

Частное учреждение образования
«Институт современных знаний имени А. М. Широкова»

Факультет гуманитарный
Кафедра социально-гуманитарных дисциплин и менеджмента

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой
Колпина Л. Г.

25.05.2020 г.

СОГЛАСОВАНО
Декан факультета
Ростовцева В. М.

25.05.2020 г.

РИТОРИКА И КУЛЬТУРА РЕЧИ

*Электронный учебно-методический комплекс
для студентов специальности 1–17 03 01 Искусство эстрады
(по направлениям), направление специальности
1–17 03 01–06 Искусство эстрады (продюсерство)*

Составитель

Пуйман С. А., доцент кафедры социально–гуманитарных дисциплин и менеджмента Частного учреждения образования «Институт современных знаний имени А. М. Широкова», кандидат педагогических наук, доцент

Рассмотрено и утверждено
на заседании Совета Института
протокол № 10 от 02.06.2020 г.

УДК 808.5(075.8)
ББК 83.7-5я73

Р е ц е н з е н т ы:

кафедра менеджмента и социально–философских дисциплин учреждения образования «Республиканский институт профессионального образования» (протокол № 3 от 23.03.2020 г.);

Дирвук Е. П., кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры «Профессиональное обучение и педагогика» Белорусского национального технического университета.

Рассмотрено и рекомендовано к утверждению
кафедрой социально-гуманитарных дисциплин и менеджмента
(протокол № 10 от 25.05.2020 г.)

Р56 Пуйман, С. А. Риторика и культура речи : учеб.-метод. комплекс для студентов специальности 1–17 03 01 Искусство эстрады (по направлениям), направление специальности 1–17 03 01–06 Искусство эстрады (продюсерство) [Электронный ресурс] / Сост. Пуйман С. А. – Электрон. дан. (0,8 Мб). – Минск : Институт современных знаний имени А. М. Широкова, 2020. – 180 с. – 1 электрон. опт. диск (CD).

Систем. требования (миним.) : Intel Pentium (или аналогичный процессор других производителей) 1 ГГц ; 512 Мб оперативной памяти ; 500 Мб свободного дискового пространства ; привод DVD ; операционная система Microsoft Windows 2000 SP 4 / XP SP 2 / Vista (32 бит) или более поздние версии ; Adobe Reader 7.0 (или аналогичный продукт для чтения файлов формата pdf).

Номер гос. регистрации в НИРУП «Институт прикладных программных систем» 1162022604 от 22.05.2020 г.

Учебно-методический комплекс представляет собой совокупность учебно-методических материалов, способствующих эффективному формированию компетенций в рамках изучения дисциплины «Риторика и культура речи».

Для студентов вузов.

ISBN 978-985-547-353-5

© Институт современных знаний
имени А. М. Широкова, 2020

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебно-методический комплекс по учебной дисциплине «Риторика и культура речи» составлен на основе образовательного стандарта Республики Беларусь ОСРБ 1–17 03 01–2013 и соответствует типовому учебному плану специальности «Искусство эстрады». Складывающиеся стандарты и нормы профессиональной деятельности специалистов требуют умения высококультурного общения, навыков убедительной, красивой и выразительной речи.

Цель учебно-методического комплекса – создать условия для наиболее эффективной реализации требований образовательной программы по риторике и культуре речи и соответствующего образовательного стандарта высшего образования.

Учебная дисциплина «Риторика и культура речи» принадлежит к циклу общенаучных и общепрофессиональных дисциплин компонента учреждения высшего образования.

Цель обучения риторике студентов факультета искусств – обеспечить более полное развитие способностей личности к свободному, продуктивному общению, возможностей речевого творчества, в интересах повышения профессиональной квалификации и социокоммуникативной компетентности подготавливаемых специалистов.

В основу отбора содержания дисциплины «Риторика и культура речи» и ее структурирования положены следующие принципы:

– **принцип научности**, требующий рассмотрения риторики как развивающейся системы, имеющей сложную структуру, многообразные связи с культурой, другими науками, практикой;

– **принцип связи теории с практикой**, предполагающий отбор содержания, направленного на решение практических задач;

– **принцип культуросообразности**, ориентированный на отбор научных знаний, которые будут способствовать воспитанию общей и профессиональной культуры специалиста в определенных социокультурных условиях;

– **принцип целостности**, предполагающий обеспечение единства отдельных частей дисциплины, преемственности ее идей, взаимосвязи основных понятий, связи с другими учебными дисциплинами, с психолого-педагогическим, общекультурным и предметным блоками.

Данная дисциплина призвана сформировать у студентов умения и приемы словесного убеждения и речевого поведения в разных коммуникативных ситуациях, знакомит обучающихся с основами общения в профессионально значимых жанрах: ораторика (публичное монологическое выступление); спор (дискуссия, дебаты, прения); переговоры; беседа.

Основной направленностью изучаемой дисциплины является формирование коммуникативно-риторических умений и навыков двух типов:

- умения анализировать и оценивать общение (степень его эффективности, корректность поведения, уровень владения языком);
- умения общаться с учетом коммуникативной ситуации.

Учебно-методический комплекс рассчитан на самостоятельное использование преподавателями и студентами представленных материалов в процессе подготовки к лекционным и практическим занятиям, а также к тестовому контролю и к зачету.

Учебно-методический комплекс включает:

- теоретический раздел (содержание лекций по дисциплине);
- практический раздел (примерная тематика практических занятий, задания, тексты для анализа);
- раздел контроля знаний (проверочные тесты для промежуточного контроля, вопросы к зачету);
- вспомогательный раздел (учебно-методическая карта дисциплины, методические рекомендации, перечень литературных источников).

Учебно-методический комплекс составлен в соответствии с рекомендованными типовым учебным планом общим объемом дисциплины и видами учебной работы.

Цели преподавания дисциплины:

Изучение дисциплины «Риторика и культура речи» направлено на овладение студентами навыками целесообразного построения речи, различными способами убеждения и разнообразными видами аргументации, приёмами полемической речи и создания определенных риторических эмоций.

Изучаемая дисциплина должна помочь студентам сформировать навыки правильной и выразительно-убедительной речи, глубоко воздействующей на аудиторию

Задачи изучения дисциплины:

– определение места культуры речи как интегральной дисциплины в системе социогуманитарного знания;

– раскрытие общественной значимости ораторской деятельности и ответственности человека за свое речевое поведение;

– теоретическое и практическое ознакомление с основами речевой деятельности, которые наиболее полно соответствуют профессиональным и личностным запросам специалиста;

– сформировать технико-речевую культуру – элементарные навыки владения речевым дыханием, голосом, дикцией;

– овладение мастерством публичного выступления;

– формирование навыков применения приемов поддержания и активизации внимания и мышления аудитории, совершенствования памяти, налаживания контакта с аудиторией;

В результате изучения дисциплины студенты должны знать:

– крупнейших ораторов-практиков и раторов-мыслителей различных исторических периодов, общие закономерности развития риторической практики и теории;

– теорию и технологию создания устных публичных выступлений, различных по своей функциональной направленности и сфере применения;

– основные методы и приемы практической работы над риторическим самосовершенствованием личности;

уметь:

- самостоятельно и целенаправленно готовить публичное выступление и достигать коммуникативного контакта со слушателями при его произнесении в разных условиях речевой деятельности;
- использовать основные методы и приемы работы над риторическим самосовершенствованием личности;
- применять нормы современного литературного языка;
- вести диалог и полилог в соответствии с правилами речевого поведения;
- творчески использовать полученные знания в профессиональной деятельности;
- обладать убедительной речью;
- свободно опираться при выступлениях и диалогах на знание риторических законов речевой деятельности;
- осуществлять продуктивное межличностное и публичное профессиональное общение;
- использовать риторическое знание в процессе решения профессиональных задач.

владеть:

- приемами продуктивного речепроизводства в любых коммуникативных ситуациях;
- способами достижения коммуникативных целей в процессе речевого взаимодействия;
- тактиками эффективного речевого поведения в соответствии со спецификой ситуации общения и национально–культурными особенностями общения.

Требования к академическим компетенциям

Специалист должен:

АК–8. Владеть навыками устной и письменной коммуникации.

Требования к социально–личностным компетенциям

СЛК–3. Владеть способностью к межличностным коммуникациям.

Требования к профессиональным компетенциям специалиста

ПК–15. Совершенствовать свое педагогическое мастерство.

В процессе изучения учебной дисциплины предполагается сбалансированное использование традиционных и инновационных технологий обучения. Главными особенностями традиционных методик является изложение учебного материала в виде лекций с последующей его проработкой на семинарских занятиях. При этом работа на лекциях связана с освоением теоретического материала, в то время как на семинарских занятиях предпочтение отдается его анализу, осмыслению и практическому применению. При использовании этих методик важная роль отводится самостоятельной работе.

В процессе лекционного изложения материала могут использоваться такие современные формы его представления, как проблемная лекция, лекция-дискуссия, лекция-консультация, лекция-аудиовизуализация и др.

Использование нетрадиционных технологий связано с активизацией различных форм учебной деятельности студентов, акцентированием внимания на приобретении ими учебных умений и навыков в области изучаемого предмета. Среди этих технологий и методов следует выделить коммуникативные технологии (дискуссия, круглый стол, пресс-конференция, мозговой штурм, учебные дебаты и др.); технологию учебно-исследовательской деятельности; игровые технологии, в рамках которых обучающиеся участвуют в деловых, ролевых, имитационных играх и др.

В качестве активных методов обучения, стимулирующих активность слушателей, применяются тематические дискуссии, деловые игры.

Контрольные тесты, охватывающие все разделы и темы курса, выступают как объективная форма контроля и оценки знания, основанного на обязательном минимуме требований.

При изложении учебного материала используются аудиовизуальные, мультимедийные, печатные средства обучения, электронные базы данных правовой информации, электронные образовательные ресурсы.

Форма итоговой аттестации – экзамен.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1. Содержание лекционных занятий

Введение. Предмет и задачи дисциплины

Сущность и содержание понятий «риторика», «ораторское искусство», «красноречие», «мастерство устного публичного выступления» и др.

Общая и частная риторика. Классический риторический канон как основа системности в работе над речью. Предпосылки необходимости введения риторики в школьное и вузовское обучение. Исторические условия развития практики и теории красноречия. Красноречие – «духовное детище демократии». Два вида риторических памятников: текстовые (речи ораторов) и метатекстовые (риторические трактаты и учебники).

Периодизация курса: риторика античности (Древней Греции и Древнего Рима), средневековья, эпохи Возрождения, Нового времени, неориторика (с 60-х гг. XX столетия).

Тема 1. История риторики. Риторика Древней Греции

Истоки древнегреческого ораторского искусства. Преимущественно устный характер литературы, диалоговость гомеровского эпоса. V в. до н. э. – культурный взлет (расцвет искусств, архитектуры, скульптуры, театра).

Ораторское слово как жизненно важный фактор функционирования государственной системы полиса. Происхождение ораторских жанров: совещательных (политических), судебных, эпидейктических (торжественных) речей. Роль софистов в распространении риторического знания. Критицизм и находчивость в словесных баталиях.

Развитие искусства диалектического диалога. Идея Платона о воздействии речи на человеческую душу. Торжественное красноречие. Горгий – один из первых ораторов нового типа (теоретик и практик). Признание за словом необычайной силы. Особенности прозаического ритма в речи. Жанры торжест-

венного красноречия (панегирик, надгробная речь). Судебное красноречие. Логографы – профессиональные составители речей. Содержание и композиция судебной речи. Лисий – самый известный судебный оратор Древней Греции. Характерные черты стиля Лисия: простота, выразительность, лаконизм и изящество. Политическое красноречие. Политическая публицистика в творчестве Сократа.

Демосфен (384–322 г. до н. э.)

Демосфен – мастер политического и судебного красноречия IV в. до н. э. Трагизм и величие жизненного пути оратора-патриота. Становление Демосфена-оратора и его работа по речевому самосовершенствованию. Речи против Филиппа («филиппики»): риторические приемы, мастерство исполнения. Значение риторического наследия Демосфена.

«Риторика» Аристотеля

Обобщение риторического наследия в учебнике Аристотеля «Риторика» (335 г. до н. э.). Целевая установка книги – дать представление об общих правилах построения убеждающей речи. 1-я книга: предмет и место риторики среди других наук и искусств; аристотелевская классификация красноречия (красноречие совещательное, судебное, эпидейктическое). 2-я книга: способы доказательства (логос, этос и пафос). Доказательства технические и нетехнические. 3-я книга: чувство меры как главный критерий оценки стиля и ясность, как главное его качество. Рекомендации по предупреждению холодности (вычурности) стиля – осторожность в использовании сложных слов, эпитетов и метафор. Требование уместности стиля.

Риторика в древнем Риме

Укоренение традиции публичных выступлений в сенате и народном собрании. Развитие судебного красноречия Трансформация торжественного красноречия в показательное. Доцицероновский период римского красноречия.

Трехсотлетний путь римского красноречия от естественности и простоты выражения до предельной риторической изощренности. Актуальность риторики

как теории красноречия и как популярного изъяснения основ этики рабовладельческого общества. Перестройка риторических школ на греческий лад.

Цицерон (106–43 гг. до н. э.). Жизненный и творческий путь

Марк Туллий Цицерон – центр и воплощение художественной культуры римского народа. Мастерство судебного красноречия.

Политическое красноречие Цицерона.

Единство ораторской практики и развития риторической теории в деятельности Цицерона. Трилогия риторических трактатов («Об ораторе», «Брут», «Оратор»). Личность совершенного оратора: органический сплав врожденного дарования с приобретенными эрудицией и мастерством. Концепция истории римского красноречия как неуклонного движения к совершенству. Важность письменной подготовки к выступлению («перо – лучший и превосходнейший творец и наставник красноречия»). Юмор в ораторской речи (шутки, основанные на комизме ситуации и на комизме высказывания, контраст между бесстрастным выражением лица оратора и «солью слов»). Воспитание вкуса в придании ритма ораторскому выступлению.

Постцицероновский период римского красноречия

Стилистическая основа риторики начала нашего тысячелетия. Торжественное красноречие в I в. н. э. Особенности жанра декламаций. Марк Фабий Квинтилиан и созданная им «риторическая энциклопедия» – трактат «Образование оратора». Обобщение автором собственного ораторского и педагогического опыта. Характеристика стилей древнегреческого красноречия. Умение воздавать должное Цицерону как мерилу ораторского вкуса. Различие концепций Цицерона и Квинтилиана по вопросам образования оратора, главной задачи речи, критериев успеха выступления, исторического развития ораторского искусства и др.

Самое важное искусство оратора – «не дать заметить искусства». Пропандируемые Квинтилианом традиционные методы риторического образования: наблюдение, размышление, упражнение, подражание. Утверждение дидак-

тической ценности парафраза (свободного изложения образцового риторического текста).

Средние века

IV столетие – «золотой век» духовного красноречия. Риторика – «служанка богословия».

Факторы, обусловившие расцвет христианской проповеди (борьба с авторитетом уходящего язычества, раскол христианства, религиозно-догматическая полемика ортодоксии с ересями).

Западная ветвь духовного красноречия. Августин Аврелий (риторические аспекты «Исповеди», трактатов «О христианском учении», «О наставлении оглашенных»). Профессиональные занятия риторикой в светской биографии Августина.

Красноречие Древней Руси. Восприятие лучших традиций ораторского искусства Византии и творческое осмысление полученного наследия. Жанр слова и его особенности: трогательный образ автора – «печальника Русской земли», публицистичность (воздействие на общественное мнение), культовая предназначенность и элементы светского содержания, жанровое разнообразие (дидактические проповеди, панегирики), образная система.

Слова митрополита Иллариона и Кирилла Туровского. Ритмическая организация речи.

Ораторское искусство эпохи возрождения и нового времени

«Триумф риторики» в эпоху Ренессанса. Обостренный интерес к античному риторическому наследию. Риторика – основа исторической преемственности культур. Идеал универсальной человеческой личности и ее творческого самовыражения в слове. Единство мыслительных и словесных способностей человека, философии и риторики.

Риторика в системе европейского гуманитарного образования. Пробуждение светского красноречия.

Социально-политическое красноречие как оружие идейной борьбы. Агитационные речи трибунов Великой французской революции: М. Робеспьера,

Ж. Дантона, Г. О. де Мирабо и др. (призывный характер, эмоциональная реакция аудитории, богатство исторических параллелей; разящая ирония, яркая экспрессия).

Риторическая мысль в восточнославянской культуре XVII–XVIII вв.

Связь теории публичного красноречия с общественными преобразованиями в государстве.

Славяно-греко-латинская академия (богословское направление) и Киево-Могилянская академия (светское направление).

«Риторика» Феофана Прокоповича: широта проблематики пособия. Ф. Прокопович о манере поведения проповедника перед слушателями – значимости умения владеть собой. Роль белорусско-украинских ученых-монахов в становлении риторического образования в России.

Слуцкий лицей (1617 г.) – старейшее в республике учебное заведение гуманитарного типа. Практика проведения диспутиаций воспитанников. Слуцкий компендиум – первый учебник по риторике на территории Беларуси. Своеобразная форма изложения (вопросы и ответы, каноны) и оригинальная трактовка риторических положений в Слуцком пособии.

Риторические приемы белорусской религиозно-полемической ораторской прозы (произведения С. Зизания, Л. Карповича, М. Смотрицкого и др.).

Систематическое преподавание риторики в России, начиная с XVII в.

Традиции древнерусского красноречия в ораторской прозе М. В. Ломоносова (похвальные слова Елизавете и Петру). Риторические приемы слов: рассуждения в форме риторических вопросов о порядке изложения темы, повторы, уподобления героев библейским персонажам или героям античной истории, метафоричность. История издания «Краткого руководства к красноречию» (1748 г.). Традиции и новаторство в освещении вопросов теории и практики красноречия. Определение риторики, ориентированное на искусство художественной и убедительной речи. «Душевные» и «телесные» дарования, необходимые искусному оратору.

Академическое и судебное красноречие в России XIV в.

Академическое красноречие и его жанры. Зарождение академического красноречия в России на русском языке после открытия Московского университета (1755 г.). Связь расцвета академического красноречия в XIV в. с пробуждением общественно-политической жизни. Генезис жанра популярной лекции: вузовская – общедоступная (публичная) – научно-популярная. Т. Н. Грановский – «художник на кафедре», «идеальный профессор 40-х гг.». Ф. И. Буслаев – «идеальный профессор 1860-х годов». В. О. Ключевский: «гармония мысли и слова».

Лекции К. А. Тимирязева – «стихотворения в прозе». Особенности русского академического красноречия: демонстрация практической направленности научных открытий, увлекательность и доступность изложения.

Расцвет судебного красноречия после реформы судопроизводства 1864 г. (гласное слушание дел, введение института адвокатуры и суда присяжных). Социальные предпосылки развития судебного красноречия: публичность судебных процессов, возможность освещения их в прессе. Плеяда блестящих судебных ораторов (Ф. Н. Плевако, А. Ф. Кони, В. Д. Спасович, С. Н. Урусов, С. А. Андреевский и др.). Три взаимосвязанные функции, предопределяющие форму и содержание судебной речи: выяснить, доказать и убедить.

Теория риторики в России в XIX–XX вв.

Традиция разделения риторики на общую и частную. Оригинальные пособия А. Ф. Мерзлякова, Н. Ф. Кошанского, К. П. Зеленецкого. Риторика в курсе русской словесности. Н.Ф. Кошанский – первый учитель словесности и риторики в Царскосельском лицее. Кризис риторики и его причины.

Риторика на службе у большевиков. Две основные формы риторики большевиков – пропаганда и агитация. Открытие Института живого слова (1918 г.) в Петрограде. Речь А. В. Луначарского.

Деградация публичной речи в советский период. Риторическая оттепель 1960-х гг. Оппозиционная политическая риторика А. И. Солженицына и А. Д. Сахарова.

Современная риторическая мысль.

Тема 2. Понятие речи и речевой деятельности

(2 ч. – лекция)

Понятие и свойства речи: содержательность; понятность; выразительность; действенность речи.

Логическая организация речи. Роль законов и категорий логики в речевой деятельности. Основные требования логики к речи. Умение оперировать понятиями и суждениями.

Тема и план речи. Структура речи. Композиционная вариативность речи. Функция вступления в речи, его виды. Функция заключения, его виды. Типичные недостатки оформления вступления и заключения. Правила построения главной части выступления.

Тема 3. Устная и письменная формы речи

(2 ч. – лекция; 2 ч. – семинарские занятия)

Литературная речь как основа письменной и устной речи. Взаимодействие и сосуществование устной и письменной речи. Стили устной и письменной речей. Различия между устной и письменной речью.

Типичные ошибки в определении понятий. Способы донесения понятий до аудитории. Логика доказательного рассуждения. Способы рассуждения: диалектический, софистический, демагогический. Методы рассуждения: индуктивный, дедуктивный, аналогии. Логические приемы и операции. Теория аргументации как основа доказательного рассуждения. Термины аргументации. Ошибки в процессе аргументирования. Тактика и техника аргументирования.

