3. Речь должна быть короткой, но не однословной.
4. Она должна сочетать серьезное и шутку, юмор должен преобладать.
5. В ней эффективны примеры из личной жизни рассказчика или присутствующих.
6. В ней эффективна ирония, а часто и самоирония.
7. Развлекательная речь обычно содержит преувеличения, в ней много сравнений и метафор.
8. Произносится без конспекта.
9. Она должна произноситься совершенно гладко, без запинок и остановок, в импровизированном стиле.
10. Должна иметь краткое, афористичное, заранее продуманное завершение - шутливый призыв, шутливый вывод или шутливую мораль.

Основными видами развлекательных выступлений являются:

- смешной случай из жизни (собственной или жизни других людей);
- анекдот;
- дружеский тост.

Развлекательные выступления обычно бывают необходимы в дружеской компании за столом, на отдыхе в компании друзей, на банкете в честь какого-либо события.

Случай из жизни

Веселые случаи из реальной жизни – вашей или ваших знакомых, вашей компании – самые интересные для развлекательного общения: ведь кроме вас, этот случай никто не знает, это делает ваш рассказ особенно ценным для собравшихся и всегда обеспечивает рассказчику внимание.

Случаи из жизни начинают рассказывать с вводной фразы: «Вы знаете, со мной был очень интересный случай...». «Я хочу рассказать вам один интересный (забавный) случай, который произошел со мной, моим знакомым ...».

Рассказ должен быть коротким, необходимо сопровождать рассказ «сигналами достоверности» - упоминанием конкретного места события,

времени, называть имена участников или присутствовавших при этом людей, знакомых всем.

Важно правильное завершение рассказа – он должен заканчиваться какой-либо фразой, которая показала бы, что рассказ окончен («Вот такая история с нами приключилась...»); «После этого я решил больше туда никогда не ездить», «Теперь всегда, когда я иду в поход, я беру с собой только фарфоровые кружки» и т.д.).

После завершения рассказа делается пауза для реакции собравшихся, а также оставляется возможность для ответа на шутливые вопросы, которые могут возникнуть у слушателей.

Анекдот

Существуют определенные правила рассказывания анекдотов. Публичный анекдот (то есть тот, который рассказывается публично, громко, группе слушателей) должен быть:

1. Приличным. То, что можно рассказать группе близких людей, далеко не всегда можно рассказать публично. Он не должен содержать грубых слов и выражений.
2. В нем не должно содержаться намеков на какие-либо качества или особенности людей той или иной национальности, профессии, присутствующих здесь же.
3. Рассказывать его нужно в среднем темпе, не спеша, серьезно, самому ни в коем случае не смеяться (улыбаться можно, завершив рассказ). Не надо заранее говорить, что анекдот смешной.
4. Если в анекдоте есть прямая речь, можно изобразить речь персонажей и (умеренно) их самих.
5. Анекдот должен быть коротким.
6. В процессе рассказывания анекдота нельзя запинаться, путаться – анекдот должен быть рассказан гладко и артистично.
7. Закончив рассказывать анекдот, ничего не прибавляйте к нему дополнительно от себя, не комментируйте только что рассказанное, сделайте паузу для смеха.

Есть и правила слушания анекдотов:

1. Не перебивать.
2. Не комментировать анекдот по ходу.
3. Слушать внимательно.
4. Не говорить, что анекдот старый, если вы его уже слышали.
5. Улыбнуться или посмеяться над анекдотом вместе со всеми.

Тост

Тост - это застольное пожелание, которое завершается предложением выпить вина в честь кого-либо или чего-либо.

Тосты - важнейшая русская застольная традиция, обязательный элемент дружеского застолья.

Тосты бывают *официальные* (тогда это протольно-этикетное выступление) и *дружеские* (а это уже развлекательное выступление).

Официальные тосты строятся по законам похвального слова (см. выше); единственное их отличие – это завершающая часть, содержащая предложение поднять бокал за то или иное лицо или событие; кроме того, официальный тост обычно несколько короче протольно-этикетных выступлений, длится не более минуты (длинные официальные тосты произносятся только в рамках дипломатического этикета). Подобные тосты произносятся, например, на официальных банкетах в честь какого-либо человека или события.

Дружеские тосты произносятся за столом на дружеской вечеринке, дне рождения, дружеском застолье в честь какого-либо лица или события. Дружеский тост - это небольшое публичное выступление, которое должно доставить приятное всем собравшимся, а если тост произносится в адрес конкретного человека, то прежде всего ему. Дружеский тост имеет черты развлекательного выступления и строится по законам последнего.

Чокаются обычно вином, но чокаться после тоста в принципе можно любым напитком, поскольку тост - это в первую очередь и прежде всего традиция *выступления*, доброго *пожелания* за столом, а не собственно употребления алкоголя. Именно поэтому, произнося тост, можно пить лимонад, сок и другие напитки.

Тосты бывают *конкретными* - в адрес определенного человека, в честь конкретного события, за здоровье и счастье, осуществление желаний присутствующих людей, за этот дом, за новую квартиру и др. и *абстрактными* - за дружбу, любовь, за счастье всех, за прекрасных дам, за сильных и добрых мужчин, за людскую доброту и красоту, за порядок и стабильность, за улыбку и дружелюбие и т.д. Абстрактными такие тосты называют потому, что они не связаны непосредственно с той конкретной ситуацией и теми людьми, которые здесь присутствуют, они содержат общие пожелания, относящиеся ко всем людям, ко всему обществу. Абстрактные тосты обычно произносятся в конце вечера или банкета, когда уже произнесены конкретные тосты за виновника торжества.

Собственные традиции произнесения тостов есть в каждой стране. В России, например, на дне рождения и на свадьбе принято первый тост произнести за юбиляра или молодоженов, а второй - за их родителей. У англичан на любом застолье надо произнести тост за королеву.

Правила произнесения дружеских тостов

1. Тост должен быть коротким, не более минуты.

В России, в отличие от Кавказа, длинный тост скорее будет рассматриваться как неуважение к присутствующим).

2. Начинается тост словами «Я хочу предложить тост за ...», «Я предлагаю выпить за ...», «Давайте выпьем за ...».

3. Ваш тост не должен повторять то, что сказали в предыдущих тостах, а по возможности должен развивать и дополнять мысли, высказанные в предыдущих тостах.

4. В тосте принято указать на ваше личное отношение к человеку, событию, за которое вы поднимаете тост, рассказать, как этот человек или событие связано с вами, положительно влияло на вас.

5. Желательно кратко рассказать о том, что другие не знают об этом человеке или событии

6. Завершить тост выводом, пожеланием: «Так давайте выпьем за...», «Так пожелаем нашему юбиляру...», «Итак, давайте выпьем за нашу дружбу...» и т.д.

7. Произнести тост без запинки, без остановок, искренним, взволнованным и эмоциональным тоном.

Удобно произносить тост по афоризму или поговорке.

Афоризм, поговорка или парадокс приводятся в начале тоста, а затем показывается, что эта мудрая мысль полностью подтверждается на примере юбиляра, отмечаемого события, присутствующих здесь людей и т.д.

Такие тосты часто бывают наиболее краткими, потому что главная мысль уже достаточно ярко выражена в афоризме, но между афоризмом и призывом обязательно должна быть промежуточная фраза, раскрывающая связь афоризма с конкретным человеком или событием, в честь которого произносится тост.

Модель:

афоризм — комментарий к нему, относящийся к присутствующим и ситуации — пожелание или призыв.

Образцы:

Кто-то сказал: возьми от жизни все, но на всякий случай запомни, где брал. Я всегда буду помнить этот гостеприимный дом, где мне всегда радостно и интересно среди добрых, веселых и талантливых людей. За хозяев этого дома!

Мир - это зеркало, которое возвращает каждому его изображение. Нахмуришься - и он кисло взглянет, ударишь - и тебя ударят, улыбнешься - и он станет твоим веселым и милым товарищем. Выпьем за улыбки и дружелюбие друг к другу!

Задания

1. Какие утверждения правильные?

1. Развлекательная речь в своей основе должна быть бесконфликтна.
2. Развлекательная речь должна выслушиваться с вниманием на все ее протяжении.
3. Развлекательная речь должна быть как можно короче.
4. Развлекательная речь обычно содержит преувеличения.
5. Развлекательная речь не должна касаться личной жизни рассказчика или присутствующих.
6. Преувеличения для развлекательной речи нехарактерны.
7. Развлекательная речь должна произноситься без конспекта.
8. Заключение в развлекательной речи не обязательно.
9. Рассказывание публике анекдотов не относится к развлекательным выступлениям.
10. После рассказа о смешном случае из жизни надо дать возможность аудитории задать вопросы.
11. Развлекательные выступления не предполагают вопросов.
12. Во время рассказывания анекдота можно самому не скрывать смеха.
13. Анекдот должен быть коротким.
14. Рассказав анекдот, надо выдержать паузу.
15. Произнеся тост, надо обязательно чокнуться вином.
16. В начале вечера обычно произносят конкретные тосты, а ближе к концу – абстрактные.
17. Тост не должен превышать пяти минут.
18. Оптимальный по продолжительности тост – не более минуты.
19. Тост может развивать мысль, высказанную в предыдущих тостах.
20. Тост не должен быть связан с предыдущими тостами.

2. Прочитайте текст.

Сережка захотел рассказать всем анекдот.

- Я щас такой анекдот расскажу, оборжетесь! - закричал он. - Да тихо вы! Слушайте! И он стал хватать ребят за руки, требуя внимания.

Все постепенно замолчали и стали слушать.

- Про Вовочку! Очень смешной анекдот! Со смеху умрете! Совершенно новый! Никто из вас еще такого не слышал! - кричал Сережка, размахивая руками. - Отличный анекдот!

- Да рассказывай же! - сказала Нина и надула губки.

- Слушайте! Идет Вовочка, а у дома мужики сидят на лавочке за столом.

Вовочка подходит к ним и спрашивает....

Тут Сережка залился таким смехом, что весь покраснел.

- Пока ничего смешного нет, - рассудительно сказал Коля. - Чего ты смеешься-то?

- Щас, щас! - заливался Сережка. - Он мужикам говорит: - Мужики, вы икру есть будете?

Тут он опять подавился от смеха и даже закашлялся.

- Дальше- то что?- опять спросил рассудительный Коля.

- А мужики говорят - будем! А Вовочка им говорит.... когда будете есть икру,меняпозовите...

Сереже от смеха стало совсем плохо. Ниночка улыбнулась, Денис засмеялся, а Николай сказал: - Я этот анекдот еще в прошлом году слышал. Никакой он не новый вовсе. А рассказывать старые анекдоты стыдно.

Повернулся и ушел прочь.

Какие правила рассказывания анекдотов нарушены? Кем?

Как надо было рассказывать этот анекдот?

Какие правила слушания нарушены? Кем?

3. Расскажите ваш любимый анекдот. Следуйте правилам рассказывания анекдотов.

4. Подготовьте тост с использованием афоризма.

Материал для выполнения задания:

Говорят: кто не знает и не поет песен, тот должен жить в хлеву, а не в доме...

Один мудрый человек сказал: «Любое здание без фундамента быстро разрушится. Любой дом без доброго хозяина быстро разорится»...

Как сказал один мудрец, человек в жизни либо катится, либо карабкается.

На Кавказе говорят: время проведенное с гостями, не засчитывается в возраст.

«Спешите делать добро!»- восклицал легендарный доктор прошлого века Гааз.

Царь Соломон говорил: «Празднуй каждый день!»

Правильно говорят, что лучше сто раз протянуть руки, чем один раз - ноги.

Есть такая поговорка: своих друзей наживай, а отцовских не теряй.

Говорят, что один отец значит больше, чем сто учителей.

Говорят, что любое настроение хорошо, если его есть с кем делить.

Древние говорили - сорванный цветок должен быть подарен.

Русская поговорка гласит: в тесноте люди поют, а на просторе волки воют.

Грех предаваться унынию, когда есть другие, более приятные грехи.

5. Предложите тост за смех, юмор, хорошее настроение, используя приведенные ниже поговорки:

Смех - силе брат
 Шутку шутить, всех веселить
 Умеючи пошутить - людей повеселить
 Посильна беда со смехами, а невмочь беда со слезами
 Кто в радости живет, того и кручина неймет
 Мешай дело с бездельем, проводи время с весельем
 За хлебом - солью всякая шутка хороша
 Есть нечего, да жить весело
 Веселье лучше богатства
 Хохочи, коли зубы хороши
 Смех тридцать лет у ворот стоит, а свое возьмет
 Станут люди смеяться, и мы посмеемся

6. Придумайте начало тоста, заканчивающегося пожеланием:

За замечательное человеческое качество - доброту!
 За верность человека своей мечте!
 За то, чтобы сбылись все ваши мечты и надежды!
 За то, чтобы вы были счастливы в вашей новой квартире!
 За твой замечательный успех!
 За моих замечательных родителей, которых мы с братом очень и очень любим!
 За человека, без которого я не могу представить своей жизни!
 За тех, кто всю душу вкладывает в воспитание детей!
 Друзья, прекрасен наш союз!

7. Предложите свой «авторский» тост:

- за своего верного и преданного друга, не раз выручавшего вас в трудную минуту;
- за свою необыкновенно добрую бабушку, равной которой по доброте нет в мире;
- за свою компанию, которая вся в полном составе пришла поздравить вас с днем рождения;
- за гостеприимство родителей вашего сокурсника, к которому вы пришли.

8. Оформите в виде тоста следующие пожелания:

здоровья (бабушке и дедушке в день их золотой свадьбы)
 долголетия (дедушке в день рождения)
 поступления в институт (брату, сестре)

успехов в работе (отцу в день рождения)
 счастья и радости в жизни (маме в день рождения)
 успехов в учебе (сокурснику, товарищу)
 счастья, успехов, удачи в новом году (компании, на Новый год)
 новых интересных статей (журналисту, в день его рождения)
 успехов в научной работе (человеку, защитившему диссертацию)
 новых интересных книг (писателю, выпустившему новую книгу).

Тема 18. Убеждающее выступление, его основные особенности

Убеждающая речь - это выступление, в котором говорящий ставит целью заставить аудиторию поверить в правильность его точки зрения, логически доказать или опровергнуть какие-либо положения, стремится объяснить сущность явлений и их взаимосвязь. *Убедить* - это заставить поверить в вашу правоту.

Существуют следующие основные **виды убеждающих выступлений**:

- воодушевляющие
- агитационные
- собственно убеждающие

Воодушевляющее выступление

Они ставят целью создать у слушателей положительный эмоциональный настрой, уверенность в своих силах, настроить их на оптимистический лад. Такие выступления должны пробудить эмоции, напомнить людям известное, но не вполне осознаваемое ими, обострить в их сознании значение происходящих или произошедших событий.

К таким выступлениям относятся, например, речь тренера перед игрой, настраивающая команду на победу, выступление кандидата на выборах перед своими сторонниками, в которой он выражает уверенность в победе, выступления лидеров на съезде победившей партии, выступление с характеристикой успехов работы организации во время празднования ее юбилея и т.д.

Правила подготовки воодушевляющего выступления

1. Краткость, но не односложность (не менее 1-2 минут).
2. Повышенная эмоциональность.
3. Напомнить о предшествующих успехах и победах.

4. Восхититься профессиональными качествами, решительностью, моральным духом участников предстоящих событий.

5. Обязательно выразить уверенность в успешном преодолении предстоящих трудностей.

Агитационное выступление

Агитационные выступления ставят целью побудить слушателей к новому действию, продолжению или прекращению осуществляемых ими действий. Агитационное выступление всегда призывает собравшихся что-то сделать, предпринять, совершить поступок. Приводятся только аргументы ЗА, в поддержку защищаемого тезиса.

К агитационным выступлениям относятся речи на политических митингах, призывающие поддержать того или иного кандидата на выборах, рекламные выступления, выступления на собраниях с призывами поддержать какую-либо инициативу, принять участие в каком-либо деле или общественной акции, выступления с призывом приступить к чему-либо или отказаться от чего-либо. Это выступления, заканчивающиеся призывами типа:

Покупайте! Страхуйтесь! Бросьте курить! Откажитесь от жирной пищи! Примите участие! Пожертвуйте! Поставьте свою подпись! Обратитесь к своему депутату и потребуйте! Голосуйте за... и т.д.

Правила подготовки агитационного выступления

1. Выступление должно быть эмоциональным.
2. Оно должно быть кратким и образным.
3. Необходимо говорить короткими фразами.
4. Громкость должна быть выше средней.
5. Выступление должно дать слушателям все необходимые данные для принятия ими немедленного решения.
6. Должны приводиться аргументы ЗА.
7. Не должно остаться никаких неясностей или недоговорок.
8. Необходимо учитывать, может ли аудитория совершить рекомендуемое действие (например, люди должны иметь средства, чтобы купить то, к чему их призывают, призыв к голосованию должен быть обращен к людям, имеющим право голоса и т.д.).
9. Аудитория должна быть приведена к согласию.
10. Выступление должно завершиться прямым призывом к совершению конкретного действия.