Основные свойства устной речи. Восприятие устной речи при непосредственном общении. Диалогический характер устной речи. Вспомогательные средства передачи мысли: мимика, жесты, интонация, паузы, возможность повторения. Дар слова как одно из величайших благ, принадлежащих человеку. Слово как инструмент мысли, познания мира и средство объединения людей.

Вера людей в силу слова (Библия, эпические поэмы Гомера и Гесиода, пословицы). Слово как поступок.

Основная функция письменной речи – фиксация устной речи. Основное свойство письменной речи – способность к длительному хранению информации. Логические категории, присущие текстовым формам речевого общения. Логика изложения.

Тема 4. Монолог, диалог, полилог (2 ч. – лекция; 2 ч. – семинарские занятия)

Монолог (доклад, лекция, сообщение). Диалог, полилог (дискуссия, дебаты, «круглый стол», прения, беседа). Сущность и типы монолога. Внутренний монолог. Научная, деловая, публицистическая речь. Монолог как компонент художественного произведения. Условность разграничения монологической и диалогической форм речи.

Диалогические речи. Диалог как универсальное средство общения. Неоднозначность отношения к диалогу у разных народов. Исторические формы диалога: бытовой, софистический, диалектический, риторический, революционный, с использованием технических достижений, с неизвестным собеседником, письменный и устный. Понятие, условия протекания и структура диалога. Вопросно-ответный комплекс – ядро диалога. Вопрос и ответ как логико-языковое образование. Классификация вопросов и ответов и требований к ним. Беседа и переговоры как виды диалога. Понятие беседы. Ее отличие от спора. Многообразие бесед. Формы проведения бесед. Структурные этапы беседы. Рекомендации по эффективному ведению бесед. Переговоры, как практический метод достижения соглашений на дружественной основе, без поражения сторон. Виды переговоров. Требования к проведению переговоров. Положительные и отрицательные критерии ведения переговоров. Непродуктивные типы бесед и переговоров: в модулях близости и отстранения.

Сущностные характеристики полилога. Полилог как форма естественной разговорной речи. Полилог в средствах массовой информации (теледебаты,

телемосты, «круглый стол» с привлечением нескольких участников, ток-шоу и т.д.), в сетевой коммуникации (электронные сетевые конференции), на уровне международных контактов (симпозиумы, конференции, школы-семинары и т.д.), на страницах газет и журналов (тематическая беседа, интервью с группой экспертов и др.).

Тема 5. Культура и этика речевого общения

(2 ч. – лекция; 2 ч. – семинарские занятия)

Культура речи оратора. Культура речи как комплекс умений говорить хорошо и правильно.

Основные требования культуры речи. Правильность. Точность высказывания. Логичность изложения. Ясность и доступность изложения. Чистота речи. Выразительность речи. Разнообразие средств выражения.

Эстетичность. Уместность. Составление словаря правильности произношения общераспространенных слов и выражений, который является залогом формирования красивой речи оратора.

Выбор грамматических норм и конструкций. Употребление грамматических форм и конструкций в соответствии с требованиями нормативной грамматики. Типичные ошибки трех уровней: отдельных слов, словосочетаний, предложений.

Нравственный кодекс оратора (риторическая этика) как совокупность тех нравственных норм, которых должен придерживаться говорящий. Этико-педагогические и психологические аспекты речевой коммуникации. Нравственные аспекты в содержании выступления, методах изложения, способах аргументации. Требования этики к содержанию выступления и его формам.

Принципы дидактики и их использование в речи: научность, правдивость, систематичность, активность восприятия, связь обучения с жизнью, теории с практикой, учета возрастных и индивидуальных особенностей, наглядности и доступности. Правдивость, объективность, убежденность, личный пример, ин-

теллектуальная терпимость, уважение к слушающему, моральная ответственность за утверждаемое.

Психология аудитории. Знание аудитории. Учет состава аудитории при подготовке к выступлению и в его ходе. Гомогенный и гетерогенный состав аудитории. Настроенность аудитории на слушание. Факторы, влияющие на настроенность аудитории. Типы отношений слушателей к публичным выступлениям: конструктивный, конфликтный, соглашательный, инфантильный. Конформность или групповая внушаемость аудитории. Факторы, влияющие на уровень конформности аудитории. Реакция аудитории на услышанное и происходящее. Реакция аудитории как оценка выступающему.

Психология оратора. Начальное волнение оратора и пути его минимизации. Налаживание психологического контакта с аудиторией. Барьеры и коммуникативные помехи, мешающие установлению контакта. Обратная связь с аудиторией. Механизм обратной связи. Вопросы в конце выступления как разновидность обратной связи. Персональные поведенческие реакции оратора в моменты речевой коммуникации, особенно в нестандартных ситуациях. Стратегии речевого поведения: близости, отстранения, отказа от выбора. Психология речевого познавательного воздействия.

Слово и способ познавательного воздействия на слушателей. Этапы речевого познавательного воздействия: через ощущения, восприятие (закономерности восприятия), внимание (виды и пути активизации), память (виды и пути ее активизации), речь второго порядка. Прямая и косвенная тактики речевого воздействия.

Тема 6. Коммуникативные качества речи (2 ч. – лекция; 2 ч. – семинарские занятия)

Коммуникативные качества речи как объективно существующие свойства и признаки, определяющие степень коммуникативного совершенства. Признаки хорошей, культурной речи, обеспечивающие эффективность общения и гармоничное взаимодействие его участников.

Структурные коммуникативные качества речи: правильность, чистота и богатство (разнообразие) речи.

Функциональные коммуникативные качества: точность, логичность, выразительность, уместность, доступность, действенность.

Соотношение коммуникативных качеств и неречевых структур (язык, мышление, сознание, действительность, адресант-адресат, условия общения).

Правильность речи. Качества хорошей речи. Критерии хорошей речи: содержательность и информативная насыщенность; лаконичность; уместность; точность; ясность; простота и доступность; благозвучие; выразительные средства (лексические, фонетические, грамматические, эмоциональные – интонация, экспрессия, юмор). Использование в речи риторических фигур. Лексическое богатство речи. Чистота речи и борьба с речевыми «сорняками». Признаки правильной речи, в которой соблюдаются нормы литературного языка. Орфоэпическая правильность как установление нормативного и единообразного произношения. Правила произношения и ударения. Грамматическая правильность как определение правил образования слов и форм слова, употребления частей речи и их форм, построения синтаксических конструкций. Грамматические нормы. Лексическая правильность как определение правил употребления слов в соответствии с их значением и сочетания слов в речи. Стилистическая правильность речи как выбор речевых средств в соответствии с содержанием и ситуацией. Орфографическая правильность речи как определение правил написания слов в документах, письмах, протоколах, справках, заявлениях и т.п. Пунктуационная правильность речи как определение правил постановки знаков препинания в письменном тексте и озвучивание их в устном.

Типичные нарушения коммуникативных качеств речи: отсутствие понятийной точности; незнание значений слов; незнание фразеологизмов; незнание смысловых оттенков значений слова; употребления паронимов – слов, близких по звучанию, но разных по значению; др.

Тема 7. Техника и выразительность звучащей речи (2 ч. – лекция; 2 ч. – семинарские занятия)

Понятие и задачи техники речи. Составные части техники речи (постановка речевого дыхания, совершенствование голоса, работа над дикцией, формирование интонационной выразительности речи). Гигиена речевого аппарата. Речевое дыхание как энергетическая основа для образования речи. Отличительные особенности речевого дыхания в сопоставлении с физиологическим по характеру, типу и структуре.

Профессиональные качества ораторского голоса: благозвучность, гибкость, собранность, полетность, устойчивость и др.; пути их формирования. Отчетливая артикуляция – необходимое условие хорошей дикции. Органические и неорганические недостатки дикции. Основные направления дикционного тренинга. Речевая интонация как комплексный феномен. Средства логической выразительности звучащей речи (логическая пауза, логическое ударение, логическая мелодия). Правила постановки логических пауз и ударений. Эмоциональная выразительность интонирования. Роль смыслового анализа высказывания и системы образных представлений в определении и реализации исполнительского замысла.

Устройство речевого аппарата. Техника речи как комплекс навыков речевого дыхания, голосоведения, дикции и артикуляции, темпа и ритма, интонационно-мелодического оформления речи. Элементы речевого аппарата: дыхательные органы, вибраторы, резонаторы, артикуляторы. Их зависимость друг от друга. Элементы техники речи. Дыхание и его виды. Правильность дыхания в речевых ситуациях. Голос – главный инструмент говорящего. Возникновение голоса. Характеристики голоса: тембр, высота, диапазон, звучность. Артикуляция как процесс производства речевых звуков, дикция как результат артикуляции. Проблемы дикции. Темп и ритм как скорость и ритмичность говорения. Паузы в речи и их разновидности. Интонационный строй речи. Упражнения по технике речи.

Понятие выразительности. Основные условия выразительности речи человека: самостоятельность мышления, равнодушие, интерес автора речи к тому, о чем он говорит или пишет, хорошее знание языка, его выразительных возможностей, систематическая и осознанная тренировка речевых навыков. Показатели выразительности речи: хорошее знание выразительных возможностей языка; использование разнообразных интонаций; умение расставлять паузы; умение вызвать реакцию у слушателя. Средства выразительности речи: метафора, аллегория, сравнение, эпитеты.

Типы речевой выразительности: информационная и чувственно-воздействующая.

Тема 8. Зрительный аспект выступления

Внешний облик оратора. Понятие имиджа. Понятие коммуникативного имиджа и коммуникативной привлекательности. Структура речевого имиджа.

Невербальные средства общения. Мимика и жестикация оратора. «Ораторский страх». Стресс и его влияние на речевое поведение. Техника борьбы со стрессом. Логические и интонационно-мелодические закономерности речи. Акустические характеристики звучащей речи: тон, интенсивность, длительность, тембр. Типы интонации. Разновидности пауз.

Слагаемые внешнего вида. Одежда и аксессуары для выступления (уместность, комфортность, соответствие индивидуальному стилю и другие параметры выбора). Расположение в помещении (понятие личного пространства; факторы, определяющие пространственную организацию речи: культурно-географические различия; возрастные, статусные, гендерные и индивидуально-психологические особенности и др.). Передвижение оратора по аудитории. Влияние характера взгляда на тональность общения. Частота, продолжительность и направленность поддержания зрительного контакта. Двусторонняя связь между характером пластики и внутренним состоянием участников общения; явление асимметрии вербального и невербального поведения. Мимическая выразительность выступления. Роль улыбки в установлении и поддержании

коммуникативного контакта. Отличия улыбок, производящих естественное и искусственное впечатление.

Невербальные средства общения. Кинетика как область знания, анализирующая внешние проявления чувств и эмоций. Мимика и физиогномика. Пантомимика. Походка.

Жесты как неотъемлемая часть общения. Поза и жесты оратора; понятия открытой и закрытой пластики.

Классификации жестов. Различные функциональные группы жестов: жесты подчеркивающие, эмоциональные, указательные, изобразительные, символические, подражательные. Общие рекомендации по использованию жестов в выступлении (умеренная частота и широта; функциональная оправданность; разнообразие – предупреждение жестов-«манеризмов»; учет национально-культурной специфики аудитории и др.).

Умение пользоваться жестами. Жест как способ воздействия выступающего и реакция слушателей на выступление. Правила «считывания» жестов.

Способы влияния на невербальное поведение собеседника. Проксемика как область знания, изучающая пространственное расположение общающихся. Зоны личной и пространственной территории. Практическое использование зонального пространства при выступлении и общении (трибуна, рассадка в зале, расстановка мебели). Проксемика как способ искусственного повышения статуса одного из собеседников, делового работника, спорщика, начальника, переговорщика и пр. Такесика – область знания о тактильных контактах, общающихся: рукопожатия, объятия, похлопывания, дотрагивания, пощипывания, поцелуи и т.д.

Образ оратора. Голос, внешний облик, манеры оратора. Требования к оратору, формирующие положительное впечатление о нем. Харизма и артистизм оратора. Имидж оратора. Нюансы, дискредитирующие оратора. Речевой этикет и вежливость как необходимый элемент искусства красноречия оратора. Обращение к собеседнику. Способы обращения к незнакомому человеку. Барьеры восприятия публичного образа говорящего.

Тема 9. Ораторская деятельность преподавателя

(2 ч. – лекция)

Сущность и технологическая картина обеспеченности педагогического ораторского искусства. Основные понятия темы: «риторика», «ораторское искусство», «красноречие», «ритор», «оратор».

Основные правила риторики. Искусство самопрезентации. Главные ошибки начинающих ораторов. Словесная импровизация. Развитие речи. Увеличение словарного запаса. Типы речей: информационная, ритуальная, побуждающая. Торжественная речь. Побуждающая речь. Презентация. Убеждающая речь. Дебаты. Структура (содержание) речи. Риторические приемы и эффекты.

Организация работы оратора-педагога. Этапы работы над публичным выступлением.

Способы запоминания: рациональный, механический и мнемотехнический. Особенности мнемотехнического способа запоминания. Необходимость написания речи. Степень целесообразности опоры на письменный текст при произнесении речи. «Освоение текста» (осмысление его проблемы, система обозначений и выделений, пересказ текста своими словами и т. п.). Общие рекомендации по подготовке к выступлению. Способы преодоления «актерской (ораторской) лихорадки». Приемы борьбы со стрессом.

Использование художественных образов. Взаимодействие со слушателями. Роль психофизического аппарата педагога в профессиональной деятельности.

Слагаемые ораторского искусства. Лексический запас преподавателя и точность построения фразы.

Варианты словесных норм: хронологические, стилистические, собственно нормативные. Культура речи и орфоэпия.

Требования к голосу оратора: сила голоса (степень громкости), отчетливость произношения (дикция), интонирование (модуляция голоса). Темп речи, его изменение. Паузы в речи как ораторский прием (смысловые и другие пау-

зы). Правила и приемы телодвижений, мимики оратора; оптимальные позы оратора. Взаимодействие оратора со слушателями: учет оратором состава аудитории, ее количества, настроения и т.д. Приемы взаимодействия с аудиторией.

Правила реакции оратора на различные реплики аудитории.

Тема 10. Ораторское мастерство

(2 ч. – семинарские занятия)

История и традиции европейского и славянского красноречия. Риторический идеал как существенный элемент культуры общения: историческая изменчивость, культурная специфичность, социальная обусловленность.

Возникновение риторики в Древней Греции. Крупнейшие риторы греческой античности: Сократ, Платон, Аристотель, Горгий, Демосфен. Ораторское искусство Древнего Рима и его представители: Квинтилиан, Цицерон, Вергилий и др. Классические части риторики как итог развития исторического знания в античности: инвенция, диспозиция, элоквенция, мемория, акция. Риторика в средние века. Иоанн Златоуст и Фома Аквинский. Гомилетика. Риторика Возрождения, Просвещения и Нового времени. Риторический идеал этих эпох. Афоризм, максима как риторические структуры этого периода. Традиции русского красноречия. Красноречие Киевской Руси. «Слово о законе и благодати митрополита Иллариона» «Поучение» Владимира Мономаха. «Слово о полку Игореве» как памятник древнерусского красноречия. «Плетение словес» в орнаментальной прозе XIV–XV вв. Народное краснословие «Домостроя». Первые русские риторики XVII – XVIII вв. М. В. Ломоносов и его роль в риторике. «Правила высшего красноречия» М. М. Сперанского. Риторика первой половины XIX в. Кризис риторики, его причины. История ораторского искусства на Беларуси.

Риторика, как эффективный путь развития в человеке речи, мышления, культуры поведения. Жанрово-тематическая классификация. Роды и жанры красноречия. Жанрово-тематическая классификация речей. Красноречие социально-политическое (доклад на социально-политические, политико-

экономические темы, парламентское выступление, митинговая и агитационная речи, военно-патриотическая речь, дипломатическая речь); красноречие академическое (лекция, доклад, сообщение, обзор); красноречие судебное (обвинительная и защитительная речи); красноречие социально-бытовое (поздравительная, застольная, надгробная речи); красноречие церковно-богословское (проповедь).

Роды и жанры красноречия. Проблемы видо-жанровой классификации. Ее условный характер. Речевые жанры как «относительно устойчивые типы высказываний», определяемые спецификой данной сферы общения (по М. М. Бахтину).

Дискуссионные жанры речи. Особенности дискуссии как текста-полилога. Дискуссионное рассуждение – основа дискуссионного монолога. Виды споров (диспут, дискуссия, полемика, прения, дебаты).

Подбор системы доказательств для выдвинутых тезисов. Сопоставление различных систем доказательств с целью выявления степени убедительности каждого. Формулировка вывода. Речевые клише, вводящие реплики во время обмена мнениями.

Моделирование дискуссионного рассуждения на заданную тему и последующая оценка подобранной аргументации с позиции силы убеждающего воздействия. Позволительные и непозволительные уловки в споре.

Тема 11. Технология публичного выступления

(2 ч. – семинарские занятия)

Сущность и понятие публичного выступления. Три компонента речевого акта: оратор – речь – аудитория. Требования к оратору для создания убедительного и впечатляющего образа.

Личность говорящего и образ-маска.

Личность оратора. Типы ораторов: ораторы, использующие в своих выступлениях логику рассуждений; ораторы, воздействующие на аудиторию своей эмоциональностью.

Мастерство публичных выступлений. Навыки публичного выступления: навык отбора литературы; навык изучения литературы; навык составления плана; навык написания речи; навык самообладания перед аудиторией; навык ориентации во времени. Методы и приемы управления аудиторией.

Подготовка к публичному выступлению.

Четкая дикция, уверенный, богатый тембрально голос. Красивое и грамотное русское произношение. Избавление от просторечных элементов и слов-паразитов. Уверенность в речи и публичных выступлениях. Создание влиятельных и ярких ораторских речей.

Как преодолеть страх перед публичным выступлением. Личность оратора: формирование собственного стиля. Алгоритм подготовки к выступлению. Композиционно-логические части публичного выступления.

Приемы привлечения и удержания внимания на протяжении всего выступления. Подготовка собственных выступлений и презентаций. Работа с камерой. Работа со сложной аудиторией. Выступления в экстремальных ситуациях. Каверзные вопросы и ответы на них.

Принципы и приемы подготовки к речи. Оратор и его аудитория. Коммуникативная установка – одно из основных понятий общей риторики. Глубина и ширина различий – параметры расхождения между коммуникативной установкой оратора и установками аудитории. Виды внимания аудитории: произвольное, волевое, послепроизвольное. Стратегии управления вниманием аудитории. Чувство аудитории и принцип коммуникативного сотрудничества в публичной речи. Виды аудитории. Контактостанавливающие речевые действия. Диалогизация выступления. Личностный тип общения. Голосовой контакт. Ответы на вопросы. Классификация вопросов и ответов. Критерии корректности вопросов.

Тема 12. Речевой этикет

Понятие и функции речевого этикета. Нарушение норм речевого этикета и их последствия. Стандартные коммуникативные ситуации. Формулы речевого

этикета. Речевой этикет и культура речи. Содержание «языкового паспорта» говорящего. Дебаты как этикетная форма обсуждения проблемы. Этикет невербальной коммуникации.

Речевой этикет современной молодежи. Молодежный сленг. Виды коммуникативных неудач, вызванных нарушением правил этикета.

Тема 13. Речевое воздействие и манипуляции

Манипуляция как вид психологического влияния на эмоциональное состояние человека, его мировоззрение и поведение. Манипуляция как вид речевого воздействия. Вербальные средства реализации манипулятивных приемов и тактик.

Технология манипуляции. Информационные манипулятивные приемы (умолчание; селекция; искажение; способы подачи). Объекты манипуляции. Средства манипуляции: слова, образы, символы, понятия, имена и т.д.

2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

2.1. Тематика и содержание семинарских занятий

Семинарское занятие 1. История риторики

Вопросы, рассматриваемые на семинарском занятии

1. Риторика Античности, Средневековья, Возрождения, Нового времени.
2. Традиции русского красноречия.
3. История ораторского искусства в Беларуси.

Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов темы

Готовя материал первого вопроса, в первую очередь, необходимо конкретизировать сущность родов античного красноречия и черты риторического стиля их основных представителей. Выделите основных представителей восточной и западной школ христианского средневекового красноречия и охарактеризуйте особенности их творческой манеры.

В истории ораторского искусства выделяется прежде всего античный период. Античная риторика возникла в Греции в V–IV вв. до н. э., сложилась в систему в III–II вв. до н. э. и распространилась в Риме в I в. до н. э.