Собственно убеждающее выступление

Собственно убеждающие выступления ставят целью побудить аудиторию принять определенную точку зрения, оценку событий, мнение.

К такого рода выступлениям относятся выступления политиков и кандидатов на выборные должности с изложением своей программы, публицистические выступления на митингах и собраниях, морально-этические выступления, выступления известных людей по тем или иным обсуждаемым в обществе проблемам с предложением того или иного их решения, выражением собственной точки зрения, а также проповеди. В собственно убеждающем выступлении обычно приводятся аргументы и ЗА, и ПРОТИВ, и показывается, что тезис, защищаемый выступающим, наиболее аргументирован.

Это наиболее трудный вид убеждающих выступлений и публичных выступлений вообще. Нам иногда нелегко бывает убедить в чем-либо даже одного близкого человека, а убедить аудиторию гораздо сложнее. Умение выступать с эффективными убеждающими выступлениями - мечта любого политика, руководителя учреждения, журналиста, телеведущего, ученого.

Собственно убеждающее выступление - это синтез всех знаний, умений и навыков оратора, это отражение высокого уровня его общей риторической подготовки.

Правила подготовки собственно убеждающего выступления

1. Использовать общие правила эффективной аргументации:
 - будьте эмоциональны;
 - обращайтесь к жизненно важным фактам;
 - старайтесь показать слушателям реальную пользу от ваших предложений или информации;
 - отвлекайтесь в изложении;
 - будьте лаконичны;
 - ссылайтесь на авторитеты;
 - используйте цифры;
 - опирайтесь на наглядность;
 - используйте юмор.
2. Темой выступления должен быть действительно спорный вопрос, который сейчас актуален, который обсуждают в обществе и по которому в обществе есть разные точки зрения.
3. Продолжительность выступления - 3-5 минут, не более.
4. Умеренная эмоциональность (слушатели должны ее чувствовать).
5. Затрагивать благородные эмоции (чувство гнева, ненависти, справедливости, несправедливости).
6. Затрагивать вопрос истины - что правда, что нет.

7. Использовать короткие фразы.
8. Словесно выразить и не менее чем три раза повторить доказываемый тезис.

Задания

1. Какие утверждения правильные?
 1. Убедить аудиторию – значит привести доказательства, которые не вызовут возражения.
 2. Убедить аудиторию – это заставить поверить в правоту оратора.
 3. Доказывать и аргументировать – это одно и то же.
 4. Убеждение включает внушение.
 5. Убеждение не предполагает внушения.
 6. Убеждение включает эмоциональное и психологическое воздействие.
 7. Убеждение осуществляется логическими методами.
 8. Доказательство – это обоснование правильности выдвинутого тезиса.
 9. Рассуждение – это приведение аргументов, которые подводят слушателей к выводу (тезису).
 10. Рассуждение – это совокупность объяснений оратора в ходе выступления.
 11. Для воодушевляющего выступления прежде всего важна повышенная эмоциональность.
 12. В агитационных выступлениях приводятся только аргументы ЗА.
 13. Агитационные выступления предлагают аудитории сделать выбор.
 14. Агитационные выступления делают выбор за слушателей.
 15. В агитационных выступлениях призыв не обязателен.
 16. В собственно убеждающих выступлениях содержится аргументация ЗА и ПРОТИВ.
 17. Продолжительность собственно убеждающего выступления должна быть не более 5 минут.
 18. Собственно убеждающее выступление должно быть высокоэмоциональным.
 19. Защищаемый тезис должен быть несколько раз повторен.
 20. В собственно убеждающем выступлении должен затрагиваться вопрос истины.

2. Прочитайте текст воодушевляющего выступления президента клуба болельщиков перед футбольной командой.

Итак, завтра мы играем со «Спартакoм». Это важнейший для нас матч, от которого во многом будет зависеть турнирная судьба нашей команды. «Спартаку» надо стать чемпионом, нам – остаться в высшей лиге. «Спартак» – грозная команда, действующий чемпион и лидер первенства.

Но разве это дает нам сегодня повод ее бояться? «Спартак» проигрывал более слабым командам, которые поставили себе цель его обыграть. Мы тоже обыгрывали в прошлом грозный «Спартак» – что может помешать нам сделать это и в этот раз? У нас сегодня прекрасный боевой состав, сплав опытных ветеранов с прекрасными амбициозными молодыми футболистами, которым пора громко заявить о себе. Наши болельщики считают, что завтра для этого – самое время!

Вам гарантирована поддержка 30 тысяч искренних болельщиков – все билеты на игру давно проданы. Мы уверены, что увидим прекрасную игру, великолепный зрелищный футбол, и вы порадуете нас результатом!

Мы все патриоты нашего города и нашей любимой команды. Наша поддержка вам обеспечена. Порадуйте и вы нас! Дело за вами! Мы любим вас и надеемся на вас!

Что бы вы изменили, исправили в этом выступлении? Что можно добавить?

Внесите изменения и произнесите эту речь перед футболистами.

3. Произнесите воодушевляющую речь:

перед трудным экзаменом,
 перед самым трудным участком вашего похода по горам,
 перед сторонниками вашего политического движения накануне выборов,
 перед субботником по очистке города;
 на Дне города – от имени молодежи города (молодежь не подведет старшее поколение);
 перед началом ремонта в вашей квартире.

4. Прочитайте тексты агитационных выступлений, подготовленных школьниками.

а) Дорогие ребята! Вы все знаете, как важно чистить зубы. Как неприятно, когда у тебя или у кого-нибудь другого пахнет изо рта или зубы темные, когда он открывает рот. Просто подходить к такому человеку не хочется, даже если он симпатичный. А если это девушка, то вообще стыдно. Она должна улыбаться, а когда улыбнется и у нее плохие зубы, то очень неприятно, лучше бы не улыбалась. А кто захочет познакомиться с девушкой, которая не улыбается и держит рот закрытым?

Сейчас такие красивые зубные щетки, вкусные зубные пасты, можно выбрать, какая тебе нравится. И стоят уже не очень дорого. И занимает чистка зубов совсем мало времени, так что не надо жалеть свое время на чистку зубов. Так что чистите зубы два раза в день - утром и вечером, а днем жуйте жвачку, как советуют по телевизору. И вы будете красивыми и привлекательными. И не стыдно будет открывать рот.

б) Посмотрите, какой у меня котенок. Он маленький, пушистый, ласковый. Его так приятно гладить. Он вырастет и будет ловить мышей, и вам не надо будет его кормить. Он всегда встретит вас у порога, когда вы придете домой, и будет вилять хвостиком и ласкаться. Вы будете покупать ему «Вискас» и «Китти-кэт», и он будет вам благодарен. Он будет с вами играть, и вы будете играть с ним весь день. Ведь у вас нет дома кошки? Возьмите у меня котенка, и у вас будет дома друг. Я бесплатно отдам его вам. Ну что стоите? Берите!

в) Завтра воскресенье. Зачем сидеть дома? Погода хорошая, надо поехать на лыжах. Берите свои лыжи и поехали вместе. Возьмите, кроме лыж, палки, а также что-нибудь поесть и термос с чаем. Я всегда так делаю. Приятно пить горячий чай на лыжной прогулке. В прошлое воскресенье я ездил, и в субботу тоже. Мне очень понравилось. И вам понравится. А то сидите дома весь день! Можно поехать на водохранилище, а можно в лес. Куда захотим, туда и поедem. Ну что молчите? Соглашайтесь! Завтра в 9 утра встречаемся. Ну, как хотите.

Проанализируйте агитационные выступления. Все ли правила агитационного выступления соблюдены? Какие не соблюдены?

Проанализируйте аргументы, которые есть в этих текстах. Сколько их, удачные ли они? Какие следует сохранить, какие выбросить, какие добавить?

Исправьте, дополните выступления и произнесите их от себя.

5. Подготовьте убеждающее выступление «Телевизор смотреть полезно».

Подберите к этому тезису не менее пяти аргументов, расположите их в определенном порядке, сделайте вывод.

Можете использовать слова и выражения: дальние страны, информация, отдых, кинофильмы, не выходя из дома, учеба, концерты, новые места, полезные советы, вся семья вместе, новости, викторина, спектакли лучших театров и др.

6. Подготовьте агитационное выступление «Записывайтесь в платную группу углубленного изучения иностранного языка».

7. Подготовьте агитационное выступление, заканчивающееся призывом «Ешьте шоколад!», «Пейте пепси-колу!» (по выбору). Приведите не менее пяти аргументов, почему это надо делать.

Можно использовать слова и выражения: вкусно, полезно, освежает, утоляет жажду, красивая упаковка, любят все, можно купить везде, стоит недорого, можно сдать бутылку и т.д..

Добавьте свои аргументы и выступите на эту тему.

А теперь аналогичным образом аргументируйте тезисы «Не ешьте шоколад!». «Не пейте пепси-колу».

8. Подготовьте агитационные выступления на следующие темы:

- Надо провести субботник и убрать мусор в нашем дворе.
- Заведите себе кошку!
- Надо поставить железную дверь на подъезд.
- Надо сделать в квартире ремонт.
- Голосуйте за (политического деятеля)!
- Записывайтесь на курсы риторики!

9. Прочитайте текст убеждающего выступления.

Мы должны любить животных. Они наши друзья. Еще в Древнем Риме и Египте люди держали домашних животных, чтобы получать радость от общения с ними. Собаки, кошки, кролики, хомячки, попугайчики - это ведь такие замечательные и забавные существа! С ними так весело и приятно жить! Они любят своих хозяев, они помогают вам приобрести хорошее настроение, развлекают. Они помогают одиноким людям жить - психологи это давно установили. Не случайно в мире сотни миллионов домашних кошек и собак. Американские ученые установили, что старые люди, у которых есть домашние животные, дольше живут, потому что чувствуют себя нужными - ведь им надо ухаживать за существами, которые от них зависят. Вот посмотрите на эти фотографии - люди с домашними животными. Правда, счастливы и те, и другие? В Англии количество домашних животных превышает количество жителей страны. Домашних животных держали практически все выдающиеся полководцы и государственные деятели прошлого.

Некоторые люди не любят домашних животных - говорят, что их хлопотно содержать, нужно кормить, от них грязь и плохой запах. Но разве нельзя это же самое сказать и в адрес маленьких детей, пожилых людей и даже автомобилей? С ними со всеми хлопотно, однако никто не говорит, что они не нужны! Польза и радость от домашних животных гораздо больше, чем доставляемые ими хлопоты.

Домашние животные оказывают и практическую пользу - собака принесет вам тапочки, защитит от воров, а собачья шерсть идет на лечебные носки и шарфы. У меня есть собака и кошка, и я не представляю свою жизнь без этих милых существ.

Любите домашних животных - они делают нашу жизнь лучше и веселей.

Это агитационное или собственно убеждающее выступление? Обоснуйте свой ответ.

Какие достоинства и недостатки вы можете отметить?

Какие правила подготовки собственно убеждающего выступления соблюдены, какие - нет?

Какие приемы усиления убедительности применены в этом выступлении?

Что бы вы исправили в этом выступлении? Внесите необходимые исправления и выступите на эту тему.

10. Приведите аргументы к приведенным ниже тезисам, используя приемы усиления аргументов:

Образец:

Каждый день надо чистить зубы. - Каждый день надо чистить зубы. Это знали еще древние - специальные зубочистки, а потом и щетки для чистки зубов уходят в глубь веков. Японские археологи нашли предметы ухода за зубами, датируемые первым тысячелетием до нашей эры.

Полезно есть лук.

Жевательная резинка полезна.

Спать надо не менее 9 часов.

Надо всем уметь плавать.

Кошки успокаивают нервы хозяевам.

Спорт продлевает жизнь.

Жесты передают информацию так же, как и слова.

Мед полезен для здоровья.

Добрые люди дольше живут.

Чем ближе тыходишь к человеку, тем легче его убедить.

Чем меньше принимаешь лекарств, тем здоровее будешь.

Кто быстро бегаёт, тот быстро соображает.

11. Подготовьте убеждающее выступление на одну из следующих тем:

Фильм, который надо посмотреть

Книга, которую надо прочитать

Вещь, которая должна быть в каждом доме

Нужно заботиться о стариках

К зубному врачу надо ходить, пока еще зубы не болят

12. Прочтите результаты социологических опросов, статистические данные и подготовьте двухминутное убеждающее выступление по данным материалам. Выберите тезис для выступления, основанный на результатах опроса, и развейте его, используя результаты опроса как исходную точку своего рассуждения. Используйте данные статистики и в ходе самого выступления.

1. Соотношение военных потенциалов России и США на 2001

	Россия	США
численность населения (млн. чел.)	144,8	282,1
численность мужчин, годных к военной службе (млн.чел.)	30	56
военный бюджет (млрд. долларов)	8,36	292,3
численность регулярных вооруженных сил (тыс.чел.)	1200	1365
В том числе:		
сухопутные силы (тыс.чел.)	400	471
ВВС (тыс.чел.)	250	353
ВМС (тыс.чел.)	225	541
межконтинентальные баллистические ракеты	756	534
межконтинентальные бомбардировщики	81	190
танки	16000	8300
реактивные установки	1700	1075
артиллерийские орудия	6400	6000
истребители	950	4300
самолеты-заправщики	20	660
вертолеты	2500	6720
авианосцы	1	12
эсминцы	17	54
атомные ударные подводные лодки	27	57
дизельные подводные лодки	21	0
десантные корабли	25	84

Таблица составлена на основании данных, полученных из различных источников: Министерства обороны и Минфина, нескольких интернетовских сайтов, отечественных и зарубежных СМИ, а также предоставленных независимыми экспертами.

«Аргументы и факты», № 48, 2001 г.

2. Соотношение ядерных сил в мире на июль 2010 г.

	Велико- британия	Россия	США	Франция	Китай
Всего боеголовок	512	2676	5966	288	240
Шахтные пусковые установки	нет	369	550	нет	120
Атомные подводные лодки	4	12	18	4	1
Бомбардировщики	нет	76	243	нет	120

По материалам «Известий», 30 ноября 2010 г.

3. Что такое патриотизм в понимании граждан России?

героические действия, готовность к самопожертвованию - 29%
любовь к Родине - 32%
гордость за свою страну - 4%
девальвированное понятие - %
затрудняюсь ответить - 29%

По данным опроса, проведенного Фондом «Общественное мнение» («Известия», 4 декабря 2001 г.).

4. Наиболее важные для россиян приоритеты (располагаются по убыванию).

достаток
безопасность
закон
семья
мир
справедливость
стабильность
труд
достоинство
духовность
свобода

успех
 религия
 воля
 терпимость
 сила

(По данным опроса, проведенного Фондом «Общественное мнение»; «Известия», 17 ноября 2001 г.).

5. Если бы Вы могли выбрать себе нового начальника, то какого руководителя Вы бы предпочли?

А)	<i>Старше себя</i>	40
	<i>Младше себя</i>	11
	<i>Сверстника</i>	18
	<i>Мне все равно, это не имеет значения</i>	25
	<i>Затрудняюсь ответить</i>	6
Б)	<i>Соотечественника</i>	76
	<i>Иностранца</i>	4
	<i>Мне все равно, это не имеет значения</i>	15
	<i>Затрудняюсь ответить</i>	5
В)	<i>Мужчину</i>	54
	<i>Женщину</i>	11
	<i>Мне все равно, это не имеет значения</i>	29
	<i>Затрудняюсь ответить</i>	5
Г)	<i>Семейного</i>	56
	<i>Несемейного</i>	4
	<i>Мне все равно, это не имеет значения</i>	35
	<i>Затрудняюсь ответить</i>	4
Д)	<i>Представителя моей национальности</i>	58
	<i>Представителя другой национальности</i>	3
	<i>Мне все равно, это не имеет значения</i>	34
	<i>Затрудняюсь ответить</i>	5
Е)	<i>Религиозного, верующего человека</i>	30
	<i>Нерелигиозного, неверующего человека</i>	8
	<i>Мне все равно, это не имеет значения</i>	56
	<i>Затрудняюсь ответить</i>	6
Ж)	<i>Руководителя, который постоянно придумывает что-то новое, ищет новые способы организации рабочего процесса</i>	52
	<i>Руководителя, который опирается на традиции, старается поддерживать сложившийся в компании порядок</i>	28

	<i>Мне все равно, это не имеет значения</i>	13
	<i>Затрудняюсь ответить</i>	7
3)	<i>Руководителя, который принимает все решения сам, раздает четкие указания, говорит, что и как делать</i>	28
	<i>Руководителя, который принимает решения на основе совета с коллективом, предоставляет людям самостоятельность, приветствует проявление инициативы сотрудниками</i>	57
	<i>Мне все равно, это не имеет значения</i>	9
	<i>Затрудняюсь ответить</i>	6
И)	<i>Руководителя, который кроме работы сотрудников, интересуется еще и их проблемами, интересами, ситуацией в семье</i>	60
	<i>Руководителя, который ограничивает общение с сотрудниками только рабочими вопросами, не вмешивается в личную жизнь</i>	25
	<i>Мне все равно, это не имеет значения</i>	10
	<i>Затрудняюсь ответить</i>	5

Инициативный всероссийский опрос ВЦИОМ проведён 27-28 ноября 2010 г. Опрошено 1600 человек в 138 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,4%.