Анализ большого эмпирического материала был проделан Аристотелем («Риторика»), Цицероном («Оратор», «Об ораторе», «Брут или о знаменитых ораторах»), Квинтилианом («Риторические наставления») и другими античными мыслителями. В эпоху Средневековья риторика считалась мастерством украшения речи, причем не только устной, но и письменной. Проповеди «отцов христианской церкви» Тертуллиана, Иоанна Златоуста, Августина Аврелия, Фомы Аквинского легли в основу гомилетики – теории церковного красноречия. В этот период европейские риторические идеи проникли в Древнюю Русь. Встречается несколько видов древнерусского краснословия: политическое (вечевая речь), дипломатическое, военное, торжественное, духовное.

Готовя второй вопрос, сформулируйте характерные черты древнерусской ораторской прозы, выделите виды ораторской прозы Древней Руси и основные ее жанры. При этом особое внимание обратите на жанровые особенности «слова». Охарактеризуйте творческое наследие и дайте оценку деятельности наиболее видных представителей древнерусского красноречия. Уясните значение деятельности Симеона Полоцкого, Феофана Прокоповича, Михаила Ломоносова для развития российской риторики.

Россия имеет богатейшие риторические традиции. Ораторская практика еще в Древней Руси была довольно разнообразной и отличалась хорошей риторической подготовкой. Основные переводы названия классической науки об искусстве речи с греческого языка зафиксированы не только в словах «риторика» и «ритория», но и традиционных русских словах «ветийство», «ветий» (ср. устаревшие слова «витийство, вития»), сам же корень «вет» (писалось через *ять*) означал говорение, откуда – все богатство современного словарного гнезда: «привет, ответ, совет, завет, навет и т. д.». «Риторика» воспринималась нашими предками как «мудрость», «художество», «хитрость» и, кроме вышеперечисленных названий этой науки, к XVII в. имелось не менее двадцати соперничавших между собою синонимов типа «благоречие, добрословие, сладкоглаголанье, хитроязычие, краснословие, истинноречие, правдобеседование и т. д.». Изучение этих слов с цитатами из древнерусских сочинений может составить великолепный материал для изложения русского понимания корней риторики как науки и требований к речевому поведению наших предков.

Первым древнерусским сочинением, рассказывающим о риторике, было «Сказание о семи свободных мудростях». Это произведение состояло из семи глав, в каждой из которых – соответствующая наука («мудрость»). По утверждению исследователей, «Сказание» было создано на русской почве самостоятельно во втором десятилетии XVII в. Это сочинение легло в основу первых русских учебников по теории красноречия.

Наиболее ранние списки первой русской «Риторики» относятся к 1620 г. Книга пользовалась большой популярностью, ее знали и изучали в Москве,

Новгороде, Ярославле, во многих монастырях. В течение многих десятилетий она была единственным учебником в России. Известны 36 списков этой работы. «Риторика» состоит из двух книг: «Об изобретении дел» и «Об украшении слова».

В первой книге «Риторики» излагается риторическое учение в целом, дается определение ритору, риторике, описываются «обязанности» ритора, подробно рассматривается «изобретение» речи, создание доказательств в четырех родах речи: учебном, совещательном, хвалебном и судебном; рекомендуются приемы к возбуждению страстей.

Вторая книга «Риторики» содержит учение о тропах, рассматривает фигуры речи, свидетельствует о подражании образцовым риторам и умелом использовании стилей речи.

Большое распространение в России имели также латинские риторика, так как преподавание в учебных заведениях велось на латинском языке.

Интерес представляет риторическое обучение в духовных академиях и старообрядческих общинах. В библиотеках Москвы, Киева, Санкт-Петербурга хранятся многочисленные рукописи учебников, созданных учителями риторики для своих учеников, различные сборники с риторическими статьями и школьными речами.

Огромную роль в развитии риторики сыграл М. В. Ломоносов, которого называли «отцом российского красноречия». С его именем связано подлинное искусство публичного слова, отвечавшее интересам общественного прогресса в России. Первую краткую риторику он написал предположительно в 1743 г. Она называлась «Краткое руководство к риторике на пользу любителей сладкоречия». Однако этот вариант был отвергнут академиками-немцами. Так, при рассмотрении рукописи было заявлено: «Я полагаю, что следует написать автору свою книгу на латинском языке, расширить и украсить её материалом из учения новых риторов и, присоединив русский перевод, представить её Академии». Но он «ослушался», и свою вторую, «пространную», риторику «Краткое руководство к красноречию» также написал по-русски простым, доходчивым и образ-

ным языком. Первое печатное издание этой «Риторики» появилось в 1748 г. «Риторика» представляет собой фундаментальный научный труд, определивший развитие этой науки в России не только в XVIII в., но и в последующие периоды.

Изучая третий вопрос, дайте оценку деятельности основных представителей белорусской ораторской школы.

Вопросы для самопроверки

1. В каких проявлениях общественной жизни Афин можно обнаружить истоки древнегреческого ораторского искусства?

2. Перечислите основные достижения античной риторики.

3. Назовите наиболее значимых представителей ораторского искусства Древней Греции и Древнего Рима.

4. Каковы характерные особенности софистической риторики?

5. Обоснуйте роль Демосфена в развитии античного красноречия.

6. Перечислите предпосылки развития в Древней Греции торжественного красноречия.

7. В чем состоит актуальность риторических трактатов Цицерона с позиций современности?

8. В каких исторических условиях развивалась риторика в Средние века? Перечислите основные достижения видных риториков Средневековья.

9. Чем риторика Нового времени отличается от традиционной?

10. Перечислите характерные черты древнерусской ораторской прозы. Приведите примеры.

11. Раскройте жанровую систему древнерусского красноречия. Кого из его представителей вы можете назвать?

12. Какой вклад внесли в развитие ораторского искусства на Беларуси Кирилл Туровский, Евфросиния Полоцкая, Франциск Скорина, Николай Гусовский, Симон Будный, Василь Тяпинский, Лев Сапега, Михалон Литвин, Франтишек Бенедикт Богушевич?

Темы сообщений и докладов

1. Риторическая деятельность Демосфена.
2. Ораторское искусство Древнего Рима.
3. Риторическое наследие К. Туровского.

Задание 1. Выберите одно из высказываний. Согласны ли Вы с ним?

В письменной форме обстоятельно (150 – 200 слов) обоснуйте свою точку зрения (жанр – эссе).

«Есть два искусства, которые могут поставить человека на самую высокую ступень почета: одно – искусство полководца, другое – искусство хорошего оратора».

Марк Туллий Цицерон

«Искусство речи как бы второе тело, орудие, незаменимое для мужа, который не намерен прозябать в ничтожестве и безделии».

Плутарх

«Говорить много и хорошо есть дар острого ума; говорить мало и хорошо есть свойство мудрого; говорить много и худо означает дурака; говорить мало и худо есть знак безумца».

Ф. Ларошфуко

«В сущности, ведь для интеллигентного человека дурно говорить должно бы считать таким же неприличием, как не уметь читать и писать, и... обучение красноречию следовало бы считать неизбежным. Все лучшие государственные люди в эпоху процветания государств, лучшие философы, поэты, реформаторы были в то же время и лучшими ораторами. “Цветами красноречия” был усыпан путь ко всякой карьере».

А. П. Чехов

«По отношению каждого человека к своему языку можно совершенно точно судить не только о его культурном уровне, но и о его гражданской ценности. Истинная любовь к своей стране немыслима без любви к своему языку».

К. Г. Паустовский

Семинарское занятие 2. Устная и письменная формы речи

Вопросы, рассматриваемые на семинарском занятии

1. Основания классификации и общая характеристика форм речи.
2. Особенности устной речи.
3. Устная разговорная речь.
4. Стили и жанры устной литературной речи.
5. Способы перевода устной речи в письменную.
6. Нормативные, коммуникативные, этические аспекты устной и письменной речи.
7. Слуховое и зрительное восприятие речи.
8. Лексический состав и синтаксические конструкции устной и письменной речи.
9. Влияние интонации на смысл фразы.

Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов темы

Общение между людьми происходит в разных сферах деятельности и разных формах. В зависимости от формы обмена информацией выделяют две формы речи: устную и письменную. Устная речь осуществляется с помощью звуков, письменная – письменных знаков.

Обе формы находятся в единстве и одинаково важны в жизнедеятельности человека. В условиях коммуникации наблюдается их постоянное взаимодействие и взаимопроникновение. Любой письменный текст может быть озвучен, а устный записан.

Устная речь – это звучащая речь. Исторически она первична и возникла раньше письма. Устная речь создается с помощью звуковых волн, связана со сложной деятельностью органов произношения человека и потому обладает

большими интонационными возможностями. В устной речи особое место отводится логическому ударению, произношению, паузе. Устная речь может передать все богатство человеческих чувств, переживаний, настроений. Это использовали многие поэты и писатели, создавая звукопись, словесную живопись, музыку слова, например, Фет, Блок, Пушкин, Есенин, Верлен. Не случайно многие поэтические вещи носят название «песни». Устную речь сопровождает и усиливает невербальная связь, она способствует повышению смысловой значимости и эмоциональной насыщенности устной речи.

Одно из главных свойств устной речи – необратимость, поступательность, линейный характер развертывания во времени. Нельзя вернуться к какому-то моменту еще раз. Говорящий одновременно думает и произносит. Поэтому устной речи свойственна фрагментарность. Говорящий выделяет нужные слова, повторяет важные моменты речи.

Устная речь может быть подготовленной и неподготовленной. Подготовленная устная речь отличается продуманностью, четкой структурной организацией, при этом она не похожа на книжную. Неподготовленная устная речь характеризуется спонтанностью, поэтому в речи часто много пауз, слов-заменителей типа «так, значит, гм», в речи встречаются разного рода ошибки.

Устная разговорная речь оказывает влияние на все стили речи, поэтому в них присутствуют фразеологизмы, пословицы, эмоционально окрашенные слова.

Формы устной речи – это монолог, диалог, полилог. Монологическая речь – это целенаправленное сообщение с целью воздействия на других людей. Выделяют три вида монологических речей – информационные, убеждающие и побуждающие. Информационная речь – это доклад, выступление, сообщение. Убеждающая – напутствия, поздравления. Побуждающая – это, например, речь на митинге.

Устная монологическая речь состоит из трех частей: вступления, основной части, заключения. Перед выступлением, беседой определяется тема, предмет речи. Они соотносятся с конкретной речевой ситуацией. Вступление необходимо, чтобы установить связь между говорящим и слушателем. Заключение

– итог речи, где содержатся выводы и пожелания. В основной части раскрывается тема сообщения. Для этого важны логические формы изложения – анализ, синтез, сравнение, обобщение; приемы структурирования, например, последовательное изложение одного вопроса за другим, расположение материала вокруг главной проблемы. Основное требование к композиции речи – логичность.

Важно помнить, что для успешного устного выступления недостаточно изучить литературу по выбранной теме, найти интересные сведения, собрать убедительные факты. Речь надо строить с учетом жанровых особенностей и основной цели высказывания: проинформировать, убедить, воодушевить или призвать к чему-либо.

Как готовиться к устному высказыванию

1. Подумайте, с какой целью вы будете говорить.
2. Определите тему, основную мысль, основной тон вашего высказывания (торжественный, спокойный, возмущенный, критический и т. д.)
3. Соберите или отберите необходимый материал.
4. Решите, какой тип речи будет преобладать в вашем высказывании (повествование, описание, рассуждение) Почему?
5. Определите возможный стиль вашего высказывания (разговорный, публицистический, научный, официально-деловой).
6. Составьте план.
7. Проговорите свое высказывание перед зеркалом, следя за тоном, логическими ударениями, темпом речи, громкостью голоса, жестами и мимикой.
8. Попросите кого-нибудь из друзей послушать вас, учтите их замечания.
9. Используйте магнитофон: прослушивание записи поможет вам усовершенствовать свое высказывание.

Диалог – это процесс взаимного общения со сменой ролей и обменом репликами. Выделяют информационный и интерпретационный диалоги. Информационный возникает тогда, когда у собеседников к началу общения есть разрыв в знаниях. В интерпретационном диалоге знания примерно равны, но получают разную интерпретацию.

Когда собеседники обмениваются уже известной информацией, диалог не возникает и общение может не состояться. Для диалога важно соблюдение причинно-следственных связей, так как отсутствие их ведет к бессмысленности; поиск общей темы, настроенность на разговор, примерно одинаковый уровень речевой культуры.

«Произнесенные слова – это символы умственного опыта, написанные слова – это символы произнесенных слов», – сказал древнегреческий философ Аристотель.

Одним из важных способов развития устной речи является развитие навыка выразительного чтения. Выразительное чтение способствует формированию правильного четкого произношения, развитию воображения, расширению словарного запаса, делает их речь ярче и образнее. В результате формирования навыка выразительного чтения активизируются познавательные процессы и мыслительная деятельность, развиваются память и навыки общения.

Под выразительным чтением понимают правильное, осмысленное и эмоциональное (в нужных случаях) чтение художественного произведения. Именно такое чтение значительно повышает качество усвоения литературного материала и содействует пониманию, осмыслению текстового материала. Основой и письменной, и устной речи является литературная речь, выступающая как ведущая форма существования русского языка.

Литературная речь – это речь, рассчитанная на сознательный подход к системе средств общения, при котором осуществляется ориентация на определенные нормированные образцы. Она является таким средством общения, нормы которого закрепляются как формы образцовой речи, т.е. они фиксируются в грамматиках, словарях, учебниках. Распространению этих норм способствуют учреждения образования, культурные учреждения, средства массовой коммуникации. Литературная речь отличается универсальностью в сфере функционирования. На ее основе создаются научные сочинения, публицистические произведения, деловая письменность и др.

Однако устная и письменная формы речи являются самостоятельными, имеют свои характеристики и особенности. В современной педагогике чтение рассматривается как один из видов речевой деятельности. А речевая деятельность представляет собой активный, целенаправленный, опосредованный языковой системой и обусловленный ситуацией общения процесс передачи или приема сообщения.

В отличие от устной речи, письмо – это созданная людьми вспомогательная знаковая система, которая используется для фиксации звукового языка. Письмо – это самостоятельная система коммуникации, которая, фиксируя устную речь, приобретает ряд самостоятельных функций. Письменная речь дает возможность усвоить знания, накопленные человечеством, расширяет сферу деятельности и общения. Не будь древних папирусов или глиняных табличек, были бы невозможны многие знания о мире, осталась бы неизвестной история развития человечества.

История письма охватывает промежуток около 5 тысяч лет. За это время было создано огромное количество систем, многие из которых утеряны или не расшифрованы. Письмо прошло длительный путь развития от зарубок на деревьях, наскальных рисунков до письма звукобуквенного типа.

Основная функция письменной речи – фиксация устной речи, чтобы сохранить ее в пространстве и времени. Письмо служит средством коммуникации тогда, когда непосредственное общение невозможно.

Основное свойство письменной речи – способность к длительному хранению информации. Письменная речь развертывается не во временном, а в статическом пространстве, что дает возможность пишущему обдумать текст, вернуться к нему еще раз, перестроить текст или часть его, осуществить поиск нужной формы. Письменной речи свойственны, как правило, сложные синтаксические конструкции, употребление причастных оборотов, предлогов, вводных слов. Письменная речь обладает стилеобразующей функцией, что находит отражение в выборе речевых средств.

Письменная речь – в основном книжная речь. Как книжная речь, она обслуживает политическую, научную и другие сферы общения, в то время как разговорная используется на официальных и полуофициальных встречах и совещаниях, торжествах, в семейно-бытовой обстановке. Письменная речь строится по нормам литературного языка, и их нарушение недопустимо. Кроме того, на письме не допускаются быстрые неоправданные переходы от одной мысли к другой, отсутствие логических связей.

И в устной, и письменной формах речи обязательным условием является использование определенных речевых формул, устойчивых выражений и оборотов согласно речевой ситуации.

Также необходимо учитывать порог внимания и понимания слушающего, например, лучше всего воспринимается высказывание из 5–9 слов, длящееся без паузы от 45 секунд до полутора минут.

Рекомендуемые для обсуждения темы и задания:

1. Различие между устной и письменной речью.
2. Знание речевого этикета – залог успеха в различных сферах жизни человека.
3. Составьте план по теме «Национальные особенности речевого этикета».

Вопросы для самопроверки

1. Что представляет собой «речевая деятельность»?
2. В чем отличие устной и письменной речи?
3. Дайте характеристику основным видам общения.
4. Каковы основные особенности устной и письменной речи?
5. Почему устная речь так называется?
6. Чем подготовленная устная речь отличается от неподготовленной?
7. Из чего состоят устная и письменная речь?
8. Охарактеризуйте основные этапы подготовки публичной речи.
9. Какие особенности отличают выступления экспромтом?
10. Раскройте содержание понятия «композиция речи».
11. Дайте определение понятия «контакт с аудиторией».

12. Дайте определение понятий «спор», «дискуссия», «полемика», «дебаты», «прения».

13. Какие недостатки снижают эффективность речевой культуры?

Задание 1.

Выберите тему для своего выступления перед аудиторией (2-3 мин.) Составьте план сообщения, определите цель, придумайте заглавие. Будьте готовы выступить на занятии.

По типу это может быть речь повествовательная, описательная, убеждающая, побуждающая.

Задание 2.

Составьте различные варианты текстов официального письма:

1. Письмо-просьба.
2. Письмо-ответ.
3. Письмо-подтверждение.
4. Письмо-напоминание.
5. Письмо-предложение.
6. Письмо-извещение.
7. Письмо-приглашение.
8. Письмо-заявка.
9. Письмо-требование.
10. Гарантийное письмо.
11. Письмо-благодарность.
12. Сопроводительное письмо.

Задание 3.

Прочитайте предложения, найдите в них ошибки. Объясните характер допущенных ошибок и исправьте их.

1. Частично доставленные заготовки зубчатых колес не имеют маркировки и свидетелей.
2. Срок выполнения задания может быть пролонгирован.
3. В договоре мы опирались на вышешпоименованный документ.

4. В данном соглашении следует учитывать следующие факторы.
5. Командировочный прибыл в указанное время.
6. Задание выполнено согласно распоряжения директора.
7. Заявление Сергея Ремчука не было подписано.
8. Изменение графика отпусков работников отдела нежелательное.
9. Депутат встретился с шестьюстами шестьдесят шестью рабочими завода.
10. Проработав всего два месяца, у него возникли осложнения в отношениях с начальником цеха.
11. Директор завода отметил о важности поставленной проблемы.
12. Для определения фонда оплаты в конце года уточняются расценки на продукцию.

Задание 4.

Найдите и исправьте ошибки, допущенные автором заявления. Отредактируйте текст.

Начальнику отдела

Г-ну Симаку Н. И.

Заявление

Очень прошу Вас предоставить мне отпуск на 3 дня за свой счет, так как у меня сейчас сложные семейные обстоятельства. Желательно с 15 февраля.

Программист Фомин Сергей

Задание 5.

Составьте текст приказа о назначении на должность, используя соответствующие данному виду документа языковые клише.

Задание 6.

Составьте простые коммерческие письма по следующим условиям:

- А. Покупатель просит продавца прислать ему последний иллюстрированный каталог подъемно–транспортного оборудования.
- Б. Продавец извещает покупателя о посылке интересующего его каталога.
- В. Покупатель подтверждает получение каталога.

Задание 7.

Составьте различные варианты текстов официальных писем, относящихся к личной документации:

1. Служебная записка (докладная, аналитическая, обзорная и т.д.);
2. Заявление;
3. Резюме;
4. Доверенность.

Задание 8.

В языке существует множество формул приветствия. Ознакомьтесь с данными примерами и проанализируйте, можно ли с их помощью подтвердить, что речь ситуативна? Какие формулы приветствия характерны не для всех ситуаций? При каких условиях они могут быть уместными?

Здравствуйтесь! Доброе утро! Добрый день! Добрый вечер! (Очень) рад Вас приветствовать (видеть)! Разрешите Вас поприветствовать! Добро пожаловать! Мое почтение! Здравия желаю! Привет! Какая встреча! Ну и встреча! Кого я вижу!

Задание 9.

Приведите по 3 примера к каждому из следующих выражений:

Термин	Определение
1. Речевой штамп	Социолект; отличается от общеразговорного языка специфической лексикой и фразеологией, экспрессивностью оборотов и особым использованием словообразовательных средств, но не обладает собственной фонетической и грамматической системой.
2. Канцеляризм	Функционирующие в речи устойчивые формулы, ориентированные на экспрессию и стандарт, паразитирующие на речевой культуре, претендующие на стилистическую окрасенность: красной нитью, жареные факты, желаю счастья в личной жизни, догнать и...
3. Вульгаризм	Слово или оборот речи, характерные для стиля деловых бумаг и документов. Документы, акты, заявления, справки, доверенности пишутся согласно принятой форме.
4. Жаргонизм	Лингвистическое явление, выраженное в употреблении лишних и бессмысленных в данном контексте слов.