С сайта www.wciom.ru

6. Пенсионный возраст: уравнивать или нет мужчин и женщин?

Мужчины в России сейчас живут в среднем на 13 лет меньше, чем женщины, но мужчина традиционно рассматривается как основной кормилец семьи. Как вам кажется, мужчины и женщины должны выходить на пенсию в одном и том же возрасте или нет? (закрытый вопрос, один ответ)

	1998	2010
<i>В одном возрасте</i>	23	32
<i>Мужчины позже женщин</i>	67	58
<i>Затрудняюсь ответить</i>	10	10

Мужчины в России сейчас живут в среднем на 13 лет меньше, чем женщины, но мужчина традиционно рассматривается как основной кормилец семьи. Как вам кажется, мужчины и женщины должны выходить на пенсию в одном и том же возрасте или нет? (закрытый вопрос, один ответ)

	Все опрошенные	18-24 года	25-34 года	35-44 года	45-59 лет	60 и старше
<i>В одном возрасте</i>	32	35	37	31	32	24

<i>Мужчины позже женщин</i>	58	54	55	58	58	65
<i>Затрудняю сь ответить</i>	10	11	8	11	10	12

Мужчины в России сейчас живут в среднем на 13 лет меньше, чем женщины, но мужчина традиционно рассматривается как основной кормилец семьи. Как вам кажется, мужчины и женщины должны выходить на пенсию в одном и том же возрасте или нет? (*закрытый вопрос, один ответ*)

	Все опрошенные	Мужской	Женский
<i>В одном возрасте</i>	32	34	30
<i>Мужчины позже женщин</i>	58	57	59
<i>Затрудняюсь ответить</i>	10	9	11

В последнее время активно обсуждается необходимость повышения пенсионного возраста в России. Как вы считаете, почему это происходит? (*открытый вопрос, любое число ответов*)

<i>Власти безразличны к людям, хотят сократить затраты, чтобы люди не доживали до пенсии</i>	19
<i>Население стареет, пенсионеров становится больше, чем работающих</i>	14
<i>У государства не хватает денег на выплату пенсий</i>	12
<i>Разворовали деньги</i>	6
<i>Большинство пенсионеров и так работают, попытка легализовать это</i>	5
<i>Просто хотят отвлечь население от реальных проблем</i>	4
<i>Подражаем западным странам</i>	1
<i>Другое</i>	1
<i>Затрудняюсь ответить</i>	43

Инициативный всероссийский опрос ВЦИОМ проведён 25-26 сентября 2010 г. Опрошено 1600 человек в 138 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,4%.
С сайта www.wciom.ru

13. Игра «Приведи аргумент».

Играют двое участников один на один или команда на команду (в команде 2-4 человека).

Ведущий или преподаватель предлагает тезис, а команды по очереди приводят аргументы в его поддержку. Побеждает тот, кто последний приведет аргумент; проиграл тот, кто не смог привести аргумент в свою очередь. Ведущий или преподаватель следит за качеством аргументов и объявляет, принят аргумент или не принят. Если аргумент не принят, команда должна тут же привести новый, если ей это не удастся - она проиграла. Игра может проводиться по системе: четвертьфинал, полуфинал, финал.

Тезисы для игры «Приведи аргумент»

Студенты должны подрабатывать в свободное от учебы время.
 Студенты не должны подрабатывать в свободное от учебы время.
 Вежливость к окружающим помогает жить.
 Культура общения очень важна для современного человека.
 Красиво одеваться может каждый.
 Собака (кошка) в доме - это радость.
 Собака (кошка) в доме - это одни хлопоты и т.д.
 Автомобиль в городе облегчает жизнь.
 Автомобиль в городе создает трудности людям.
 Сильная вертикаль власти необходима для развития общества
 Сильная вертикаль власти вредит развитию общества
 14. Групповая игра «За и против».

Ведущий выдвигает два противоположных тезиса - например, *Хорошо, когда есть дома телефон; Плохо, когда есть дома телефон*. Играющие стоят по кругу или в линию, рассчитываются на первый - второй и по очереди приводят по одному аргументу к каждому тезису: первый - к тезису *Хорошо, когда есть дома телефон*, потому что... второй – *Плохо, когда есть дома телефон, потому что...*. Ведущий принимает или не принимает аргументы (не принимаются аргументы не по теме, повторяющиеся аргументы; если аргумент плохо сформулирован, предлагается его переформулировать в адекватной языковой форме). Те, чьи аргументы не приняты, выходят из игры.

Побеждает тот, кто приводит последний аргумент. Когда остается небольшая группа играющих (3-5 человек), можно подвести предварительные итоги: кто преимущественно остался - противники телефона или его защитники.

Игра может проводиться и в командной форме: по очереди участники каждой команды выступают вперед и произносят свой аргумент, снятые с игры за отсутствие аргумента покидают игровую площадку. В этом случае наглядно видно, какая точка зрения берет верх.

15. Прочитайте выступление школьницы по пословице.

«Тихий голос - украшение женщины»

Я совсем не думаю, что тихий голос украшает женщину. Потому что, если женщина будет разговаривать очень тихо, в ее реплики просто никто не будет вслушиваться, а переспрашивать всем надоест. Разве можно представить партию «Женщины России» с тихим, чуть слышным голосом? С тихим голосом их просто бы за людей не считали. А если женщине придется кому-то что-то крикнуть? Например, муж пошел в подвал за картошкой, но забыл фонарик. Женщина с тихим голосом, конечно, не сможет крикнуть ему в окно о его забывчивости. Также, например, девочка выходит отвечать к доске, но у нее очень тихий голос. Конечно, к ее рассказу никто не будет прислушиваться, а учительница будет переспрашивать по несколько раз. Какая уж здесь хорошая оценка! Представьте, если бы все учителя в нашей школе разговаривали очень тихо, да кто бы вообще их слушал? Тихий голос - совсем не украшение женщины.

Соответствует ли выступление смыслу пословицы?

Какому тезису фактически соответствует данное выступление?

16. Выступления по пословицам.

Задание: подтвердите или опровергните пословицу.

Сначала необходимо своими словами объяснить смысл пословицы, затем вспомнить или придумать случай, который иллюстрировал бы или опровергал смысл пословицы, подобрать аргументы.

Выступление должно носить убеждающий характер. Необходимо в процессе выступления не менее двух раз привести пословицу (обычно в начале и в конце), привести несколько аргументов, если можно – привести случай из жизни, сделать понятный вывод (например, «Таким образом, правильно говорятся, что...., Таким образом, не всегда права пословица»).

Продолжительность выступления – от 1 до 2 минут, выступления менее одной минуты не засчитываются.

<i>Пословицы для выступлений</i>	<i>Возможные тезисы убеждающего выступления</i>
В гостях хорошо, а дома лучше	Приятно ходить в гости, но долго находиться в чужом доме надоедает
От одного слова да навек ссора	Непродуманные слова могут привести к очень серьезной ссоре между людьми Надо обдуманно относиться к своим словам, потому что очень легко обидеть собеседника
Детки - радость, детки - горе	Все дети неизбежно и радуют и огорчают своих родителей
Тихий голос - украшение женщины	Если женщина говорит тихим голосом, это делает ее привлекательной и приятной в глазах окружающих
Речь вести - не лапти плести	Чтобы хорошо говорить, надо учиться этому Хорошо говорить непросто
Криком изба не рубится	Если во время работы люди кричат друг на друга, работа не получается
Петь хорошо вместе, а говорить порознь	В диалоге надо соблюдать очередность участия в разговоре
Правду говорить - друга не нажить	Если вы всегда говорите правду, то у вас всегда будут враги
Слово серебро, молчание золото	Умение промолчать ценится больше, чем умение говорить
У кого что болит, тот о том говорит	Каждый хочет рассказать другому о том, что его волнует
Ласковое слово и кошке приятно	Все любят приятные слова в свой адрес
Не смотри как горло дерет, смотри, как дело ведет	Нельзя судить о человеке по его словам

17. Подготовьте выступление по афоризму. Подтвердите или опровергните афоризм.

Выступление должно носить убеждающий характер. Необходимо в процессе выступления не менее двух раз привести афоризм (обычно в начале и в конце), привести не менее трех аргументов, сделать понятный

вывод (например, «Таким образом, правильно говорят, что..., таким образом, не всегда...»). Продолжительность выступления - от 1 до 2 минут, выступления менее одной минуты не засчитываются.

Возможные афоризмы для выступлений:

Кто не видит хорошего в других, тот не имеет его сам.

Наши неудачи поучительнее наших удач (Г. Форд).

Талантам надо помогать, бездарности пробьются сами (Н.Озеров, поэт).

Не стыдно учиться, стыдно не знать.

Знания, за которые платят, запоминаются лучше.

Образование есть то, что остается после того, когда забывается все, чему нас учили (А. Эйнштейн).

Если человек способен выслушивать оскорбление с улыбкой, он достоин стать вождем (Н. Брацлав).

Многие жалуются на свою внешность, и никто — на мозги.

Бойся того, кто боится тебя.

Дураков опровергают фактами, а не аргументами (И. Флавий).

Счастье — это состояние души.

Гремит пустая посуда (Я.Коменский)

18. Игра «Встреча со спонсорами».

Каждый из трех участников игры готовит заранее двухминутную речь, в которой призывает «спонсоров» (это - все слушатели) пожертвовать средства на осуществление своей идеи - например, один предлагает построить молодежный клуб, другой - детский дом, третий просит пожертвовать на организацию детской телевизионной студии или дискотеки и т.д. Соискатели спонсорских пожертвований выступают по очереди. Все «спонсоры» должны принести с собой по 1 рублю мелочью, чтобы иметь возможность пожертвовать 10%, 30% или 60% суммы одному из выступивших (10, 30 и 60 копеек соответственно).

После завершения трех выступлений каждый из выступивших по очереди обходит «спонсоров» и собирает пожертвования на свой проект. Каждый из «спонсоров» по правилам игры *обязан пожертвовать* какую-либо сумму *каждому* участнику, но размер суммы - 10, 30 или 60% - каждый определяет самостоятельно. Собрав «пожертвования», участники подсчитывают их и выявляется победитель игры. Собранные «пожертвования» остаются у участников игры как награда.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Темы для учебных публичных выступлений

Информационные

Завтра состоится экскурсия
Как проехать на вокзал
Как сложить костер
Как прыгают с парашютом
Как играют в классики
Выдающийся педагог
Жизнь гения
Жизнь моей бабушки
Моя собака
Несгибаемый человек
Эпизод из жизни героя
Мое нелюбимое занятие
Полезная вещь в домашнем хозяйстве
Как мы провели мой день рождения
Мое хобби
Великий человек с моей точки зрения
Самые трудные минуты в моей жизни
Опасная поездка
Приключение на экскурсии
Неразгаданная тайна
Как я видел НЛО
Резервы человеческой психики
Как научиться владеть собой
Мой любимый отдых
Мое отношение к (классической музыке, частной собственности на землю, новым русским, альпинизму и др.)
Это должен знать каждый
Что такое kleптомания
Книга, научившая меня многому
Мое отношение к частушкам
Диета и здоровье
Эффективность голодания
Что такое дизайн
Наследственно ли долголетие
Что такое сглаз
Что случилось с динозаврами

Имеют ли сны значение
 Почему сбываются предсказания
 Как ладить с родителями
 Что для меня свобода
 Можно ли передавать мысли на расстоянии
 Почему сбываются предсказания

Убеждающие

Фильм, который надо посмотреть
 Книга, которую надо прочесть
 Можно ли покончить с этой привычкой?
 Милосердные люди еще нужны
 Спать надо 8 часов
 Дорогая вещь себя окупит
 Подумайте о выборе хорошей профессии
 Наследственность не преодолеешь
 Солдатами не рождаются
 Дружба помогает жить
 Как жить, не старея
 Есть ли будущее у космического туризма
 Лучше гор могут быть только горы
 Музыка помогает жить
 Должна быть государственная цензура СМИ
 Образование должно быть доступно всем
 Рекламе нужна цензура

Темы для дебатов и дискуссий

(могут быть использованы и для убеждающих выступлений)

Что дал России большевизм
 Нужно ли платное образование
 Как следует изучать историю
 Научить можно всех
 Кто не может быть студентом
 Нужно ли нам изучать (учебный предмет)
 Нужны ли вступительные экзамены
 Почему мы плохо знаем иностранные языки
 Есть ли стыдные профессии
 Нужна ли религия обществу?
 Есть ли будущее у народной музыки (или другого музыкального направления)
 Полезно ли вегетарианство
 Должна ли быть в обществе безработица
 Как надо относиться к нищим, бомжам

Всем ли надо иметь среднее образование
 Нужна ли свободная посещаемость
 Нужен ли суд присяжных
 Способна ли тюрьма исправить
 Нужна ли смертная казнь
 Нужна ли школьная форма
 Нужна ли обществу реклама
 Строить ли атомные электростанции
 Должна ли свобода быть полной?
 Может ли рынок быть регулируемым
 Насколько честной должна быть реклама
 Есть ли польза от многопартийности
 Непобедима ли коррупция
 Должна ли земля быть частной собственностью
 Можно ли избежать конфликта поколений
 Как жить, не ссорясь
 Есть ли у нас демократия
 Может ли свобода слова быть полной
 Надо ли запретить аборты
 Почему люди пьют
 Можно ли победить пьянство
 Можно ли искоренить преступность
 Можно ли победить коррупцию
 Нужна ли обществу сильная вертикаль власти

Афоризмы для учебных выступлений

Человек, который изо всех сил старается прожить без врагов, теряет друзей (Ю. Яковлев, писатель).

Нельзя честно прожить жизнь, не нажив врагов (Б. Васильев).

Подлецы редко бывают веселыми людьми (М. Горький).

Любить человечество легче, чем сделать добро родной матери (Г. Сковорода).

Попробуйте сказать, что хотите, - всегда найдутся люди умные и образованные, которые станут говорить противное (Н. Г. Чернышевский).

Опыт - как клюка, помогает ходить, но мешает летать.

Посредственность обыкновенно осуждает все, что выше ее понимания (Ларошфуко).

Указую господам сенаторам речь в присутствии держать не по писаному, а только своими словами, дабы дурь каждого всякому видна была (Петр I).

Я прожил долгую жизнь и не снес ни одного яйца. Но это совсем не значит, что я не могу судить о качестве яичницы (Б. Шоу).

Не бывает мрачных времен, бывают только мрачные люди (Р. Роллан).

Если голодному человеку вы дадите рыбу, то он будет сыт один день, но если вы научите его ловить рыбу, он будет сытым всю жизнь (индийская мудрость).

Даже лишенный собственных мыслей и собственной индивидуальности человек в ту минуту, когда его наделяют властью, приобретает сущность и содержание... Власть, кредит, слава создают индивидуальность и лицо тому, кого природа лишила этих свойств (Л.. Фейхтвангер).

Если кто-то плюнул сзади на мой фрак, дело моего лакея смыть плевков (А. Пушкин).

Вопросы истины не решаются большинством голосов (Демокрит).

Я точен, когда иду на свидания, потому что заметил, что те, которые ждут, не думают ни о чем другом, как о недостатках людей, заставляющих их дожидаться (Буало).

Искусство брака состоит в умении перейти от любви к дружбе (А. Моруа).

Когда глупые люди делают что-то, чего они стыдятся, они оправдываются тем, что выполняют свои обязанности (Б. Шоу).

Из двух ссорящихся более виноват тот, кто умнее (В. Гете).

Просто невероятно, как сильно могут повредить правила, едва только наведешь во всем слишком строгий порядок (Г. Лихтенберг).

Опирайтесь нужно только на то, что оказывает сопротивление (Стендаль).

С людьми нужно обращаться лучше, чем они того заслуживают.

Кто не видит хорошего в других, тот не имеет его сам.

Если меня лягнул бы осел, разве я стал бы подавать на него в суд? (Сократ)

Достойный человек не тот, у кого нет недостатков, а тот, у кого есть достоинства (В. О. Ключевский).

Правила поведения для подчиненных: Пункт 1. Босс всегда прав. Пункт 2. Если босс неправ, см. пункт 1. Пункт 3. Пункты 1 и 2 обсуждению не подлежат.

Утверждение не станет истиной лишь оттого, что мы повторяем его снова и снова. Оно не приблизится к истине, даже если поставить его на голосование (С. Паркинсон).

Не спорь с собеседником, по какой стороне улицы идти, - иди по той стороне улицы, по которой хочет он, но веди его туда, куда надо тебе.

В смутные года всегда слепец идет за сумасшедшим (В. Шекспир).

Три заповеди успеха в делах: никому не верь, ни него не бойся, ничего ни у кого не проси (С. Федоров).