5. Слово-паразит	Это (от лат. <i>vulgaris</i> – «простонародный») грубое слово или выражение, находящееся за пределами литературной лексики.
------------------	---

Семинарское занятие 3. Диалог. Монолог. Полилог

Вопросы, рассматриваемые на семинарском занятии

1. Что такое диалог, монолог, полилог? Чем они отличаются друг от друга?
2. Основные правила ведения диалога.
3. Языковые особенности диалогической речи.
4. Языковые особенности монологической речи.
5. Приемы диалогизации: вопросно-ответный ход, риторический вопрос, указание на автора/адресата, побуждение адресата, обращение.

Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов темы

Диалог – это разговор двух или нескольких лиц, форма речи, состоящая из обмена репликами. Основной единицей диалога является диалогическое единство – смысловое (тематическое) объединение нескольких реплик, представляющее собой обмен мнениями, высказываниями, каждое последующее из которых зависит от предыдущего.

Любой диалог имеет свою *структуру*, которая в большинстве типов диалога, как, в принципе, и в любом тексте, остается стабильной: зачин – основная часть – концовка.

Зачином может быть формула речевого этикета (*Добрый вечер, Николай Иванович!*), или первая реплика-вопрос (*Сколько сейчас времени?*), или реплика-суждение (*Сегодня хорошая погода*). Следует отметить, что размеры диалога теоретически безграничны. На практике же любой диалог имеет свою концовку (реплику речевого этикета (*Пока!*), реплику-согласие (*Да, конечно!*) или реплику-ответ).

Диалог рассматривается как первичная, естественная форма речевой коммуникации, поэтому как форма речи он получил свое наибольшее распро-

странение в сфере разговорной речи, однако диалог представлен также и в научной, и публицистической, и официально-деловой речи.

Будучи первичной формой коммуникации, диалог представляет собой неподготовленный, спонтанный тип речи. Это утверждение касается, в первую очередь, сферы разговорной речи, где тематика диалога может произвольно меняться в ходе его развертывания. Но даже в научной, публицистической и официально-деловой речи при возможной подготовке (прежде всего вопросных) реплик развертывание диалога будет спонтанным, поскольку в абсолютном большинстве случаев реплики-реакции собеседника неизвестны или непредсказуемы.

В диалогической речи наиболее ярко проявляется так называемый универсальный принцип экономии средств словесного выражения. Например, идя на прием к руководителю и, находясь в приемной, сотрудник может ограничиться кивком головы по направлению к двери кабинета и репликой «*У себя?*».

В соответствии с целями и задачами диалога, ситуацией общения, ролью собеседников можно выделить следующие основные типы диалогов: бытовая, деловая беседа, интервью.

Основные правила ведения диалога

Всегда есть такие люди, которые умеют хорошо разговаривать. Они делают это непринужденно, легко, словно жонглируя словами, всегда подбирают нужные эпитеты, чтобы описать ту или иную ситуацию.

Искусство вести диалог – это не то, что даровано нам от природы. Это то, чем может овладеть каждый человек. Ниже будет приведено несколько советов и рекомендаций, которые научат правильно вести диалог.

Правило № 1

Слушайте больше, чем говорите. Как ни странно, главным правилом в искусстве вести диалог является не умение говорить, а наоборот – умение слушать.

Избегайте разговорного нарциссизма. Задайте своему собеседнику продуманный и интересный вопрос. Хочется отметить, что зачастую люди очень любят рассказывать о себе. Спросите их о семье, работе, о том, как выглядит будущее их профессии. Затем задайте последующие вопросы, чтобы узнать все детальнее. Не забывайте об обратной связи в данном случае! Сосредоточивайте свое внимание на том, о чем говорит собеседник. Кивайте головой, поддерживайте его рассказ, помогите ему почувствовать себя в зоне комфорта и понимания, в которой можно полностью расслабиться и раскрыться.

Лучше всего заготовить темы для разговора заранее. Понятно, что если вы идете к кому-то на ужин, то обязательно отметьте пару-тройку интересных тем для разговора. Однако если вы не знаете людей, с которыми будете вести разговор, то можете воспользоваться методом FORD.

Правило № 2

Подготовьте разговор слушателю. Прежде чем говорить что-то собеседнику, необходимо обозначить рамки разговора, понять, какие темы можно затронуть, а какие лучше отложить на потом. Чтобы быть толерантным по отношению к собеседнику, старайтесь не затрагивать тем политики, религии, гендера и пр. Адаптируйте ваш язык к тому, на котором собеседнику будет удобно слушать, чтобы не возникало недопониманий.

Правило № 3

Говорите по очереди. Диалог – это не одиночное действие. В диалог включены два и более (*полилог*) участников. Если вы заметили, что говорили уже несколько минут без остановок, каких-то комментариев и вопросов со стороны собеседника, то вы, вероятно, ведете не диалог, а монолог. Уступите слово кому-то еще.

Правило № 4

Думайте, прежде чем говорить. Большинство неприятных моментов в разговоре возникают из-за неспособности думать перед тем, как что-то сказать.

Правило № 5

Не «выливайте» свои проблемы на других. Часто встречаются люди, которые рассказывают свои истории из жизни, как только вы встретите их. В течение пятиминутного разговора можно узнать, почему его бросила девушка, как он беспокоился об этом, почему на голове появляется лысина, и почему он никогда не получит повышения на работе. Такой рассказ читается как отчаяние и очень быстро отталкивает людей. Вы не должны выкладывать сразу весь груз информации на плечи собеседника. Постарайтесь рассказывать об этом потихоньку, оставляя людей заинтригованными и желающими узнать больше.

Правило № 6

Не вникайте в личную жизнь других людей слишком глубоко. Уважайте их право на частную жизнь. Вместо того чтобы спросить человека о чем-то, расскажите о себе и своей ситуации в рамках предмета вашего вопроса. Если ваш собеседник тоже был в подобной ситуации, то он сам ее изложит, расскажет о собственном опыте. Если же он не ответит, то просто смените тему.

Правило № 7

Не используйте вопрос «Я тебе надоедаю?» в вашем диалоге. Этот вопрос смутит вашего собеседника, и он всегда ответит «Нет, как ты мог такое подумать?», даже если это далеко не так. Если собеседник раньше не скучал, этот вопрос «засядет» в его голове и будет казаться, что разговор был утомительным.

Вместо того, чтобы задавать такой вопрос прямо, просто обратите внимание на выражение лица и язык тела. Если собеседнику будет скучно, он продемонстрирует вам это.

И не кивайте, и не улыбайтесь, когда вы не знаете, что было сказано.

Правило № 8

Если от ошибок в речи вас начинает трясти, а грамматические ошибки повергают в шок, то вам будет трудно сдерживать себя от их исправления. Но диалог – это не та область, в которой нужно быть педантичным. Попробуйте уступить, если собеседник того стоит, найдите компромисс или намекните ему о том, что он высказался не по правилам языка.

Как только вы научитесь пользоваться этими основными правилами, постарайтесь перестать думать о них и позвольте себе «плыть по течению». Будьте естественны! Неважно, насколько вы вежливы, если эта вежливость фальшива. Разговаривайте о вещах, о которых вам удобно говорить; используйте слова, которые вам удобнее использовать.

Полилог – это разговор многих, разговор между несколькими лицами. Специфические признаки полилога: не менее трех участников, единая тема, ситуативная связанность, нелинейность. Полилог часто приобретает формы группового общения (беседа, дискуссия, собрание, игра и др.).

Монолог можно определить как развернутое высказывание одного лица. Монолог характеризуется относительной протяженностью (он может содержать различные по объему части текста, состоящие из структурно и по смыслу связанных высказываний) и разнообразием словарного состава. Темы монолога разнообразны и могут свободно меняться в ходе его развертывания.

Монолог может быть как неподготовленным, спонтанным, что характерно прежде всего для сферы разговорной речи, так и подготовленным, заранее продуманным.

По цели высказывания монологическую речь делят на три основных типа: информационная, убеждающая и побуждающая.

Информационная речь служит для передачи знаний. В этом случае говорящий должен прежде всего учитывать как интеллектуальные способности восприятия информации слушателями, так и познавательные возможности. К разновидностям информационной речи относят различного рода выступления, лекции, отчеты, сообщения, доклады.

Убеждающая речь обращена прежде всего к эмоциям слушателя. В этом случае говорящий должен учитывать его восприимчивость. К убеждающей разновидности речи относят: поздравительные, торжественные, напутственные.

Побуждающая речь направлена на то, чтобы побудить слушателей к различного рода действиям. Здесь выделяют политическую речь, речь-призыв к действиям, речь-протест.

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определения диалога, полилога и монолога как форм устной речи.
2. Какую структуру имеет любой диалог?
3. Почему для диалогической речи характерны неполные структуры (неполные предложения)?
4. Укажите три основных типа монологической речи и дайте их краткую характеристику.

Задание 1. Проведите интервью с самим собой. Ответьте на вопросы (письменно). В ответах используйте данные слова и словосочетания.

1. Что я могу сказать о своем имени? (*распространенное имя, редко встречающееся, назвать в честь (кого?), в переводе на русский язык означает...*).

2. Как я отношусь к своему возрасту? (*считать себя, чувствовать себя молодым, вся жизнь впереди*).

3. Какой у меня характер? (*общительный, легко схожусь с людьми, стеснительный, теряться в обществе, чувствовать себя не в своей тарелке, как рыба в воде, замкнутый*).

4. Как я отношусь к жизненным неприятностям? (*относиться к чему-либо философски, относиться легко, оптимист по натуре, тяжело переживать, огорчаться из-за мелочей*).

5. Какие люди мне нравятся? (*жизнерадостный, веселый, общительный, скромный, сдержанный, энергичный, мягкий, душа общества*).

6. Как я выбрал свою профессию? Нравится ли мне она? (*мечтать с детства, призвание, способности, склонности (к чему?), интерес к профессии, интересная профессия, по совету родителей*).

Как вариант, можно предложить работу в группе по парам. Участникам игры предлагается подготовить свою визитную карточку, в качестве которой могут быть стихотворение, песня, афоризм, девиз, рисунок, рассказ и т.д. Как вариант игры, можно предложить заявить о себе объявлением в газете или устной рекламе.

Вначале в течение 2-3 минут участники опрашивают друг друга, а затем представляют своего нового друга.

Упражнение «Доброжелательное выпрашивание»

Инструкция: двое участников садятся в центр круга и начинают диалог, в ходе которого должны постараться узнать как можно больше информации о партнере по определенной теме.

Семинарское занятие 4. Культура и этика речевого общения

Вопросы, рассматриваемые на семинарском занятии

1. Культура речевого общения и ее составляющие.
2. Деловая риторика.
3. Технология публичного выступления.
4. Приемы расположения слушателей.
5. Культура слушания.
6. Техника активного слушания в деловом общении.
7. Моральное регулирование в деловом общении
8. Дистанционная речевое общение: телефонный разговор, письма, факсы, электронная корреспонденция

Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов темы

Культура и этика речевого общения предусматривает использование моральных стандартов в процессе межличностного взаимодействия. Этический аспект культуры речи предписывает знание и применение правил языкового поведения в конкретных ситуациях таким образом, чтобы не унижить достоинства участников общения.

Классический пример этического аспекта культуры речи зафиксирован в известной поговорке: «В доме повешенного не говорят о веревке».

Этика речевого общения – это разновидность прикладной этики, а не нормативная этика, занимающаяся преимущественно определением моральных

стандартов, которые состоят из конкретных моральных норм и общих моральных принципов.

Этические нормы речевого общения основываются на общечеловеческих нормах и правилах поведения, но имеют специфические особенности. Соблюдение этики речевого общения является одним из главных критериев оценки профессионализма как отдельного сотрудника, так и организации в целом.

Принципы этики речевого общения – обобщенное выражение нравственных требований, выработанных в моральном сознании общества, которые указывают на необходимое поведение участников межличностного взаимодействия в разных сферах общественной жизни.

Естественным способом существования человека является его связь с другими людьми, а сам человек становится человеком только в общении. В процессе общения происходят социализация личности и ее самореализация. Общение – это взаимодействие двух или более людей, состоящее в обмене между ними информацией познавательного или аффективно-оценочного (эмоционально-оценочного) характера.

В западной психологии понятие «общение» переводится как «коммуникация». Однако понятие «коммуникация» более широкое, так как подразумевает связь, в ходе которой происходит обмен информацией в живой и неживой природе. Общение же существует только между людьми. Субъекты общения – индивид, группа. В общении выделяются:

1. Содержание – это информация, которая в межиндивидуальных контактах передается от одного живого существа к другому. По содержанию общение может быть представлено как:

а) материальное – обмен продуктами и предметами деятельности, которые, в свою очередь, служат средством удовлетворения актуальных потребностей субъектов;

б) когнитивное – обмен знаниями (познавательная и учебная деятельность);

в) деятельное – обмен действиями, операциями, умениями, навыками; от субъекта к субъекту передается информация, которая совершенствует и развивает способности;

г) кондиционное – обмен психическими и физиологическими состояниями;

д) мотивационное – обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями (например, действия определенной направленности на формирование определенной установки к действию)

Средства речевого общения – способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения от одного живого существа к другому. Кодирование информации – это способ передачи ее от одного к другому.

Этика речевого общения начинается с соблюдения условий успешного речевого общения: с доброжелательного отношения к адресату, демонстрации заинтересованности в разговоре, «понимающего понимания» – настроенности на мир собеседника, искреннего выражения своего мнения, сочувственного внимания. Это предписывает выражать свои мысли в ясной форме, ориентируясь на мир знаний адресата. В праздноречевых сферах общения в диалогах и полилогах интеллектуального, а также «игрового» или эмоционального характера особую важность приобретает выбор темы и тональности разговора.

Сигналами внимания, участия, правильной интерпретации и сочувствия являются не только регулятивные реплики, но и паралингвистические средства – мимика, улыбка, взгляд, жесты, поза. Особая роль при ведении беседы принадлежит взгляду. Таким образом, речевая этика – это правила должного речевого поведения, основанные на нормах морали, национально-культурных традициях.

Вопросы для самопроверки

1. Мораль в общении и коммуникации.
2. Роль нравственных ценностей в деловом общении.
3. История делового этикета.
4. Концепция делового общения Д. Карнеги.

5. Какая форма общения как взаимодействия наиболее продуктивна – ориентация на контроль или ориентация на понимание?
6. Какой этап в общении принципиально важен и почему?
7. Каковы могут быть последствия несоблюдения делового этикета?
8. Можно ли что-либо добавить в кодекс делового человека, сформулированный в начале XX в.? Обоснуйте ответ.
9. Этика делового общения в разных странах мира.

Семинарское занятие 5. Коммуникативные качества речи

Вопросы, рассматриваемые на семинарском занятии

1. Коммуникативные качества речи. Правильность речи.
2. Точность и логичность речи.
3. Чистота речи.
4. Выразительность и богатство речи.
5. Уместность речи.

Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов темы

Незнание большинством носителей языка коммуникативных качеств речи, что приводит к неумению правильно доносить нужную информацию до собеседника (аудитории), мешает общению, значительно снижает самооценку человека и оценку его окружающими, делает порой невозможным установление контактов «человек – человек», «человек – аудитория», соответственно мешает успешной социализации человека

Коммуникативные качества речи – это те качества, которые делают речь образцовой. По-другому можно сказать, что это качества хорошей речи. То есть если речь обладает этими качествами, ее можно назвать хорошей, образцовой речью.

1. **Правильность речи** – это соответствие ее языковой структуры действующим нормам.

2. **Точность** – это адекватное, непротиворечивое отражение в речи реальной действительности. Связь речи с действительностью и мышлением позволяет различать два вида точности – предметную и понятийную.

Логичность – предполагает последовательное и аргументированное отображение в речи фрагментов реальной действительности. Законы логики: закон тождества – в процессе рассуждения одно знание о предмете не должно подменяться другим; закон противоречия – не могут быть истинными одновременно два высказывания, одно из которых утверждает что-то, другое это же отвергает; закон исключенного третьего – если есть два противоречащих суждения о предмете, то одно из них истинно, другое ложно, между ними нет третьего, которое могло бы быть истинным; закон достаточного основания – истинность суждений нужно доказать.

3. **Чистота речи.** Чистота предполагает свободу речи от элементов, чуждых литературному языку: иностранных слов, диалектизмов, профессионализмов, индивидуальных неологизмов, канцеляризмов и штампов, слов-паразитов. Должны соблюдаться: темп речи (100 – 120 слов в минуту), частота (7 слов на одном дыхании), высота голоса, орфоэпическая правильность.

Элементы, способные засорить речь:

1) диалектные слова (слова, свойственные не общему языку народа, а местным говорам);

2) профессиональные слова;

3) речевые штампы, канцеляризмы (слова, словосочетания и предложения, употребляемые в деловых («канцелярских») документах);

4) жаргонизмы, т.е. слова и словесные обороты, которые возникли и употребляются в жаргонах: узкогрупповых «ответвлениях» от народного языка;

5) слова-сорняки, слова-паразиты, засоряющие речь (ну, вот, как бы, так сказать);

6) языковые элементы, отвергаемые нормами нравственности (вульгаризмы – слова, грубо, обозначающие какие-либо предметы, явления);

7) иноязычные слова, в этом случае иноязычные слова следует разделить на:

а) слова необходимые, которые не имеют эквивалентов в русском языке;

б) «засорители» – слова, которые можно заменить русскими эквивалентами без изменения смысла.

4. Выразительность и богатство речи. Выразительность – особенность структуры речи, которая позволяет усилить впечатление от сказанного (написанного), вызвать интерес у адресата, воздействовать не только на его разум, но и на чувства. Выразительность может проявляться на всех уровнях языка: фонетическом, лексическом, синтаксическом, стилистическом. Богатство речи предполагает незатруднительное использование как можно большего количества разнообразных по структуре, окраске и содержанию языковых единиц. Виды богатства: словообразовательное, синтаксическое, интонационное, богатство организации и динамики речи.

5. Уместность речи. Уместность речи – это особое коммуникативное качество речи, которое как бы регулирует в конкретной языковой ситуации содержание других коммуникативных качеств; это такая организация языковых средств, которая более всего подходит для ситуации высказывания, отвечает задачам и целям общения, способствует установлению контакта между говорящим и слушающим. Уместная речь соответствует теме сообщения, ее логическому и эмоциональному содержанию, составу слушателей или читателей, информационным, воспитательным и эстетическим задачам выступления.

Вопросы для самопроверки

1. Основные качества речи: богатство и разнообразие словаря, чистота, точность, образность, логичность, правильность.

2. Основные требования к речи делового человека.

3. В чем причины низкого качества речи?

4. Как выглядит человек, не владеющий грамотной речью?

5. Какие практические рекомендации по совершенствованию речи мы можем дать?

Задание 1. «Речевой портрет»

Создайте портрет своей языковой личности (или личности известного общественного деятеля, политика, журналиста), проанализировав свою (его) речь по плану.

1. Правильность речи:

- Какие нормы литературного языка я чаще нарушаю?
- Что мешает моей речи быть правильной?
- Какие способы развития правильности речи для меня являются наиболее эффективными? Почему?

2. Эффективность речи:

- Что мешает моей речи быть эффективной?
- Какие способы развития эффективности речи для меня являются наиболее действенными? Почему?

3. Уместность речи:

- Что мешает моей речи быть уместной?
- Какие способы развития уместности речи для меня являются наиболее эффективными? Почему?

4. Богатство речи:

- Какие средства повышения уровня богатства речи я использую?
- Какие способы повышения уровня богатства речи для меня являются наиболее эффективными? Почему?

5. Точность речи:

- Что мешает моей речи быть точной?
- Какие способы развития точности речи для меня являются наиболее эффективными? Почему?

6. Чистота речи:

- Что мешает моей речи быть чистой?
- Какие способы развития чистоты речи для меня являются наиболее эффективными? Почему?

7. Логичность речи:

– Что мешает моей речи быть логичной?

– Какие способы развития логичности речи для меня являются наиболее эффективными? Почему?

8. Выразительность речи:

– Какие средства выразительности я использую?

– Что мешает моей речи быть выразительной?

– Какие способы развития выразительности речи для меня являются наиболее эффективными? Почему?

9. Речевой этикет:

– Какие средства повышения уровня этикета речи я использую?

– Какие способы развития этикетности речи для меня являются наиболее эффективными? Почему?

Задание 2. Определите причину нарушения логичности речи в данных фразах. Исправьте предложения.

Предложение	Причина нарушения нормы
Потерпевший поджал под себя ноги и лежал не- вредим с разбитой головой.	
В море плавали спасательные круги, лодки и моряки.	
Столяр сделал этажерку из дуба с четырьмя ножками.	
Восьми лет бабушка отвезла внука на Кавказ.	
Мэрия постановила всех владельцев собак дер- жать на привязи.	
Он вернулся домой с ребенком и насморком.	
Меня обвиняют во взятке. Это невероятно, но это факт.	
Кругом, кроме трупов, не было ни единой жи- вой души.	
В кроссе приняли участие школьники, студен- ты, рабочие и химики.	
Композиция восточных сказок схожа со сказка- ми русскими.	
Я не посещал лекции, и поэтому у меня не будет проблем на экзамене.	

Задание 3. Что является причиной нарушения точности речи в данных предложениях?

Предложение	Причина нарушения нормы
Участники митинга строго обсудили террористов.	
Невнимательное отношение администрации порождает текучесть кадров.	
Семь действующих платформ обслуживают несколько сот человек.	
Состоялся новый спектакль в театре, которого мы никогда не видели.	
Он полный невежа в вопросах искусства.	
Здесь же можно ознакомиться с прейскурантом цен на все товары.	
Чтение Маяковского продолжалось весь вечер.	
Преподаватель привел пример, и он всех удивил.	
Командир приказал солдату почистить свое оружие.	
Регламент работы библиотеки меня устраивает.	
Прошу обеспечить моих престарелых родителей сеном и кормами.	
Мы широко готовились отметить юбилей Пушкина.	

ТЕСТ

на знание коммуникативного качества речи –
ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬ:

1. Какой троп используется в предложении:

«Выбелим железо

О сырую землю» (А. Кольцов):

- 1) гиперболы;
- 2) метафоры;
- 3) метонимия;
- 4) металепсис.

2. В каком из следующих предложений употреблена метонимия:

1. Сел за стол и съел тарелку супа;
2. Листья были напряжённо вытянуты по ветру;

3. Между тучами и морем гордо реет Буревестник;
4. Сады, нахохлившись, засыпают.

3. В каком предложении употреблена синекдоха:

1. Ночевала тучка золотая

На груди утёса-великана.

Утром в путь она умчалась рано,
по лазури весело играя (М. Лермонтов);

2. Вот испанка молодая оперлася на балкон (А. Пушкин);

3. Налетел бродяга-ветер;

4. Такое слышалось горе, такая страсти глубина!

4. Отметьте предложение, в котором употреблен перифразис:

1. Погасло дневное светило (А. Пушкин);

2. Было и год назад, и три, и четыре тоже...;

3. Внизу, как зеркало стальное, синеют озера струи (Ф. Тютчев);

4. Изводишь единого слова ради тысячи тонн словесной руды.

5. Сколько изобразительно-выразительных средств языка употреблено в следующем предложении:

Люблю тебя, Петра творенье, люблю твой строгий, стройный вид!

1) одно;

2) два;

3) три;

4) четыре

Какие именно? Напишите в удлинителях строк:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

6. В каких предложениях нет параллелизма:

1. Крутит, пляшет, бьёт по мостовой крупный дождь в орех величиной

(Э. Асадов);

2. Какое же оно (море) серое? Оно лазурное, бирюзовое. Изумрудное, голубое, васильковое! Оно синее-пресинее! (Б. Заходер);

3. Музыки бесполезные звуки, лишние звуки, неприменяемые тоны, болью не вызванные стоны (Б. Слуцкий);

4. Берёт – как бомбу, берёт – как ежа, как бритву обоюдоострую, берёт, как гремучую в двадцать жал змею двухметроворостую (В. Маяковский).

7. Прочтите следующие предложения. Какая анафора встретилась в них: звуковая, словообразовательная, лексическая, синтаксическая:

1. Чудом была Истра. Чудом был Можайск. Чудом была Лозовая (И. Эренбург);

2. Вынес достаточно русский народ. Вынес и эту дорогу железную – вынесет всё, что господь ни пошлёт. Вынесет всё – и широкую, ясную грудь дорожку проложит себе... (Н. Некрасов);

3. Есть книги, которые читаются; есть книги, которые изучаются терпеливыми людьми; есть книги, что хранятся в сердце нации (Л. Леонов);

4. Только я глаза закрою – предо мною ты встаёшь! Только я глаза открою – над ресницами плывёшь (Н. Заболоцкий);

5. Я стою у высоких дверей, я слежу за работой твоей (М. Светлов);

6. Три старухи вяжут. Чуть шевелятся их пальцы, чуть шевелятся их спицы. Чуть шевелятся клубки (Н. Ушаков);

7. И будут смеяться дети, и будет гореть звезда, и будешь ты жить на свете и радостно, и всегда! (Э. Асадов);

8. Я упал в самомнении зверя. Я унизил себя до неверья. Я унизил себя до тоски (Б. Пастернак);

9. Мои братья и сёстры стоят у станка. Мои братья и сёстры хлеба убирают (О. Кочетков);

10. Пока есть в реках сила гнать камень, пока есть вьюги, чтоб в полях греметь, пока есть руки, труд и нетерпенье, пока есть сердце, чтобы песни петь, – поэты будут грустно, нежно, страстно писать про юность много-много лет (Е. Винокуров).

Семинарское занятие 6. Техника и выразительность звучащей речи

Вопросы, рассматриваемые на семинарском занятии

1. Понятие техники речи. Составные элементы техники речи.
2. Особенности речевого дыхания.
3. Голос, качества голоса: благозвучие, тембр, высота, гибкость, полетность, выносливость и др.
4. Дикция. Интонация. Темп речи. Логические и психологические паузы в устной речи.
5. Взаимодействие вербальных и невербальных средств речевой деятельности.
6. Жесты и их назначение. Мимика, движение, поза говорящего.

Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов темы

Значение выразительной речи в жизни человека неоспоримо. Эмоционально окрашенное слово – важный инструмент общения.

Техника речи – важный элемент культуры речевой деятельности – включает работу над дыханием, голосом, дикцией. Техническая сторона звучащей речи поддается тренировке путем специальных упражнений. Их надо выполнять регулярно, а также обращаться к ним, готовясь к ораторскому выступлению, к встрече с людьми, чтобы в момент контакта «быть в голосе».

На технику говорения влияют устройство, индивидуальные особенности элементов речевого аппарата и его разработанность. В него обычно включаются диафрагма и несколько брюшных систем. Основой звучности речи является дыхание, так как звуки и слова появляются только при выдохе.

Механизм голосообразования: произносительный аппарат человека состоит из четырех частей: дыхательных органов, вибраторов, резонаторов, артикуляторов. Дыхательные органы (мускулатура) позволяют втягивать воздух в легкие и выталкивать наружу. На пути прохождения воздушной струи через гортань находятся голосовые связки – вибраторы. Это эластичные образования, расположенные с левой и правой сторон гортани и вытянутые спереди назад.

Передние концы связок находятся под углом друг к другу. Голос создается в результате периодических колебаний этих речевых мышц, которые сближаются и натягиваются. Именно в гортани рождается звуковая волна. Затем она попадает в резонаторы (носоглотка, носовая и ротовая полости), которые усиливают и обогащают звучание. Работу завершают артикуляторы: язык, губы, нижняя челюсть, мягкое небо. Они превращают музыкальный тон (голос) в звуки речи родного языка.

Все части речевого аппарата участвуют в создании акустических характеристик: темпа, громкости, высоты, тембра, ясности и четкости произношения. Темп – скорость говорения – может быть быстрым, средним, медленным. Оптимальным условием легкого восприятия является средний темп – примерно 100 – 120 слов в минуту. Скорость речи зависит от смысла высказывания, эмоционального настроя, жизненной ситуации. Замедление позволяет изобразить предмет, подчеркнуть его важность, выделить.

Громкость – это интенсивность звучания, большая или меньшая сила произношения, зависящая также от обстановки общения, словесного содержания. По высоте голос бывает высоким, средним и низким, это зависит от его природы. Русская речь склонна к некоторой минорности, и часто в голосе слышатся высокие плаксивые нотки, капризнопросительное звучание, хорошей профилактикой против которых служит понижение тона.

Высота звука должна изменяться при произношении речи, иначе возникает монотонность. Особое повышение тона, сопровождающееся усилением словесного ударения, большей интенсивностью ударного слога, называют логическим ударением.

Тембр – дополнительная артикуляционно-акустическая окраска голоса, его колорит, «цвет». Это эмоционально-экспрессивная окраска речи; с его помощью можно выражать радость, досаду, печаль и т. д.

У каждого человека свой тембр – глухой, дрожащий, звонкий, острый, жесткий, бархатный, металлический и т. п.

Ясность и четкость произношения называются хорошей дикцией. Она подготавливает речевой аппарат к творческому процессу, делает привычной точную артикуляцию всех звуков. Помогает выразительности слова. Хорошая дикция предполагает умение «держаться паузу», разнообразить ритмическую организацию речи. Различают физиологическую (добор дыхания), грамматическую (знаки препинания), логическую (смыслоразличительную) и психолингвистическую паузу (подтекст, эмоциональная окраска).

Систему вышеперечисленных фонетических средств (высотных, силовых, временных) часто называют интонацией, а также **просодикой**.

Оратор, собеседник, умеющий легко изменять темп, громкость и высоту речи, обладающий хорошей дикцией и тембром, может выразить голосом различные чувства и переживания. Это возможно при правильно поставленном речевом (фонационном) дыхании. Его основой является диафрагмально-реберное дыхание, когда вдох и выдох совершаются за счет изменения объема грудной клетки вследствие сокращения диафрагмы, межреберных и брюшных мышц. При произношении речи после короткого вдоха следует пауза для укрепления брюшного пресса, а затем – длинный звуковой выдох, во время которого надо уметь рационально расходовать запас воздуха. Расслабление мышц, удерживающих грудную клетку в расширенном состоянии, должно происходить постепенно, подчиняясь воле говорящего. Через нос вдыхают только перед началом монолога или на больших паузах. Неправильное дыхание порождает недостаточную звучность (т.е. силу, гибкость, подвижность), которая, в свою очередь, изменяет тембр голоса.

Процесс голосообразования наиболее продуктивен, когда спина прямая, крепкая, а руки, плечи, шея, органы артикуляции свободны и не напряжены. Голоса, поставленные самой природой, встречаются редко. Каждый человек может «воспитать» голос, то есть развить и укрепить.

Выразительность – особенность речи, захватывающая внимание и создающая атмосферу эмоционального сопереживания. Выразительность речи является мощным орудием воздействия на аудиторию. К средствам выразитель-

ности речи относятся: интонация, темп речи, сила, высота голоса и др. Выразительность – важнейшее качество звучащей речи.

Выразительность речи – умение внятно, убедительно и в то же время по возможности сжато выражать свои мысли и чувства, умение владеть интонацией, выбором слов, построением предложений, подбором фактов, примеров действовать на слушателя и читателя.

Выразительность речи зависит также от правильного дыхания, звучного голоса, четкой дикции, нормального темпа, соответствующего цели высказывания. Умение регулировать силу и высоту голоса способствует развитию его гибкости и подвижности. Постепенно формируется умение пользоваться разным темпом речи.

Большую роль в речи играет интонация, усиливающая значение слова. Иногда с ее помощью можно придавать высказыванию смысл, противоположный тому, что выражает само слово.

В отличие от дыхания, голоса, дикции, интонация – это совокупность совместно действующих звуковых элементов устной речи, которая определяется содержанием и целями высказывания. Интонация – явление сложное, целостное.

Именно интонация фактически организует устную речь в целом. С помощью интонации предложениям придается значение вопроса, побуждения, просьбы, сообщения... Интонация позволяет передать эмоционально-смысловые оттенки текста, выражая состояние, настроение (грусть, тревога, радость), его отношение к описываемому (ирония, уважение, гордость, нежность и т.д.). Если читающий в процессе работы над текстом правильно воспримет предлагаемые автором обстоятельства и верно определит свою исполнительскую задачу, то интонация его во время чтения будет естественной и выразительной. Сила голоса – это степень его громкости, усиления или ослабления. Она выражается в общей громкости звучания и воспринимается слушателем как выражение внутреннего состояния и оценки сказанного, настроения и искренности (неискренности) говорящего.

Овладение интонационными средствами языка находится в тесном взаимодействии с общим развитием личности.

Интонационные структуры не являются чем-то врожденным, так как их возникновение и развитие обусловлены при непосредственном эмоциональном общении, а формирование его средств начинается с эмоциональной интонации.

Интонация – это совокупность совместно действующих звуковых элементов устной речи, определяемая содержанием и целями высказывания. Основные компоненты интонации – логическое ударение, логические и психологические паузы, повышение и понижение тона голоса, темп, тембр, эмоциональная окраска.

1. Логическое ударение – выделение наиболее важного по смыслу слова. Благодаря удачному выбору важных в логическом смысле слов выразительность чтения очень повышается. Недопустимо резкое усиление на слове, отсутствие при нем паузы. Это ведет к выкрикиванию, нарушает благозвучие речи.

Фразовое ударение – выделение голосом группы слов.

Ударение принимают:

- 1) сравнивающиеся предметы, явления;
- 2) противопоставляющиеся слова-понятия;
- 3) яркие, выразительные языковые средства (звуковые повторы, метафоры...);
- 4) новые понятия, явления, действующие лица, о которых говорится впервые;
- 5) обобщающие слова;
- 6) слова, обозначающие перечисление или счет;
- 7) обращения, стоящие в начале фразы;
- 8) слова, передающие вопрос.

2. Логические и психологические паузы. Логические делаются для выделения наиболее важного слова в предложении, перед ним или после него. Психологические паузы нужны для перехода от одной части произведения к другой, резко отличающейся по эмоциональному содержанию.

3. Темп и ритм – обязательные компоненты, участвующие в создании определенной интонации. Эти выразительные средства связаны между собой. Станиславский объединял их в единое понятие темпоритма.

Темп чтения – скорость речевого высказывания, ускорение или замедление речи в зависимости от содержания высказывания, степень быстроты произношения текста. Он также влияет на выразительность.

Темп чтения может быть медленным, замедленным, средним, ускоренным, быстрым. Изменение темпа чтения — прием, помогающий передать в устном слове характер читаемого текста и намерения чтеца.

Общее требование к темпу выразительного чтения – соответствие его темпу устной речи: слишком быстрое чтение, как и чересчур медленное, с излишними паузами, трудно воспринимается. Однако в зависимости от картины, рисуемой в тексте, темп может меняться, ускоряясь или замедляясь соответственно содержанию.

Ритм – чередование ударных и безударных слогов, различных по длительности и силе произношения.

Ритм особенно важен при чтении стихотворений. Равномерность дыхательных циклов определяет собой и ритмическое чтение. Обычно характер ритмического рисунка (четкость, быстрота или плавность, напевность) зависит от размера, которым написано стихотворение, т.е. чередования ударных и безударных слогов. Но надо приучать детей при выборе ритма в каждом конкретном случае исходить из содержания произведения, определяя, о чем говорится в нем, какая картина рисуется, иначе при чтении могут возникать ошибки.

4. Мелодика речи – движение голоса по высоте, повышение и понижение тона голоса. Иногда называется интонацией в узком смысле. Голос понижается в конце повествовательного предложения, повышается на смысловом центре вопроса, поднимается вверх, а затем резко падает на месте тире. Но, кроме этих синтаксически обусловленных изменений высоты тона, есть еще и интонация смысловая или психологическая, которая определяется содержанием и нашим к нему отношением.

Основная эмоциональная окраска (тембр). Вопрос об эмоциональной окраске обычно ставится после полного или частичного анализа произведения. Недопустимо директивное указание тона: читать весело или грустно. Только тогда выразительность будет искренней, живой и богатой, когда мы сможем разбудить в ученике стремление передать свое понимание прочитанного. А это возможно при условии глубокого восприятия содержания на основе анализа.

5. Пауза – временная остановка в речи. Логические паузы передают законченность отдельным мыслям, психологические – используются в качестве средства эмоционального воздействия на слушателей.

6. Сила голоса – смена громкости звучания речи в зависимости от содержания высказывания.

Вопросы для самопроверки

1. Объясните значение следующих понятий:

– голосообразование;

– высота голоса;

– полетность;

– тембр голоса;

– атака звука;

– гигиена голоса.

2. Охарактеризуйте непроизвольное и произвольное дыхание; правила дыхательного режима при чтении и рассказывания.

3. Раскройте характерные недостатки дикции.

4. Перечислите и охарактеризуйте основные компоненты выразительности чтения.

5. Темп речи как средство художественной выразительности (быстрый, медленный, плавный, прерывистый).

Приведите пример и поясните значение логических и психологических пауз в выразительности чтения.

6. Чем отличаются и как связаны между собой темп и ритм речи?

7. Гибкость речи, музыкальность. Мелодические формы речи (полная, нисходящая, восходящая, монотонная). Мелодика неоконченных фраз.

8. Интонации как смысловая, эмоциональная окраска речи, помогающая воспринимать художественный образ.

9. Расскажите о методах преодоления монотонности речи.

Задание 1.

Проанализируйте собственную речь или речь вашего друга (преподавателя, однокурсника, члена семьи), расскажите, какие коммуникативные качества ей присущи. Обоснуйте свою точку зрения.

Задание 2.

Фраза знаменитого театрального режиссера, создателя актерской системы Константина Сергеевича Станиславского «Не верю!» уже стала легендарной. Попробуйте произнести фразы, расположенные в левом столбце таблицы, с различными интонациями, перечисленными в правом столбце.

Фразы	Оттенки интонации
Не верю.	Радость
	Удивление
Вот и все.	Печаль
	Гнев
Ты думаешь?	Надежда
	Безразличие
Все нормально	Пренебрежение

ТРЕНИНГ. Вибрационно-постукивающий самомассаж со звуком

Техника исполнения: энергичное постукивание пальцами обеих рук.

1. По лбу с произнесением звука «м»;
2. По крыльям носа с произнесением звука «м»;
3. По верхней губе с произнесением звука «в»;
4. По нижней губе с произнесением звука «з»;
5. По верхней части грудной клетки (район ключиц) с произнесением звука «ж»;
6. По нижним частям грудной клетки справа и слева с произнесением звука «м»;

7. По спине справа и слева с произнесением звука «м».

После выполнения вибрационного массажа необходимо сделать 5–10 медленных и спокойных вдохов и выдохов.

Семинарское занятие 7. Зрительный аспект выступления

Вопросы, рассматриваемые на семинарском занятии

1. Слагаемые внешнего вида. Одежда и аксессуары для выступления (уместность, комфортность, соответствие индивидуальному стилю и другие параметры выбора).

2. Расположение в помещении. Передвижение оратора по аудитории.

3. Влияние характера взгляда на тональность общения. Частота, продолжительность и направленность поддержания зрительного контакта.

4. Асимметрия вербального и невербального поведения.

5. Мимическая выразительность выступления. Роль улыбки в установлении и поддержании коммуникативного контакта. Отличия улыбок, производящих естественное и искусственное впечатление.

6. Поза и жесты оратора; понятия открытой и закрытой пластики. Различные функциональные группы жестов: подчеркивающие, эмоциональные, указательные, изобразительные, символические, подражательные.

Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов темы

Зрительное восприятие – совокупность процессов построения зрительного образа.

В нашей культуре не принято смотреть, заглядывать кому-то в глаза. Это считается входом в личную зону человека.

Многие стыдятся заглядывать в глаза другим людям, и сами отводят глаза, когда в них кто-то смотрит. А вот оратору смотреть зрителям в глаза необходимо!

Оратору необходимо видеть всех присутствующих, отслеживать их реакцию. Взгляд оратора, в сочетании с речью и жестами, производит на аудиторию

сильное воздействие, усиливается значение отдельных слов и речи в целом. Это навык номер один.

Зрительный контакт может быть проблемным аспектом публичных выступлений.

Создание зрительного контакта во время выступления перед группой людей может быть одним из самых трудных аспектов выступления. Для многих людей зрительный контакт – это нечто личное, почти как прикосновение.

Однако аудитория приходит, чтобы увидеть вас и услышать то, что вы должны сказать. Они имеют право быть задействованными в происходящем, чувствовать свою необходимость. Зрительный контакт помогает оратору заслужить доверие. Недостаточный зрительный контакт, напротив, создает барьер между вами и аудиторией.

Необходимо, прежде всего, продемонстрировать доброжелательное выражение лица с полуулыбкой. Здесь важно не переиграть. «Американская улыбка» в этой ситуации не уместна. В нашей традиции улыбка не носит дежурного и обязательного характера. Из всего спектра улыбок следует выбрать ту, которая наиболее адекватна случаю. Не меняя выражения лица, медленно и основательно оглядываем зал. Скользим по лицам, на мгновение задерживаясь на каждом (или почти на каждом). Если удалось поймать доброжелательный взгляд или ответную улыбку, можно сделать едва заметное мимическое движение: «Здравствуйте, и вы здесь! Очень рад вас видеть!». Даже если вы видите человека в первый раз в жизни. Так вы протягиваете незримые ниточки от глаз зрителей к своим глазам. А если зал большой, тогда зрительный контакт нужно имитировать.

Здесь следует вспомнить, как выходит на сцену балетный танцовщик. Замерев, он осматривает зал слева направо. И только выдержав паузу, начинает свое первое па. Он ничего не видит под этими прожекторами, но у зрителя появляется абсолютная уверенность, что он видит его и танцует только для него.