Всегда найдутся эскимосы, которые разработают для жителей Конго инструкцию, как вести себя во время жары (С. Лец).

Те, кто надел на глаза шоры, должны помнить, что в комплект входит еще узда и кнут (С. Лец).

Чем мельче жители, тем более великой кажется им империя (С. Лец).

Говорят, у потерявшего зубы несколько свободнее язык (С. Лец).

Свобода есть возможность делать все, что законы позволяют (Екатерина II).

Для большинства людей наказанием является необходимость мыслить (Г. Форд).

Наши неудачи поучительнее наших удач (Г. Форд).

Постоянная важность - признак посредственности (Вольтер).

Если в голове нет мыслей, то глаза не видят фактов (И. Павлов)

Среди нас есть люди, находящиеся на разных ступенях развития (М. Жванецкий)

Не может быть утверждения более нелепого и вредного для человечества, как то, что все люди равны. В природе нет двух предметов, абсолютно равных (Г. Форд).

На производстве действует принцип: «Дай мне мое, а я еще и прихвачу». Он принят на вооружение всеми сотрудниками - от правления компании до рабочих (Н. Тичи, М. Деванна, американские менеджеры).

Политический руководитель отвечает не только за то, как он руководит, но и за то, что делают руководимые им (В. И. Ленин).

Нация рушится изнутри, если ее граждане начинают просить у правительства то, что могут получить сами (Р. Рейган).

Гремит пустая посуда (Я.А. Коменский).

Есть два способа разложить нацию: первый - это наказывать безвинных, второй - не наказывать виновных (Ф. Энгельс).

Люди высокой культуры не враждебны к чужому мнению и не агрессивны (Д. С. Лихачев).

Кто много мыслит, тот непригоден в качестве члена партии: своей мыслью он легко пробивает границы партии (Ф. Ницше).

Для глупого лба по праву необходим, в виде аргумента, сжатый кулак (Ф. Ницше).

Сильные струи увлекают за собой много камней и хвороста, сильные умы - много глупых и запутанных голов (Ф. Ницше).

У всякого дела - четыре стадии: 1. Шумиха. 2. Неразбериха. 3. Наказание невиновных. 4. Награждение не причастных.

Не удастся все время дурачить народ (А. Линкольн).

Трудно определить, что такое демократия. Она подобна жирафу. Раз посмотришь - и уже больше ни с чем не спутаешь.

Люди - плавающие горшки: один бьется о другой (В. Гете).

Надо, чтобы руководитель, специалист и интеллигент были одним и тем же лицом (М. Жванецкий).

Для того, чтобы иметь много денег, не надо иметь много ума, а надо не иметь совести (Талейран).

Талантам надо помогать, бездарности пробьются сами (Н. Озеров, поэт).

Ум теряет все свое очарование, если он проникнут злостью (Р. Шеридан).

Посторонние люди оказываются справедливее друзей (Л. Вовенарг).

Способным завидуют, талантливым вредят, гениальным мстят (Паганини).

Обычно люди только в крайнем случае отдают должное достоинствам других (Л. Вовенарг).

Ум острый, но не широкий выскакивает вперед на каждом шагу, но двигаться вперед не может (Р. Тагор).

Не стыдно учиться, стыдно не знать.

Люди ненавидят тех, кому они вынуждены лгать (В Гюго).

Противник, вскрывающий ваши ошибки, полезнее для вас, чем друг, желающий их скрыть (Л. да Винчи).

Как лекарство не достигает своей цели, если доза слишком велика, так и порицание и критика - когда они переходят меру справедливости (А. Шопенгауэр).

Бездарные люди — обычно самые требовательные критики: не будучи в состоянии сделать простейшее из возможного и не зная, что и как делать, они требуют от других совсем невозможного (В. О. Ключевский).

Упрямство рождено ограниченностью нашего ума: мы неохотно верим тому, что выходит за пределы нашего кругозора (Ларошфуко).

Все купцы в мире исповедуют одну религию (Г. Гейне).

Я поставил себе в правило верить лишь в то, что понимаю (Б. Дизраели).

Страсть к власти идет не от силы, а от слабости (А. Фромм).

Вести народ легче, чем сдвинуть его с места (Д. Финк).

Агрессия – оборотная сторона страха.

Когда нечего красть, вор - блюститель закона (Талмуд).

Кто никогда не наживал врагов, тот никогда ничего не делал (П. Муни).

Седина - признак старости, а не мудрости.

Знания, за которые платят, запоминаются лучше.

Я никогда не отказываю. Я никогда не возражаю. Я просто забываю (Б. Дизраели).

Обращение с евреями в каждой стране - термометр ее цивилизованности (Наполеон).

Каждый человек - как буква в алфавите; чтобы образовать слово, надо слиться с другими.

Покорная жена повелевает мужем (Б. Дизраели).

Молчаливая женщина - подарок Божий (Апокрифы).

Если бы не способность забывать, человек так никогда бы и не отделался от печали (А. Бахья).

Бога мы сердим нашими грехами, людей - достоинствами.

Восток - истинный хитрец, он почитает маньяков как пророков, мы же смотрим на пророков, как на маньяков (Г. Гейне).

Каждая догма имеет свой час, вечны лишь идеалы (И. Зангвил).

Когда из комнаты уходит зануда, кажется, будто кто-то входит.

Иллюзия, то есть заблуждение, а не знание—вот что приносит удовлетворение и счастье (С. Цвейг).

Вся ценность общества зависит от того, какие возможности предоставляет оно развитию индивидуальности (А. Эйнштейн).

Нет такой истины, которая не может быть искажена (Спиноза).

Искусство начинается там, где познание сливается с любовью или ненавистью (Л. Фейхтвангер).

Истина не становится значительнее от частого повторения (М. Маймонид).
Обаяние первой любви обусловлено незнанием того, что она может когда-нибудь кончиться (Б. Дизраели).

Никакая любовь, кроме любви интеллектуальной, не может быть вечной (Спиноза).

То, что мы называем общественным мнением, является, в сущности, общественной эмоцией (Б. Дизраели).

Если бы люди догадывались, что о них думают другие, они бы перебили друг друга.

Чем больше нищеты, тем больше надежды (Шолом-Алейхем).

Национализм - разновидность детской болезни: это корь человечества (А. Эйнштейн).

Там, где много людей, много и невежества (У. Д'Акоста).

Люди ненавидят то, чего, не понимают (А. Ибн Эзра).

Образование есть то, что остается после того, когда забывается все, чему нас учили (А. Эйнштейн).

Я пребываю в одиночестве, которое тягостно в юные годы, но сладостно в зрелые (А. Эйнштейн).

Многие жалуются на свою внешность, и никто - на мозги.

Что может знать рыба о воде, в которой плавает всю жизнь? (Эйнштейн).

Бойся того, кто боится тебя.

Умирать за убеждения - дело война. Миссия писателя - передавать их другим (Л. Фейхтвангер).

Споры не означают ошибочности утверждения, равно как всеобщее согласие - его правильности (Б. Паскаль).

Доводы, до которых человек додумывается сам, обычно убеждают больше, нежели те, которые пришли в голову другим (Б. Паскаль).

Юность - не пора жизни, а свойство ума (С. Ульман).

Счастье - это состояние души.

Человек устает от всего и даже от любви. Эту истину полезно пропагандировать, потому что многим молодым, да и старым людям она, по-видимому, неизвестна (А. Моруа).

Есть одна вещь, которая важнее свободы - это порядок (В. Гете).

Никогда так не любишь близких, как в то время, когда рискуешь потерять их (А. Чехов).

Кто решился действовать, тому обычно сопутствует удача. А кто только и делает, что рассуждает обо всем и медлит, вряд ли окажется победителем (Геродот).

Чтобы оправдаться в собственных глазах, мы нередко убеждаем себя, что не в силах достичь цели; на самом же деле, мы не бессильны, а безвольны (Ф. Ларошфуко).

Безвыходность положения чаще всего заключается не в отсутствии выхода из него, а в неспособности его найти (Э. Севрус).

Ничто так не истощает и не разрушает человека, как продолжительное физическое бездействие (Аристотель).

Люди, которым всегда некогда, обыкновенно ничего не делают (Г. Лихтенберг).

Если хочешь, чтобы у тебя было мало времени, то ничего не делай (А.Чехов).

Самое большое преступление – это безнаказанность (Б.Шоу).

Самая большая ошибка заключается в том, когда человек считает себя во всем абсолютно безупречным (Т.Карлейль).

Остерегайтесь незначительных расходов; маленькая течь потопит большой корабль (Б.Франклин).

Мы знаем бесполезных вещей больше, чем необходимых (Л.Вовенарг).