Следует дождаться, пока не останется ни одной пары глаз, устремленной не на вас. Это важно для успеха публичного выступления. Можно вообразить,

что между вашими глазами и глазами сидящих в зале натянуты провода, по которым течет важная информация, и если эти провода обрываются, информация теряется.

Зрительный контакт – это не только способ установить отношения с аудиторией и донести до нее необходимую информацию, но и способ получить обратную связь от аудитории: насколько аудитория поняла сказанное (может, нужно что-то повторить); не утомлена ли аудитория (может, нужно сделать перерыв); интересна ли аудитории тема (не пора ли перейти к другим вопросам); интересны ли аудитории вы (или пора сменить оратора)

В установлении и поддержании зрительного контакта самыми пренебрегаемыми частями зала являются галерка (последние ряды) и фланги (крайние места слева и справа). Именно оттуда раздаются самые каверзные вопросы. Именно там шелестят и кашляют. Почему? Мы не уделяем сидящим там достаточного внимания. Сектор обзора начинающего оратора составляет 30–35 градусов, опытного – 40–45. Таким образом, мы выхватываем глазами только центральную часть зала, с которой фактически и общаемся. Именно с сидящими там сохраняется прекрасный зрительный контакт в течение всего выступления. Именно там нас слушают.

Как выбрать место для выступления таким образом, чтобы обеспечить возможность установления зрительного контакта со всем залом? Залы бывают разные, просто в метрах зал охарактеризовать трудно. Чаще всего они бывают прямоугольные. Выступающий, как правило, стоит с узкой стороны. Надо встать так, чтобы между оратором и крайними слева и справа зрителями в первом ряду образовался равносторонний треугольник. Именно равносторонний, а не просто равнобедренный. Это будет то самое идеальное расстояние. Это правило поможет вам и при других конфигурациях залов. Именно с этой точки зала лучше всего начать выступление. Начать, потому что в ходе выступления оратор будет перемещаться по сцене – подходить ближе, отходить дальше, смещаться то к левому, то к правому краю сцены.

Особое внимание следует уделять тем местам, откуда оратор получает сигналы утраты внимания: шевеление, шелест, шепот, храп. Внимание восстанавливается мгновенно. Общаясь с обделенным зрительным контактом, вы приобретаете вернейших союзников. Следует подойти ближе и сказать несколько фраз, обращенных, например, к правому краю. Задавая вопросы, необходимо жестом и взглядом показать ожидание ответа от сидящих и в последних рядах.

Устанавливая и поддерживая зрительный контакт в ходе выступления, оратор держит в поле внимания эти группы риска. Ни в коем случае нельзя терять этого контакта. Оратор может переводить на мгновение взгляд в пол, на таблицу, которую демонстрирует, на свои руки. Но только на мгновение. Даже если он сбился, забыл текст, его бегающий взгляд тут же выдаст прокол. Если же оратор будет продолжать смотреть на аудиторию, это создаст впечатление задуманной паузы. И значение того, что он скажет после паузы, даже возрастет. Таким образом, зрительный контакт необходим, ведь он выражает заботу о слушателе.

Наличие зрительного контакта с аудиторией вовсе не означает, что нужно все время стараться смотреть на всех и каждого. Можно создать впечатление зрительного контакта, если медленно переводить взгляд с одной части аудитории на другую. Это поможет аудитории избежать смущения, которое испытывают многие от упорного взгляда. С каждой новой фразой или с каждым наиболее значительным словом, оратор должен переводить взгляд от одной стены к другой. А вместе с этим иногда поворачивать голову и немного корпус. Но дело не в технических приемах, имеющих целью наладить контакт с аудиторией. Факт почти необъяснимый, но, если оратор действительно обращается к людям, они это чувствуют.

В целом, когда аудитория незнакомая, то между выступающим и публикой часто возникает стена «официальности», недоверия, которое препятствует воздействию на слушателей. Лучше убрать эту стену сразу, хотя со временем она разрушается сама. Этому помогают следующие общие приемы:

а) доброжелательность, которая выражается в улыбке, доверительном тоне голоса;

б) естественность;

в) раскрепощенность

г) разговорный стиль изложения;

д) свободные жесты и движения.

Совет № 1: Не изучайте стены

Вас, возможно, учили во время выступления изучать взглядом противоположную стену; возможно, вам сказали, что это создает впечатление, что вы смотрите на зрителей. Это неправда. Это только заставляет аудиторию задаваться вопросом, почему вы смотрите на стену. Создание зрительного контакта с публикой обязательно, если вы хотите построить конструктивные отношения на время выступления.

Совет № 2: Подружитесь

Вот способ создать для вас окружение, которое позволяет зрительному контакту происходить естественно. Это называется «найти друга».

В то время как вы готовитесь к своему представлению, люди начнут прибывать. Это прекрасная возможность и ненавязчивый способ поприветствовать некоторых членов аудитории прежде, чем вы начнете свою речь.

Поздоровайтесь, когда кто-то войдет в зал. Представьтесь оратором. На этом можно закончить или можно задать простой вопрос, например, «Как вы узнали о семинаре?». Вы всего лишь ведете личную беседу, но это помогает установить связь с членом аудитории, что и поможет вам чуть позже.

Когда начинаете свою речь, ищите своих новых «друзей» для установления зрительного контакта. Вы будете чувствовать себя более комфортно, смотря на них, потому что вы уже их видели раньше. Особенно полезно сказать вступительное слово, смотря на одного или двух человек, которые внушают вам доверие. Это готовит почву для всего остального выступления.

Совет № 3: Разделите зал на секции

Как только вы почувствуете себя комфортно, глядя на нескольких людей, можете начать изучать остальную часть. Зрительно разделите помещение на секции и удостоверьтесь, что уделяете каждой части одинаковое время и внимание. Смотрите на кого-то с левой стороны в течение нескольких секунд, затем – на кого-то в центре, после этого – на кого-то справа. Не забывайте и про последние ряды!

Смотря на дальнюю часть большого помещения, сосредоточьтесь на какой-то условной секции или точке на расстоянии, а не пытайтесь установить прямой зрительный контакт с кем-то, кто сидит далеко.

Совет № 4: Ищите людей, которые реагируют положительно

Никто не хочет испытать тот опасный момент в середине выступления, когда вы ловите взгляд одного из сложных членов аудитории, сидящего со скрещенными руками и вызывающим выражением лица. Да, вы заметите этих людей, но не делайте вывода, что им все равно. У каждого человека есть уникальный способ взаимодействовать с оратором, и некоторые люди будут получать удовольствие от вашего выступления, даже если их внешний вид будет говорить об обратном.

Если вам неловко устанавливать зрительный контакт с людьми, от которых, кажется, нет никакой отдачи, ищите тех, кто реагирует. Установите зрительный контакт с тем, кто улыбается, кто кивает. Это создает атмосферу доверия и дает вам энергию.

Помните, публичное выступление – это не одностороннее сообщение; это диалог с вашей аудиторией. Они, возможно, не отвечают словесно, но зато передают невербальные сообщения глазами, движениями тела и выражениями лиц. Чем больше вы взаимодействуете с аудиторией, тем больше отдачи от них получаете, тем больше вы заняты беседой, а не лекцией. Зрительный контакт является ключевым для установления отношений, которые, вероятно, продолжатся даже после того, как ваше выступление закончено.

Публичное выступление – это 90% зрительного контакта, и лишь 10% – аудиального. Фактически, это означает следующее: «не столь важно, ЧТО вы говорите, важно, КАК вы это говорите». Главное в публичном выступлении – это подача, энергия, экспрессия и контакт с аудиторией.

Говорящий и слушающий не только слышат, но и видят друг друга. Слушатели присматриваются к внешнему облику оратора (одежда, прическа, мимика, жесты, поза, манеры, улыбка и т.п.). Во внешности оратора не должно быть никакой эксцентричности (это может отвлечь от содержания).

Зрительный контакт также зависит от размера аудитории. Если вы выступаете перед группой в 10 человек – то можно поочередно смотреть в глаза каждому из них, однако если перед вами сидит 200 человек, то данная задача становится трудновыполнимой, поэтому разбейте аудиторию на квадраты, выберите в каждом из них по одному человеку (желательно в центре квадрата) и поочередно смотрите на этих «центровых». Таким образом всем сидящим рядом с ним будет казаться, что вы смотрите непосредственно на них, и это вызовет в них дополнительный интерес к вашему публичному выступлению.

Оратор может переводить на мгновение взгляд в пол, на таблицу, которую демонстрирует, на свои руки. Но только на мгновение. Даже если он сбился, забыл текст, его бегающий взгляд тут же выдаст прокол. Если же оратор будет продолжать смотреть на аудиторию, это создаст впечатление задуманной паузы. И значение того, что он скажет после паузы, даже возрастет.

В коммуникации человек использует пять разных знаковых систем:

- слова;
- интонацию;
- тембр голоса;
- жесты, пластику;
- энергетический импульс.

В межличностном общении невербальная коммуникация передает 65% всей информации. При выражении отношения телодвижения передают 55% информации, голос – 38%, а слова – всего 7%.

Почему? Потому что:

- часто употребляются неосознанно;
- воспринимаются непосредственно и поэтому сильнее воздействуют;
- передают тончайшие оттенки отношения, оценки, эмоций;
- могут передавать информацию, которую трудно или неудобно выразить

словом.

Это свидетельствует о большом значении зрительно воспринимаемых элементов речи, среди которых можно выделить: внешность, манеры, позу, жесты и мимику.

Рассмотрим группы жестов и их проявления.

Жесты и особенности их проявления

<p>Жесты уверенности</p>	<p>кисти рук соединены кончиками пальцев, ладони не соприкасаются, кисти рук сцеплены сзади, подбородок высоко поднят, во время передачи информации локти не прижаты к туловищу, руки в карманах, большие пальцы снаружи, одна рука обхватывает другую в области ладони</p>
<p>Жесты неуверенности, раздражения</p>	<p>прижатые плотно к бокам локти, ёрзанье в кресле, одной рукой человек поправляет пуговицу или заправку на рукаве другой, браслет часов или манжет, человек двумя руками держит букет цветов, чашку с чаем, сумочку (женщины), потирание уха</p>
<p>Жесты, выражающие агрессивность</p>	<p>тесно сплетенные пальцы рук, особенно если руки находятся на коленях, поза на стуле «вверхом»; руки в карманах, большие пальцы снаружи: у мужчин – амбициозность, у женщин – агрессивность</p>
<p>Жесты несогласия</p>	<p>боковой взгляд – жест недоверия (в случае когда взгляд отводится и возвращается вновь, подобное движение воспринимается партнером как жест несогласия), прикосновение к носу или легкое потирание его – чаще проявляется при наличии в переговорах или дискуссии контраргументов, ноги у сидящего направлены к выходу – желание уйти, такое же желание проявляется тогда, когда собеседник снимает очки и демонстративно откладывает их в сторону</p>
<p>Жесты, относящиеся к оценке получаемой информации</p>	<p>рука у щеки; один палец отставлен, остальные под подбородком (при критической оценке сказанного или негативном отношении к партнеру в данный момент); почесывание подбородка (в конфликтных дискуссиях в сочетании со взглядом искоса связано с обдумыванием следующего хода в диалоге); почесывание пальцем спинки носа (озабоченность, сомнение); манипуляции с очками, рука поглаживает шею – недовольство, отрицание, гнев</p>

Жесты и их возможная интерпретация

Жесты	Возможная интерпретация
Партнер во время разговора стремится опереться или прислониться к чему-нибудь	Нуждается в поддержке, ситуация для него непонятна, не может найти нужный ответ
Человек стоя опирается руками о стол, стул и пр.	Ощущает неполный контакт
Руки в карманах, за спиной либо скрещены на груди	Человек замкнут
Ладони рук в поле зрения партнера по общению	Человек открыт для общения
Лицо чуть наклонено вбок и опирается на ладонь или кулак	Внутренний монолог, скука
Указательный палец касается носа, остальные прикрывают рот	Подозрительность, скрытность, недоверие
Скрещенные руки с пальцами, плотно обнимающими предплечья (обхватывание руками)	Негативно подавленное отношение к ситуации
Скрещенные руки и ноги у сидящего человека	Нежелание вступать в контакт, демонстративность
Ладонь, повернутая вниз (смотрит в пол)	Властность, психологическое давление на партнера
Закладывание рук за голову	Уверенность в себе, превосходство над другими, доминирование

Во внешнем поведении человека проявляется то многое, что у него есть внутри. Эти проявления нужно уметь, чтобы, во-первых, распознавать, во-вторых, активно применять на практике.

За отдельными, едва заметными проявлениями рук, глаз, позы, аудитория может увидеть настроение, желания, помыслы оратора. Так же и оратор может с помощью определенных невербальных средств установить прочный контакт с аудиторией не только для воздействия, а, главное, для эффективного взаимодействия с ней.

Итак, невербальное речевое воздействие – это воздействие, осуществляемое сопровождающими речь несловесными сигналами.

Несловесные сигналы – материальные, чувственно воспринимаемые действия общающихся, включая действия с предметами, несущие для собственников фиксированный, закрепленный данной культурой смысл.

Эти сигналы сопровождают речь, дополняют ее, а в некоторых случаях могут заменять слова.

Внешность оратора должна быть привлекательной, но в пределах нормы. Мужчине лучше выступить в костюме, который должен быть умеренно модным. Женщина тоже должна быть одета умеренно модно; очень модно одетые женщины оцениваются аудиторией отрицательно. Мода должна утвердиться, с момента ее появления должен пройти минимум год.

Костюм или платье не должны плотно обтягивать фигуру. Одежда оратора должна соответствовать его возрасту, всякие несоответствия в ту и другую сторону раздражают аудиторию.

Манеры – способ держать себя, внешняя форма поведения, обращения с другими людьми, употребляемые в речи выражения, тон, интонация, характерные для человека походка, жестикуляция и даже мимика. Манера оратора воспринимается и оценивается аудиторией положительно, если она энергичная, достаточно напряженная и демонстрирует уверенность оратора.

Обязательным условием общения является деликатность. Деликатность не должна быть излишней, превращаться в льстивость, приводить к ничем неоправданному восхвалению увиденного или услышанного. Выступить публично – это значит дать слушателю возможность познакомиться с вами. Надлежащие манеры оратора имеют более существенное значение, чем его внешность. В самом деле, если он развернется, то заставит забыть о своей внешности.

Группа слушателей – нечто большее, чем простое скопление людей. Она подчинена законам психологии внимания. В ней каждый склонен к такой же реакции, как и все: благоприятной или неблагоприятной. Это прекрасно учитывают опытные ораторы. Они знают, что раз удалось возбудить интерес аудитории, то естественная заразительность настроений поможет его поддержать. Они понимают, что если не захватить внимание всей группы в целом, невозможно будет удержать кого-либо под своим влиянием.

Психология слушателя такова, что он требует от оратора больше, чем это возможно в ином случае. Когда разговаривают двое или трое знакомых, их беседа протекает в обстановке свободы и равенства каждого при обмене мыслями. Совершенно иное – официальная обстановка, в которой произносится речь.

Здесь нет свободы и равенства. Слушатель вовсе не склонен забывать, что ему приходится на время вашего выступления как бы поступиться своей индивидуальностью, пожертвовать удобствами и временем. В силу ограничений, налагаемых правилами общественного приличия, он отдает себя временно во власть оратора. И понятно, что слушатели предъявляют к оратору особые требования: они предоставили ему главную роль – оратор должен с этим считаться. Если он будет держать себя нерешительно, безразлично и как бы извиняясь за свою миссию, чувство ожидания у слушателя немедленно сменится разочарованием и досадой.

Еще одна особенность психологии слушателей: они ощущают потребность в интимной и теплой атмосфере частной беседы. Им не по душе несколько натянутая, официальная обстановка публичного доклада. Если оратор ничего не сделает, чтобы изменить положение, ему поставят это в вину. Оратор – живой человек, а не говорящий автомат. Необходимо овладеть умением создать дружескую и вместе с тем деловую атмосферу.

Вопросы для самоконтроля

1. Почему важно понимать язык телодвижений?
2. Почему язык телодвижений неоднозначен?
3. Как с помощью соответствующих жестов и позы можно попытаться снять напряженное состояние партнера?
4. Перечислите жесты, свидетельствующие об уверенном и неуверенном поведении оратора.
5. Выразительные средства речи.

Задание 1

Дайте определение понятию «невербальное общение».

Задание 2

Понаблюдайте за позами и жестами людей во время занятия, совещания, на остановке, перед началом спектакля, в транспорте. Сравните свою оценку внутреннего состояния объекта наблюдения с оценкой своего товарища. Обсудите отличия.

Задание 3

Попробуйте в течение 15 минут посмотреть латиноамериканский телесериал без звука и попытайтесь по жестам и позам героев понять, что происходит на экране.

Задание 4

В общении с друзьями приобретайте навыки подражания по позе и «отзеркаливанию» жестов. Наблюдайте за изменениями состояния собеседника.

Задание 5

Попробуйте определить настроение близкого вам человека, приняв его позу.

Задание 6

Разбейтесь на пары. Первые номера начинают рассказывать вторым о том, как они провели вчерашний день. У слушающих задание – в течение первых трех минут принять позу, подражающую позе рассказчика, и «отзеркаливать» его жесты. Затем принять произвольную позу и перестать «отзеркаливать» партнера. Потом поменяйтесь ролями.

Результаты и ощущения обсудите в группе.

Задание 7

Сравните столбцы в таблице и подберите правильное сочетание представленных терминов и определений друг к другу.

Термин	Определение
1. Кинесика –	система вокализации речи (тон, темп, громкость голоса, тембр, интонация)
2. Просодия –	средства общения (рукопожатие, объятия, поцелуи)
3. Экстралингвистика –	ориентация партнеров в момент общения и дистанция между ними
4. Такестика –	это мимика, поза, жесты, взгляд
5. Проксемика –	эмоциональное звуковое сопровождение речи (смех, плач, вздох, покашливание)

Любая теория без практики не укладывается и не усваивается. Поэтому очень важно практиковаться в любом деле. Мы будем постепенно, шаг за ша-

гом, тренироваться в этом нелегком деле. Все упражнения построены логически для тех, кто с нуля начинает постигать язык телодвижений.

Перейдем к самим упражнениям. Если вы пробовали себя в интерпретации, то уже успели заметить, что читать книги о языке телодвижений легко, видеть сигналы сложнее, а объяснить совсем сложно. Как вы помните, мы говорили о том, что очень важно не ошибиться и стараться учитывать условия. Интуиция – вещь замечательная, но ненадежная. Вы также понимаете, что в интуитивном чтении языка жестов очень легко сделать ошибку.

Нам гораздо важнее подходить к пониманию языка жестов осознанно, а также уметь объяснить и воспользоваться полученными данными. А для этого необходимо тренироваться в словесном выражении ваших наблюдений (в их вербализации). Этому и посвящены упражнения.

Упражнение 1. «Невербальный подарок»

Инструкция: преподаватель предлагает каждому студенту вручить по очереди подарок своему соседу слева (по часовой стрелке). Подарок надо сделать («вручить») молча (невербально), но так, чтобы ваш сосед понял, что вы ему дарите. Тот, кто получает подарок, должен постараться понять, что ему дарят. Пока все не получают подарки, говорить ничего не надо. Все делается молча. После завершения круга предложить участникам обсудить, правильно ли они истолковали свои подарки, что мешало пониманию.

Упражнение 2. «Я тебя понимаю»

Инструкция: Каждый член группы выбирает себе партнера и затем в течение 3-4 минут в устной форме описывает его состояние, настроение, чувства, желания в данный момент. Тот, чье состояние описывает партнер, должен или подтвердить правильность предположений, или опровергнуть их. Работа может происходить как в парах, так и в общем круге.

Упражнение 3. «Через стекло»

Инструкция: один из участников загадывает текст, записывая его на бумагу, но передает его как бы через стекло, т. е. мимикой и жестами: другие на-

зывают понятые. Степень совпадения переданного и записанного текста свидетельствует об умении устанавливать контакт.

Самооценка жестикуляции

Известный ученый А. Ф. Кони писал: «Жесты оживляют речь, но ими следует пользоваться осторожно».

Проведем небольшой тест на самооценку жестикуляции.

1. Думаете ли вы об употреблении того или иного жеста во время беседы?
2. Есть ли у вас типичные жесты?
3. Бывали ли случаи, когда жесты собеседника являлись для вас неожиданными?
4. Возникает ли у вас ощущение неуместности жеста?
5. Отрабатывали ли вы у себя определенный жест?
6. Случалось ли вам употреблять жест-экспромт?
7. Возникает ли у вас ощущение, что вам мешают ваши руки?
8. Довольны ли вы своей жестикуляцией?

Закончить тестирование хотелось бы словами: «Лучшим жестом является тот, которого не замечают».

Тест «Что говорят вам мимика и жесты»?

1. Вы считаете, что мимика и жесты – это:
 - а) спонтанное выражение состояния человека в данный конкретный момент;
 - б) дополнение к речи;
 - в) «предательское» проявление нашего подсознания.

2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин?
 - а) да;
 - б) нет;
 - в) не знаю;

3. Как вы здороваетесь с хорошими друзьями?

- а) вы радостно кричите «Привет!»;
- б) сердечным рукопожатием;
- в) слегка обнимаете друг друга;
- г) приветствуете их сдержанным движением руки;
- д) целуете друг друга в щеку.

4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же? Дайте три ответа:

- а) когда качают головой;
- б) когда кивают головой;
- в) когда морщат нос;
- г) когда морщат лоб;
- д) когда подмигивают;
- е) когда улыбаются.

5. Какая часть тела выразительнее всего?

- а) ступни;
- б) ноги;
- в) руки;
- г) кисти;
- д) плечи.

6. Какая часть вашего лица наиболее выразительна, по вашему мнению?

Дайте два ответа:

- а) лоб;
- б) брови;
- в) глаза;
- г) нос;

- д) губы;
- е) уголки рта.

7. Когда вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно ваше отражение, на что в себе вы обращаете внимание в первую очередь?

- а) как на вас сидит одежда;
- б) на прическу;
- в) на походку;
- г) на осанку;
- д) ни на что.

8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что:

- а) ему есть что скрывать;
- б) у него некрасивые зубы;
- в) он чего-то стыдится.

9. На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника?

- а) на глаза;
- б) на рот;
- в) на руки;
- г) на позу.

10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак:

- а) нечестности;
- б) неуверенности в себе;
- в) собранности.

11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника?

- а) да;
- б) нет;
- в) не знаю.

12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает, потому что:

- а) первый шаг всегда делают именно мужчины;
- б) женщина неосознанно дает понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;
- в) он достаточно мужественен для того, чтобы рискнуть получить от ворот поворот.

13. У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите?

- а) словам;
- б) «сигналам»;
- в) он вообще вызовет у вас подозрение.

14. Поп-звезды представляют публике «жесты», имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется?

- а) просто фиглярство;
- б) они «заводят» публику;
- в) это выражение их собственного настроения.

15. Вы смотрите в одиночестве страшную детективную киноленту. Что с вами происходит?

- а) я смотрю совершенно спокойно;
- б) я реагирую на происходящее каждой клеточкой своего существа;
- в) закрываю глаза при особо страшных сценах.

16. Можно ли контролировать свою мимику?

- а) да;
- б) нет;
- в) только отдельные ее элементы.

17. При интенсивном флирте вы «изъясняетесь» преимущественно:

- а) глазами;
- б) руками;
- в) словами.

18. Считаете ли вы, что большинство наших жестов...

- а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;
- б) передаются из поколения в поколение;
- в) заложены в нас от природы.

19. Если у человека борода, для вас это признак:

- а) мужественности;
- б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;
- в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы бриться.

20. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?

- а) да;
- б) нет;
- в) только у пожилых людей.

Ответы

- 1. а – 2, б – 4, в – 3;
- 2. а – 1, б – 3, в – 0;

3. а – 4, б – 4, в – 3, г – 2, д – 4;
4. а – 0, б – 0, в – 1, г – 1, д – 0, е – 1;
5. а – 1, б – 2, в – 3, г – 4, д – 2;
6. а – 2, б – 1, в – 3, г – 2, д – 3, е – 2;
7. а – 1, б – 3, в – 3, г – 2, д – 0;
8. а – 3, б – 1, в – 1;
9. а – 3, б – 2, в – 2, г – 1;
10. а – 3, б – 2, в – 1;
11. а – 0, б – 3, в – 1;
12. а – 1, б – 4, в – 2;
13. а – 0, б – 4, в – 3;
14. а – 4, б – 2, в – 0;
15. а – 4, б – 0, в – 1;
16. а – 0, б – 2, в – 1;
17. а – 3, б – 4, в – 1;
18. а – 2, б – 4, в – 0;
19. а – 3, б – 2, в – 1;
20. а – 4, б – 0, в – 2.

77–56 баллов: у вас отличная интуиция, вы обладаете способностью понимать других людей, у вас есть наблюдательность и чутье. Но вы слишком сильно полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для вас второстепенное значение. Ваши «приговоры» слишком поспешны, и в этом кроется опасность. Делайте на это поправку, и у вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях. А ведь это важно и на работе, и в личной жизни, согласны?

55–34 баллов: вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы еще совсем не умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например, для

того, чтобы правильно строить свои отношения с окружающими. Вы склонны буквально воспринимать сказанные вам слова и руководствоваться ими.

33–11 баллов: язык мимики и жестов для вас – китайская грамота. Вам необыкновенно трудно правильно оценивать людей. И не потому, что вы на это не способны, просто вы не придаете этому значения. Постарайтесь намеренно фиксировать внимание на жестах окружающих вас людей, тренируйте наблюдательность.

Семинарское занятие 8. Ораторское мастерство

Вопросы, рассматриваемые на семинарском занятии

1. Что такое ораторское мастерство и ораторское искусство?
2. Какие требования предъявляются к ораторскому выступлению с точки зрения техники речи?
3. Виды и формы ораторского искусства.
4. Ораторская речь как процесс.
5. Виды, цели и функции ораторской речи.

Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов темы

Ораторское мастерство – это востребованный навык современного человека, включенного в социум. Умение красиво говорить требуется не только публичным личностям, но всем, кто даже изредка выступает перед публикой. Процесс и качество мышления связаны с речью, поэтому ораторское мастерство помогает сделать мысли более четкими, управлять своим мышлением.

Ораторское мастерство характеризуется умением оратора публично подавать свою речь, грамотно излагать мысль, увлекая слушателя, защищая свою точку зрения. Ораторское мастерство включает в себя сочетание психологии, риторики и актерского мастерства.

Цель оратора – изложить свою позицию перед слушателем (оппонентом) с помощью подготовки устной речи и отработанных техник риторики.

Ораторская речь – необходимый навык, который можно развивать, тренировать и постоянно совершенствовать. Умение красиво и правильно донести свою мысль может пригодиться в любой ситуации. Настоящие ораторы могут рассуждать на любые темы, и аудитория готова слушать их часами.

Преподносить речь необходимо так, чтобы аудитория не только ее запомнила, но и приятно провела время и стремилась после выступления передать слова оратора всем вокруг. Ораторское мастерство и искусство речи не имеют четких правил, которые необходимо заучивать, для публичной речи важно соблюдать последовательность.

Необходимая последовательная структура ораторской речи:

- введение (здесь важно овладеть вниманием слушателя, привлечь его интерес);
- главная идея выступления;
- центральная часть речи (здесь открываются главные тезисы и пункты);
- заключение (вывод речи, подведение итогов).

Обучаться ораторскому мастерству нужно на публичных выступлениях, больших собраниях, мероприятиях. Только когда вы начнете в свободной форме излагать мысли, вещать на публику, импровизируя, – начнется рост. Словарный запас, красноречие отлично развивает чтение книг, но более всего – живое общение.

Мастерство оратора, главным образом, состоит в том, чтобы найти контакт с аудиторией. Основы красноречия, некоторые эффективные приемы лучше всего перенимать у ораторов, имеющих большой опыт в выступлениях.

Публичное выступление требует не только знания правильного построения речи, но и других ценных качеств лектора:

- знания и умения – прежде всего, оратор должен быть развит интеллектуально, иметь широкий кругозор и уметь поддерживать множество тем для разговора, грамотно отвечать на вопросы;
- важным пунктом в умении красиво говорить является практика;

– психологическая подготовленность оратора (он не должен бояться провала или неудачного выступления, должен обладать собой и не вестись на провокации публики);

– важно понимать психотип своей аудитории, чтобы уметь сразу произвести на нее впечатление. Все должно быть уместным и подходящим к теме выступления.

Для того чтобы публика не потеряла интерес, можно применять некоторые приемы:

– постоянно менять темп речи, уместным будет замедлять ее при подходе к какой-то ключевой идее;

– делать паузы (известный всем прием привлечения внимания);

– менять интонацию речи и тон.

Нельзя читать предложения с бумаги, слушатель может сделать вывод, что лектор не компетентен и не знает того, о чем пытается рассказать.

Искусство ораторского мастерства лучше постигать, глядя на опытного оратора, на то, как он работает, привлекает слушателя, какие приемы использует.

Основные приемы и методы, которыми пользуются все опытные ораторы:

– сравнение – данный прием позволяет разбавлять абстрактные описания, так как информация легче запоминается и структурируется, когда в сознании создается образная проекция;

– повтор – необходимо повторять ключевые фразы, которые надолго останутся в памяти у слушателей;

– некоторые лекторы обращаются к приему аллегории, риторическим вопросам, во многих речах есть место иронии, что располагает аудиторию;

– нельзя использовать сложноподчиненные предложения. Лучше разбить их на короткие фразы и легко воспринимающиеся;

– важно знать свою аудиторию, изучить ее и разговаривать на ее языке.

Многие ведущие делают комплименты своей публике, что значительно повышает их привлекательность в глазах аудитории.

Успех ораторской речи определяют следующие уровни мастерства оратора:

– владение материалом (сюда входит грамотная подача, словарный запас и композиция речи);

– владение собой (поведение, манера речи, интонация, сила голоса, техника речи и умение находить контакт со слушателем);

– образ оратора (внешний вид, поза).

Внешний вид оратора должен совпадать с темой речи, то есть если диктор проводит семинар на тему «как стать успешным», он не может стоять перед аудиторией в дешевом костюме и нечищенных ботинках.

Обратите внимание на вашу позу и жесты при разговоре и выступлении. Как стоите большинство времени, как передвигаетесь? Поза всегда должна быть открытой, стойте ровно, не скрещивая ноги и руки. Психологически это даст больше доверия от аудитории. Жесты являются продолжением слов и добавляют им динамичность. Жестикулируя, пытаясь что-то показать, вы создаете у человека образ, определенную картину в голове, помогающую понять, что вы желаете донести. Однако не стоит злоупотреблять жестикуляцией – просто не сковывайте себя, показывайте, когда вам хочется добавить выразительности словам.

Следующий элемент – это голос. Как бы хорошо вы ни стояли, ни жестикулировали – если ваш голос не поставлен, то слушать вас может оказаться не очень приятно. Голос становится лучше с увеличением количества выступлений, практики. Вы учитесь делать паузы, разрабатываете свою дикцию. Для начала поможет обычное чтение вслух. Старайтесь говорить спокойно, чтобы ваш голос был немного ниже. Однако не стоит специально понижать голос, что будет выглядеть неестественно. Просто расслабьтесь, и голос станет более глубоким. Влияет на речь и осанка – при сгорбленном положении спины голос становится зажатым, бедным на эмоции и интонацию. Голосом также можно влиять на настроение аудитории.

Для совершенствования мастерства красноречия важны практика и тренировка. В домашних условиях можно выполнять следующие несложные упражнения:

– работа со словарем – каждый день необходимо запоминать по 10 новых слов и их значений, при этом записывая в маленький карманный словарик. При выполнении данного упражнения развиваются лексикон, память и интеллект, что очень важно для успешности публичных выступлений;

– пересказ – простые пересказы газетных статей или страниц из книг; с каждым разом нужно увеличивать объем текста и его сложность;

– регулярно выполнять упражнения на развитие дикции, например, выговаривать скороговорки с забитым орехами ртом до тех пор, пока дикция не станет четкой и понятной всем окружающим;

– важно часто выполнять различные упражнения на дыхание – они помогут справиться с силой голоса, понять правильность тембра, научат понимать себя и свою внутреннюю силу.

Необходимо пробовать произносить тексты дома перед зеркалом, искать свою удобную, но не вызывающую позу, учиться красиво держать руки, а не засовывать их в карманы или тереть края рубашки. К тому же, такие «зеркальные» тренировки помогут раскрепоститься и закрепить навык управления своей мимикой.

К основным ошибкам оратора относится отсутствие даже короткого зрительного контакта со слушающими. Выступая, смотрите в течение нескольких секунд на каждого из слушателей – у них создается впечатление, что вы говорите лично с каждым.

Вторая распространенная ошибка – когда оратор словно общается сам с собой, не вступая в диалог с публикой. Можно задавать вопросы, хотя бы риторические или простые: «как вы думаете?», «кто считает, что это верно?». Если же люди будут просто сидеть и слушать – больше 20 минут им будет выдержать сложно. Вовлечение публики в диалог сделает выступление успешнее.

Третья ошибка – сухое изложение материала, когда оратор начинает философствовать, строить сложные схемы и умозаключения. От слушателей это требует если не специальных знаний, то просто много энергии, чтобы сосредоточиться, напрячь мозг и попытаться понять, что вы излагаете. Простота явля-

ется признаком гениальности. Лучшие ораторы мира выстраивают свою речь так, чтобы было понятно всем присутствующим.

Вместо сухих фактов рассказывайте истории, задействуйте образы, прибегайте к воображению слушателей.

Следующая ошибка – не двигаться и прятать руки при выступлении. Используйте руки, ведь когда вы жестикулируете, то сами лучше понимаете предмет, ваши мысли лучше формируются, а слушатели легче воспринимают материал. Жестикулируя, руки лучше держать на уровне своей груди. Не будьте статуей, передвигайтесь, насколько возможно, даже если место ограничено. А если место позволяет – прохаживайтесь по сцене, заходите в зал, подходите к слушателям.

Материал интереснее и намного лучше усваивается, когда в выступлении задействована наглядность. Показывайте слайды, рисуйте, используйте дополнительные материалы. Мозг слушателей требует визуальных образов, визуальный канал у некоторых и вовсе является доминирующим, потому на слух всю информацию воспринимать не интересно и сложно.

Не читайте с листа, особенно в точности. Даже если материал уникальный и яркий – у слушателей сформируется ощущение, что сами вы не понимаете его, не пропускаете через себя, потому и аудитория будет лишь ждать поскорее окончания вашего чтения. К исключениям относятся цитаты или фрагменты документов, которые обязательно нужно прочитать в точности. Однако, когда это занимает больше 2-3 минут, аудитория начинает невыносимо скучать. Если предстоит прочитать документ длительностью в 10 минут, делайте перерывы, прерывайте его. Прочитав часть – поясните, повторите своими словами, задайте вопросы слушателям, разнообразьте свой текст. Также исключением является ваш тезисный план выступления, который вы используете, заглядывая в конспект, дабы ничего не упустить.

Выступать вообще без помощи конспекта, без подсказок – тоже ошибка. Представьте, что на важном выступлении вы отвлеклись и забыли, о чем следует говорить дальше, потеряли мысль. Так часто бывает, когда из аудитории вам

задали вопрос, его подхватил другой слушатель, вы начали отвечать и ушли от темы. Уже пора переходить дальше, а вы забыли, о чем там говорить. Возникает неловкий момент, который может погубить выступление, поэтому перед глазами держите хотя бы шпаргалку с основными этапами и тезисами.

Следует обязательно подготавливаться к выступлению. Всегда показывайте аудитории, что вы готовы, что очень старались, много работали с материалом, тогда воспринимать его будут с готовностью, дадут высокую оценку.

Создайте заранее структуру выступления и следуйте ей. Обязательно слушателей нужно подготовить, создайте нужный эмоциональный фон. Концовка должна дать логическое завершение вашему выступлению, быть некоей разрядкой для слушателей. Избегайте резкого прерывания, которое создает ощущение обрубленности. Правильное, приятное послевкусие позволит слушателям с удовольствием вспоминать материал и усилит эффект выступления.

Каждое выступление должно иметь цель, нести определенный смысл и содержать призыв аудитории к действию. В подавляющем большинстве публичных выступлений, будь то обучающая речь, ознакомительное, выступление – целью выступления является действие. Например, когда вы рассказываете о здоровом питании, призовите слушателей с утра завтра выпить стакан воды и предложите прямо сейчас достать телефон, поставить себе об этом напоминание. Если ваше выступление закончится просто так, безо всяких призывов действовать, его просто забудут вскоре, и никаких изменений вы от людей не добьетесь.

Как сделать свое выступление таким, чтобы аудитория внимательно слушала и высоко оценила материал и вас как оратора, а также захотела слушать вас вновь? С какими важными нюансами связано развитие мастерства оратора?

Используйте технику «скелет и мясо» – создайте некий корсет, план выступления, на него набросьте уже более развернуто свой текст. Поместите созданный план на заметное место, чтобы легко запомнить основные пункты, каких вам придерживаться. Вы будете мысленно прокручивать выступление и постоянно прорабатывать его всякий раз, как увидите свои заметки. Можете даже

использовать стикеры, на каждом напишите отдельный пункт выступления. Развесьте их на разных местах, это поможет еще лучше запомнить, разграничить пункты, а также добавит креативности процессу размышлений.

Подготовив работу, продумайте часть шоу, включите в выступление способы задействовать насколько возможно больше каналов восприятия: обязательно зрительный, слуховой, даже, может, обонятельный и тактильный. Создайте яркую картинку, продумайте правильный свет, музыку, запах. Лучшие запахи – свежесваренного кофе, выпечки – помогут создать и включить нужный якорь у пришедших. Воздействуйте на внутреннюю структуру ребенка своего слушателя (Э. Берн) – пусть будет легкое угощение и маленькие подарочки для каждого (ручка, открытка, даже интересный раздаточный материал). Когда вы правильно все обставили – придя на вашу лекцию, человек сразу почувствует расположение, радость, комфорт. Шоу для него начнется уже до начала, и ожидая, никто не станет скучать.

Отрепетируйте речь дома, а затем на месте выступления, когда такая возможность есть. Запишите выступление на телефон, отследите ошибки, это могут оказаться паузы и слова-паразиты, отвод глаз, закрытые позы, подергивания, покраснение, неправильная одежда. Проработайте речь, выберите правильную интонацию. Чтобы удерживать исключительное внимание и напряжение зрителя, речь ваша должна быть волнообразной – то тихой, то громкой.

Для правильного восприятия вас аудиторией уделите внимание внешности и образу. Очень часто слушатели разглядывают оратора, складывают впечатление о нем по внешности. Ваш образ – прекрасная возможность заявить зрителю, что является целью вашего доклада.

Поработайте над своим эмоциональным состоянием задолго и непосредственно перед выступлением. Сосредоточьтесь на словах, нужной волне. Говоря, проживайте это вновь, это характеризует самые яркие выступления. Побуждайте себя вновь каждое слово искренне проживать, тогда это окажется интересно. Проанализируйте свои мотивы к выступлению.

Держите слушателей в постоянном напряжении, однако не перебарщивая и не опуская его. Когда чувствуете, что зал начал засыпать, можете уронить тетрадь с громким звуком, включить музыку или летящей походкой сойти в зал к слушателям. Обязательно в зале найдется человек, который будет мешать – уделите ему внимание, поскольку он в нем нуждается. Например, пригласите на сцену, попросив зал поддержать аплодисментами, задайте вопрос. Получив нужную дозу внимания, он успокоится.

Если слушатели задают несколько неудобные вопросы, делайте, что посчитаете нужным, вплоть до шутки, отказа отвечать или правды, что просто не знаете ответа. Главное, как вы станете это делать. Когда вопросов много – просто перенесите их на конец выступления или попросите написать на листках и передать. Забыли текст или потеряли мысль? Не тушуйтесь, а просто повторите предыдущий или первый абзац другими словами. Получайте энергию от взглядов слушателей. Найдите приятные вам глаза в разных участках зала и перемещайтесь взглядом по ним.

Вопросы для самопроверки

1. Культура речи оратора.
2. Какие максимы вежливости уместны в ораторском выступлении?
3. Мастерство спора и дискуссии в деятельности оратора.
4. Перечислите, какими навыками и умениями должен обладать оратор.
5. Назовите качества, которыми должна обладать публичная речь.

ТЕСТ

Оратор ли вы? Умеете ли вы связно и ясно излагать свои мысли?

Этот тест служит не столько диагностике умения говорить и определения способности ясно и связно излагать свои мысли, сколько является некоторой «шпаргалкой». Вопросы теста позволят развить вашу речь так, чтобы вас понимали.

Инструкция: ответьте «ДА» или «НЕТ» на заданные вопросы:

1. Во время выступления следите ли вы за тем, чтобы слушатели правильно вас поняли?