Тому, кто не умеет ладить с людьми, нельзя заниматься бизнесом, потому что именно люди нас окружают (Ли Якокка)

Здоровый нищий счастливее больного короля (А.Шопенгауэр)

Веселые люди быстрее выздоравливают и дольше живут (А.Паре).

Небольшая сумма, данная займы, делает должника другом, большая – врагом (Сенека).

Человек молод и стар в зависимости от того, каким он себя ощущает (Т.Манн).

Лучший способ избавиться от врага – сделать его другом (Генрих IV).

Всегда можно найти достаточно времени, если употреблять его хорошо (И.Гете).

Никогда не бывает больших дел без больших трудностей (Ф.Вольтер).

Не тот друг, кто жалеет, а тот, кто помогает (Т. Фуллер)

Нет ничего опаснее дурака, который пытается изобразить умного (И. Гете)

Самая глупая женщина может сладить с умным мужчиной, но с дураком может сладить лишь самая умная (Р. Киплинг).

Завистник сам себе враг, созданного им самим, потому что страдает от зла (Ш. Монтескье).

Руководить надо так: расставить людей и не мешать им работать (проф. И.П.Распопов).

Истина рождается как ересь, а умирает как предрассудок (И.Гете).

Любовь подобна удаче: она не любит, чтобы за ней гонялись (Т.Готье).

Образ жизни, который ведут некоторые люди, убедительно подтверждает гипотезу о том, что они произошли от обезьяны (Э.Севрус).

В тяжелые времена от деловых людей толку больше, чем от добродетельных (Ф.Бэкон)

Собственно говоря, лишь очень немногие живут сегодняшним днем. Большинство готовится жить позднее (Д.Свифт).

Надо много учиться, чтобы понять, что знаешь мало (М.Монтень).

Афоризмы об общении и риторике

Кто не умеет говорить, карьеры не сделает (Наполеон).

Риторика – это искусство управления умами людей (Платон).

Речь – это показатель ума (Сенека).

Поэтами рождаются, ораторами становятся (Цицерон).

Мудрецы продумывают свои мысли, глупцы оглашают их (Г.Гейне).

Доводы, до которых человек додумывается сам, обычно убеждают больше, нежели те, которые пришли в голову другим (Б.Паскаль).

Мнения, которые мы высказываем о других, свидетельствуют о том, что представляем из себя мы сами (А.Граф).

Речи с кафедры студентов считаю полезными только и единственно для тех из них, которые сами готовятся служить по ученой или учебной части; для прочих же считаю сие решительно вредным и не могу дозволить продолжать сего, ибо оно вселяет в них привычку и желание блистать красноречием, что противно духу наших постановлений и вовсе бесполезно (Николай I.) (Мнения русских о самих себе. Сост. К. Скальковский. М., 2001, с. 246)

Спор нельзя устранить другим спором, так же, как бешенство одного нельзя устранить бешенством другого. Необходимо убеждать (Антисфен).

В хорошем рассказе, как и на военном корабле, не должно быть ничего лишнего (А. Чехов).

Убожество речи служит, как правило, внешним признаком убожества духа (Б.Бартон).

В устную речь можно вложить еще более тонкий смысл, чем в письменную (Ж.Лабрюйер).

Сила речи состоит в умении выразить многое в немногих словах (Плутарх).

Длинная речь также не продвигает дела, как длинное платье не помогает ходьбе (Ш.Талейран).

Язык – самое опасное оружие: рана от меча легче залечивается, чем рана от слова.(П.Кальдерон)

Мы еще не созрели для публичных обсуждений (Е.Ламанский, управляющий госбанком России. Конец 19-го века).

Если хочешь быть известным - задавай вопросы.

Если человек способен выслушивать оскорбление с улыбкой, он достоин стать вождем (Н. Брацлав).

Тот, кто много разговаривает, говорит обычно о себе.

Дураков опровергают фактами, а не аргументами (И. Флавий).

Люди обзаваются мнениями так же, как дети усваивают азбуку, - путем многократного повторения (Браунинг).

Люди делятся на две половины. Одни, войдя в комнату, восклицают: «О, кого я вижу»; другие: «А вот и я!» (Э. Ван Берен).

Джентльмен - это человек, который может не соглашаться, оставаясь при этом приятным (Американское изречение).

Из двух ссорящихся более виноват тот, кто умнее (В. Гете).

Кто много говорит, тот говорит много глупостей (П.Корнель).

Мудрено пишут только о том, чего не понимают (В.Ключевский).

Любой текст от сокращения выигрывает (проф. З.Д.Попова).

Почему слушатели засыпают, а лектор – никогда? Видимо, у них более трудная работа (М.Жванецкий).

Сила у тебя, Федя, в словах есть, но ты расставить их не умеешь (М.Жванецкий).

Существует только один способ стать хорошим собеседником – уметь слушать (К.Морли).

Сам оратор иногда точно не знает, какова его цель, пока не сформулирует ее полностью (П.Сопер).

В публичной речи надо сказать, что нужно, и не сказать, что не нужно (Цицерон).

Не следует требовать от оратора точных доказательств, точно так же, как от математика не следует требовать эмоционального обсуждения (Аристотель).

Бывают люди, которых надо ошеломить, чтобы убедить (Гельвеций).

Большого всего лают беспородные собаки.

Не говори « у меня мало времени, а то бы я рассказал вам...», так как эта трудность преодолевается оратором на этапе подготовки.

Оратора, соблюдающего регламент, все любят.

У того, кто соблюдает регламент, всегда хороший доклад.

С регламентом не спорят.

Кто говорит кратко, тот говорит правильно.

Соблюдающий регламент дарит слушателям несколько минут жизни.

Есть люди, которых нельзя слушать; есть люди, которых можно слушать; а есть люди, которых нельзя не слушать.

Основная использованная литература

- Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение. Минск, 2001.
- Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Человеческое слово могуче... М., 1984
- Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи. Ростов-на-Дону, 1995.
- Далецкий Ч. Практикум по риторике. Москва, 1996.
- Зимняя И.А. Психологические особенности восприятия лекции в аудитории. М., 1970.
- Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. М., 1989.
- Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. Грамматика общения. Л., 1990.
- Криксунова И. Создай свой имидж. СПб., 1997.
- Купина Н.А. Риторика в играх и упражнениях. Екатеринбург, 1999.
- Купина Н.А., Матвеева Т.В. Русское красноречие. Хрестоматия. Екатеринбург, 1997.
- Михальская А.К. Основы риторики. М., 1996.
- Михальская А.К. Русский Сократ. Лекции по сравнительно-исторической риторике. М., 1996.

- Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика. М., 1991.
- Педагогическая риторика /Под ред. Н.А.Ипполитовой. М., 2001.
- Пиз А. Язык жестов. Воронеж, 1992.
- Снелл Ф. Искусство делового общения, М., 1990.
- Сопер Поль А. Основы искусства речи. М. , 1992.
- Стернин И.А. Введение в речевое воздействие. Воронеж, 2010.
- Стернин И.А. Практическая риторика. Изд.5, доп. и испр. М., «Академия», 2008.
- Стернин И.А. Деловое общение. Воронеж, 2009.
- Тарасов Е.Ф. Анализ лекционной аудитории. М., 1984.
- Ушакова Н.В. Козлов Н.И., Егидес А. П. Основы психологии общения. М., 1990.
- Эрнст О. Слово предоставляется вам. М., 1998.
- Юнина Е.А., Сагач Г.М. Общая риторика. Пермь, 1992.

Содержание

От автора	3
Тема 1. Понятие публичного выступления. Виды публичных выступлений	4
Тема 2. Основные требования к публичному выступлению	8
Тема 3. Работа над речевой формой выступления	15
Тема 4. Подготовка к публичному выступлению	39
Тема 5. Начало выступления	47
Тема 6. Поведение оратора в аудитории	57
Тема 7. Поддержание внимания в ходе выступления	71
Тема 8. Завершение публичного выступления	77
Тема 9. Аргументация	82
Тема 10. Информационное выступление, его основные особенности	103
Тема 11. Рекламное выступление	111
Тема 12. Рассказ о себе	114
Тема 13. Рассказ о событии	118
Тема 14. Протоколно-этикетное выступление и его основные особенности	123
Тема 15. Представление гостя	127
Тема 16. Похвальное слово	129
Тема 17. Развлекательное выступление, его основные особенности	131

Тема 18. Убеждающее выступление, его основные особенности	139
Приложения	156
Темы для учебных публичных выступлений	156
Темы для дебатов и дискуссий	157
Афоризмы для учебных выступлений	158
Афоризмы об общении и риторике	163
Основная использованная литература	165
Содержание	167