2. Предполагаете ли вы, что знаете мысли окружающих?
3. Задаете ли вы вопросы, чтобы выяснить, поняли ли вас слушатели?
4. Отслеживаете ли вы свои чувства во время выступления?
5. Используете ли вы осознанно паузы в своей речи, чтобы разделить одну часть выступления от другой, собраться с мыслями, выделить важный фрагмент текста, обратить свое внимание на слушателей или дать им возможность обдумать ваши предложения или задать вопросы?
6. Взвешиваете ли вы свои мысли прежде, чем их сообщить, чтобы не говорить бессвязно?
7. Подбираете ли слова, фразы и выражения, соответствующие образовательному уровню слушателей?
8. Если собеседник не задает вопросов после того, как вы изложили свое мнение, считаете ли, что он понял вас?
9. Поощряете ли вопросы и иные точки зрения?
10. Отклоняете ли вы корпус туловища немного назад (или отступаете на шаг вглубь сцены), когда предлагаете слушателям задавать вопросы?
11. Отличаете ли вы факты от мнения?
12. Используете ли вы профессиональный «жаргон» или сленг, непонятный слушателям?
13. Изъясняетесь ли вы ясно, полно, точно и вежливо, соблюдая все нормы культуры речи?
14. Наблюдаете ли, какое впечатление производят ваши слова на слушателей (они внимательны или рассеянны)?
15. Когда собеседник высказывает контраргументы, возражаете ли вы ему?
16. Контролируете ли вы время своего выступления?
17. Ясно ли вы выражаетесь? Следите ли за тем, чтобы ваши высказывания были как можно более определенными?
18. Обдумываете ли свои указания подчиненным прежде, чем их высказать?
19. Отдаете ли распоряжения в достаточно краткой форме?

Обработка результатов

Если вы ответили «ДА» на все вопросы, кроме 2, 8, 12, 15, то можно считать, что вам присуще умение ясно и связно излагать свои мысли.

Семинарское занятие 9. Технология публичного выступления

Вопросы, рассматриваемые на семинарском занятии

1. Роды и виды ораторской речи.
2. Подготовка речи и выступление.
3. Словесное оформление публичного выступления.
4. Взаимодействие оратора и аудитории: проблема контакта и приемы управления аудиторией.
5. Средства выразительности речи. Основные виды фигур и тропов.
6. Невербальные средства оратора.

Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов темы

При изучении этой темы необходимо дать определение понятиям «публичное выступление», «ораторское искусство», «красноречие», «риторика». Следует практически применять советы, данные в учебной литературе. Особое внимание следует обратить на словесное оформление текста, вводную часть, содержащую обращение к слушателям, формулы речевого этикета при завершении выступления.

Готовя публичное выступление, необходимо тщательно проработать собственно языковой аспект: точность словоупотребления, грамматическую правильность текста, логическое развертывание материала.

Весьма важным представляются четкое произношение, голос, интонирование, паузы, логическое ударение. Необходимо следить за жестами и мимикой во время выступления. Желательно приводить как можно больше примеров по заданной теме.

Публичное выступление – это официальное выступление оратора (в основном – монолог) перед непосредственно присутствующей в зале аудиторией.

Публичное выступление представляет собой процесс передачи информации, основная цель которого – убедить слушателей в правильности тех или иных положений. А хороший оратор – человек, который умеет говорить публично, владеет точной, яркой, выразительной речью, может убедить, увлечь слушателей.

Общие правила подготовки публицистического выступления любого жанра практически одинаковы:

- решительное начало;
- драматизм;
- сдержанная эмоциональность;
- краткость;
- диалогичность;
- разговорность;
- установление и поддержание контакта с аудиторией;
- понятность главной мысли;
- решительный конец.

Пошаговое рассмотрение технологии публичного выступления

Шаг 1. Определите цели выступления

Выясните, зачем вам нужно выступать. Какую цель вы преследуете? Есть множество целей для публичного выступления, но все их можно свести к нескольким.

Информировать слушателей – рассказать им о новом опыте, посвятить в обстоятельства интересующего всех дела.

Убедить слушателей – подготовить их к признанию той или иной точки зрения, способа решения проблемы.

Побудить к действию – вызвать отклик аудитории и желание что-либо изменить в окружающем мире.

Нередко в выступлении в той или иной мере выражены все три цели, но какая-то из них действительно главная.

Успешно реализовать цель своего выступления возможно только при знании аудитории, ее особенностей и потребностей. Наилучшей всегда оказывается речь, которая резонирует с представлениями и желаниями слушателей.

Шаг 2. Соберите информацию о вашей аудитории

Одно дело – выступать перед специалистами, другое – перед дилетантами. Возраст, социальное положение, личные и общественные интересы, степень осведомленности о предмете выступления, отношение к докладчику тоже весьма влияют как на восприимчивость аудитории, так и на ее интерес к теме доклада. Небезразлична докладчику и степень близости к слушателям.

Весьма полезным окажется знание о лидерах мнений (людях, которые задают тон оценкам и мнениям какой-либо группы) данной аудитории. Это, собственно, стабильные показатели аудитории.

Непосредственно перед выступлением стоит прояснить для себя и ситуативные показатели: эмоциональное состояние собравшихся, их ожидания по поводу выступления.

Собрав эти ценные данные, попытайтесь понять, в каком виде вы можете быть представлены собравшимся. Тут много выборов: можно подчеркнуть свой статус, возраст, принадлежность к какой-то определенной группе, обозначить род своих занятий и степень своей профессиональной подготовленности и т. д. Выборов много, но далеко не все из них подходят к вашим целям и особенностям аудитории. Срабатывает эффект выступающего.

Шаг 3. Конструируйте свой образ

Мнение людей подвергается более сильному влиянию со стороны выступающих, которые кажутся экспертами в своей области и вызывают доверие.

Впечатление об искренности человека и доверие к нему (а, следовательно, и эффективность воздействия) могут быть усилены, если он ясно и выпукло аргументирует позицию.

Однако если у вас очень высокий авторитет перед данной аудиторией, то он все же будет оказывать на нее влияние (даже если аудитория и будет знать о

ваших прагматических целях и намерениях) из одного желания совпасть с авторитетной личностью.

Для нас одним из наиболее существенных является «внешний знак» авторитета – титул, звание и прочее, обозначающие ценность личности через ее социальную роль. Достаточно сообщить, что перед нами «профессор», «генерал», «директор», как вступают в силу определенные установки восприятия, ранее сложившиеся оценки и ожидания.

Шаг 4. Подготовьте речь

Основные критерии оценки содержания речи достаточно просты – она должна прежде всего соответствовать вашей цели, быть уместной, понятной аудитории, обладать достаточной степенью новизны (при этом связана с тем, что людям уже знакомо и имеет для них значение). Доклад (речь) не должен содержать более семи основных идей – аудитория все равно не запомнит больше. И еще: он должен быть предельно краток.

Хорошо структурированное содержание выступления способствует не только быстрому восприятию сообщения, но и запоминанию. Способность успешного восприятия речи сохраняется у слушателя около 15 минут.

«Блоковое» построение выступления, к тому же, позволяет при необходимости довольно гибко варьировать последовательность предъявления информации. Этот способ чем-то напоминает карточки с записями. Их можно сложить в разном порядке, тем самым изменяя структуру общего текста.

Впрочем, многие выступающие так и делают: записывают основные тезисы своей речи на карточки, которые и становятся «опорой» для произнесения речи. Возьмите эти карточки с собой, но не доставайте их: при хорошей подготовке они вам не понадобятся.

Особое внимание следует уделить началу и концу речи. Первые слова служат настройкой на аудиторию, определяют тон разговора, вызывают либо интерес, либо скуку. Чтобы привлечь внимание людей на себя, нужна наживка: необычная фраза, смешная история, неожиданное действие, неизвестный анекдот. Словом, все то, что заставляет хотя бы на мгновение замереть.

Завершающая фраза резюмирует выступление, фокусирует основную мысль выступающего и наиболее отчетливо запоминается. Еще лучше, если последняя фраза побуждает слушателей к действию, если это предложение что-либо обсудить или сделать.

Саму речь желательно сделать образной, «нарисовать картинку». Именно образ лучше запоминается и вызывает более интенсивные эмоции.

При конструировании речи важно учитывать особенности подачи информации.

Шаг 5. Выстраивайте речь в соответствии с законами восприятия

Исследователи процесса общения давно уже пришли к любопытному выводу – сила влияния информации зависит не только от ее убедительности, но и от порядка предъявления в речи.

Закон очередности. Используется закономерность, согласно которой наиболее значимые события сообщаются в первую очередь и, следовательно, воспринимаются аудиторией как более значимые.

Закон предшествования. Любая информация усваивается аудиторией в первом толковании. В дальнейшем любая попытка изменить толкование воспринимается либо как принципиально новая информация, либо как ложь (или стремление уйти от истины).

Шаг 6. Максимально используйте возможности языка

Речь желательно выстраивать с учетом визуального, аудиального и кинестетического восприятия – это придает речи зримость, мелодичность, выпуклость. Она лучше воспринимается всей аудиторией.

Замечательно воздействуют на слушателей и хорошо подобранные и встроенные в сообщение речевые формулы.

Шаг 7. Организуйте пространство для выступления

На восприятие публичной речи достаточно сильно влияет место выступления. Если вы можете повлиять на этот фактор, используйте данную возможность. Официальная речь естественно звучит в зале для выступлений с рядами кресел и трибуной на сцене и несколько натянуто – в домашней обстановке.

Если вам необходимо создать в присутственном месте неформальную обстановку, постарайтесь несколько нарушить официальную обстановку. Попросите слушателей сдвинуть стулья, сесть не совсем обычным образом. Постарайтесь находиться как можно ближе к слушателям.

Шаг 8. Настройтесь на аудиторию

Первое, что стоит сделать перед выступлением, – «завладеть пространством».

1. Незаметно напрягите мышцы и быстро расслабьтесь.

2. Примите решение «завладеть» комнатой или пространством, в котором находитесь.

3. Замечайте свои внутренние переживания. Вы ощущаете себя «высоким»?

Выполнив это упражнение, вы сможете свободно общаться со слушателями, воспринимая все оттенки взаимодействия.

Шаг 9. Выступление

Создание контекста – это первоначальная стадия выступления. Задача – добиться резонанса с аудиторией, настроиться на нее. Оратор должен создать у аудитории впечатление, что сейчас может и должно произойти нечто важное. Представьте собравшимся, поинтересуйтесь их именами (если вы никого не знаете). Если люди в аудитории недостаточно знакомы друг с другом, можно создать для их взаимодействия общий контекст – попросить совершить какое-нибудь совместное действие: переставить стулья, столы, пересесть поближе к сцене. Общее действие поможет им сблизиться, создаст общность.

Не начинайте говорить до тех пор, пока не установится полная тишина. Возьмите паузу – очень скоро аудитория сама наведет порядок. Или начинайте говорить, но очень тихо. Чтобы вас расслышать, слушателям придется замолчать.

Установите зрительный контакт с аудиторией. Остановив свой взгляд на каждом слушателе на 2-3 секунды, вы тем самым показываете, что заинтересованы в общении с каждым и получаете возможность отслеживать, как люди реагируют на вашу речь.

Переход к теме беседы – привлечение внимания аудитории непосредственно к теме выступления. Мы уже отмечали, что лучший вариант выступления – рассказать историю, анекдот, нечто неожиданное (к месту, естественно).

Экспериментируйте с голосом. Хорошо срабатывает метод «волнообразной» речи, суть которого – в чередовании повышающихся и понижающихся интонаций. Ключевые моменты вашей речи желательно выделять голосом, особым жестом – так они лучше воспринимаются аудиторией.

Вовлекайте аудиторию в обсуждение. Задавайте вопросы, выясняйте особое мнение, провоцируйте спор (при этом следите, чтобы резюмирование особо важных моментов оставалось за вами).

Проявляйте гибкость – после того как вы вышли на резонанс, необходимо его поддерживать. Выступающий должен постоянно приспосабливать свою речь, поведение к реакциям аудитории. Если один метод не работает, воспользуйтесь другим.

При общении ошибок не бывает, любую реакцию аудитории (какой бы она ни была) при достаточной гибкости можно использовать для успеха выступления. В этом поможет немудреное правило – делайте вид, что все, что бы ни происходило в зале, так и было задумано.

Шаг 10. Адекватно реагируйте на выступления критиков

Среди слушателей могут найтись ваши противники либо «интеллектуальные хулиганы», которым доставляет удовольствие создать для выступающего проблемы, свести его речь к бесплодной дискуссии. Если вам довелось встретиться с такого рода субъектами, научитесь правильно реагировать на их выпады.

Например, вам задают явно провокационный вопрос. Выслушайте его внимательно, поблагодарите спрашивающего и поинтересуйтесь, можно ли уточнить его позицию.

Если вас в чем-то обвиняют, можете использовать прием из арсенала «психологического айкидо» – согласитесь с нападающим и доведите его утверждение до абсурда. Пример: «Вы назвали меня скандалистом? Всегда был таким, не мог терпеть хамских выходок. А вы терпите?».

Шаг 11. Выход из выступления: закрепление достигнутого впечатления

Следите внимательно за реакциями аудитории. Как только вы решили, что цель вашего выступления достигнута, завершайте его. Лучше всего в нескольких словах резюмировать суть того, что вы говорили. Конец речи, как и начало, более всего запоминается, следовательно, необходим особый оборот речи, яркий пример, цепляющая эмоции цитата, призыв к действию.

Анализ проведенного выступления

После публичного выступления речь необходимо проанализировать. Основными критериями критики речи являются следующие: объективность, ясность, наглядность, рациональность структуры, последовательность изложения, хорошее введение, повышение уровня напряжения речи к ее окончанию, требуемая громкость, гибкое изменение темпа и соответствующее ситуации поведение во время речи.

К недостаткам в композиции публичного выступления относится нарушение логической последовательности в изложении материала, перегрузка текста теоретическими рассуждениями, отсутствие доказательности основных положений, обилие затронутых вопросов и проблем. Вниманию аудитории рекомендуется предлагать не более 3-4 вопросов. Публичное выступление не должно содержать фактов, примеров и т. п., не относящихся к обсуждаемому предмету.

Вопросы для самопроверки

1. Общие особенности публичного выступления.
2. Требования к выступлению.
3. Структура публичного выступления.
4. Поведение оратора.
5. Виды выступлений: информационное, протольно-этикетное, рассуждение, развлекательное.
6. Рассуждение. Аргументация.

Семинарское занятие 10. Речевой этикет

Вопросы, рассматриваемые на семинарском занятии

1. Понятие и устойчивые формулы речевого этикета. Формулы речевого этикета, используемые в различных ситуациях.
2. Нормы речевого этикета.
3. Вежливость как основа речевого этикета.
4. Приветствия, обращения к собеседнику, представление, служебная субординация.

Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов темы

Этикет – это особый язык общения, дающий возможность, поддерживая суверенитет каждой личности, достигать взаимопонимания и взаимоуважения и в конечном счете – успеха общения. Соблюдение элементарных правил этикета облегчает жизнь, помогает чувствовать себя комфортно в любой ситуации. Как гласит восточная мудрость: «Приветливость – это золотой ключ, который открывает железные замки людских сердец». Этикет представляет собой образец, идеал коммуникативного поведения. Вся наша жизнь – это встречи и общение с людьми. И от того, как протекают эти процессы, зависит и настроение, и отношения с людьми, и результаты деятельности. Иногда от этого зависит судьба отдельных государств, успех реформ.

Нормы этикета – категория историческая, т. е. со временем меняющаяся. Кроме того, они зависят от национального менталитета. У каждого народа свои представления о нормах поведения в быту, профессиональной деятельности, сфере торговли, дипломатии, политике, экономике.

Все качества выражаются через конкретные речевые действия, т. е. через речевой этикет. Речевой этикет – это правила речевого поведения, т. е. система стереотипных, устойчивых формул общения. Речевой этикет отражает нравственное состояние общества, национальные и культурные традиции. Он предполагает общие темы, общую заинтересованность, общую стилевую окрашенность речи, соблюдение культуры речи. Степень владения речевым этикетом

определяет степень профессиональной пригодности человека. Владение речевым этикетом способствует приобретению авторитета, порождает доверие и уважение. Оно всегда высоко ценилось в обществе. Знание правил речевого этикета позволяет человеку чувствовать себя уверенно и непринужденно, не испытывать неловкости, избегать насмешек. Следование правилам речевого этикета членами предприятия или фирмы поддерживает положительную репутацию организации или фирмы. В свою очередь, незнание норм речевого этикета может привести к обидам, к разрыву взаимоотношений между отдельными людьми, коллегами, друзьями, конфликтам на государственном уровне, даже к подрыву экономических и политических отношений между странами.

Таким образом, речевой этикет строится с учетом особенностей собеседников, их социального статуса, роли в общении, возраста, пола, характера человека;

– речевой этикет определяется ситуацией общения: переговоры или доверительная беседа, день рождения или банкет по поводу юбилея фирмы и т. д.;

– речевой этикет имеет национальные формы, которые в общении необходимо учитывать.

Этикет устной речи – это:

– проявление уважительного отношения к собеседнику, т. е. нельзя выражать с помощью речи пренебрежение, наносить оскорбление или обиду;

– вежливость, соразмерная с ситуацией;

– ненавязывание собственных суждений и оценок.

Знание правил и норм этикета необходимо при составлении писем личного и делового характера, оформлении документации.

Этикет письменной речи базируется на общих принципах речевого этикета, но, кроме того, нужно учитывать следующие правила:

– необходимо правильно выбрать форму обращения, соответствующую речевой ситуации. В зависимости от того, частное это письмо или деловая переписка, указывается обращение – «милый друг» или «уважаемый господин президент!»;

– письменная речь должна соответствовать нормам и правилам культуры речи;

– соответствовать стандарту при деловом общении и подчиняться нормам жанра: содержать формулы обращения, прощания, каждая отдельная тема начинается с новой строки, необходимо использовать речевые клише: «Просим вас выслать каталог», «Ставим в известность...»;

Тон документа личной корреспонденции должен быть уважительным и корректным.

В настоящее время письма стали более информативными и менее эмоциональными, авторы писем отказались от витиеватых посланий и уверений в почтении и преданности, однако сохранили вежливость и почтительность по отношению к адресату.

К этикетным речевым формам относятся речевые формулы приветствия, извинения, согласия, благодарности и др. Формулы речевого этикета – это типовые готовые конструкции, которые регулярно употребляются в общении. Выбор речевых формул зависит от пола, возраста, социального статуса собеседников общения.

В русском речевом этикете принято обращение на «Вы» с незнакомыми людьми и старшими по возрасту и положению. В России сейчас нет устоявшихся форм обращения. Поэтому обращаясь, обычно произносят: «Извините», «Позвольте», «Будьте так добры». И в повседневном, и деловом общении не следует употреблять в речи вульгарные слова, жаргон, просторечие, злоупотреблять терминами и иностранными словами. Необходимо следить за произношением и силой голоса.

Общепринятым считается, что первым здоровается мужчина – с женщиной, младший по возрасту – со старшим, нижестоящий по должности – с вышестоящим. Когда мужчину представляют женщине, руку первой предлагает женщина. Это же делают старшие по возрасту и положению. Когда на улице встречаются две знакомые пары, то вначале здороваются женщины, затем женщины с мужчинами, потом мужчины.

Задание 1

Приведите примеры из личного опыта правильного и неправильного использования «Ты»- и «Вы»-общения в деловой коммуникации.

Задание 2

Ваш партнер по деловому общению неоправданно выбирает «Ты»-общение. Как вы будете себя вести? Какими этикетными формулами можете подчеркнуть дистанцию официального общения?

Задание 3

Какие формулы речевого этикета вы используете, чтобы обратиться:

- 1) к пожилому человеку, чтобы узнать, который час;
- 2) к секретарю директора, чтобы узнать решение по вашему заявлению;
- 3) к милиционеру, чтобы узнать, как проехать на выставку.

Задание 4

Какое обращение вы выберете в начале презентационной речи, если знаете, что гостями церемонии являются бизнесмены, политики, журналисты? Какое обращение уместно, когда вы обращаетесь к своим подчиненным? Как обратиться к секретарю в приемной директора? Как вы обратитесь к швейцару или официанту?

Задание 5

Составьте для себя визитную карточку. Познакомьтесь с деловым партнером, используя визитную карточку.

Задание 6

Познакомьте своего руководителя:

- 1) с прибывшим иностранным партнером;
- 2) с клиентом вашей фирмы.

Задание 7

Какие этикетные фразы вы используете для вежливой формы отказа:

- 1) принять предложение;
- 1) выслать новые каталоги;

3) принять посетителя.

Задание 8

Составьте текст поздравительной речи в честь годовщины деятельности организации.

Задание 9

Составьте текст поздравительного письма, адресованного директору фирмы, и сравните с поздравительными текстами, которые вы обычно адресуете своим близким (структура, выбор обращения, самоименование, поздравительные формулы).

Тест на вежливость. Знаете ли вы речевой этикет?

В отличие от английских школ, в наших учебных заведениях нет такого предмета, как этикет. О принципах вежливости мы узнаем от своих родителей. Но у родителей тоже не было уроков вежливости, так что самое время проверить и подтянуть себя в навыках речевого этикета, чтобы не опростоволоситься в приличном обществе.

1. Как в светском обществе неприлично отвечать на сделанный вам комплемент?

- а. спасибо;
- б. спасибо, но вы мне льстите;
- в. спасибо за комплимент;
- г. благодарю.

2. При разговоре по телефону тоже нужно быть вежливым. Как не следует начинать разговор?

- а. алло!
- б. вас слушают;
- в. кто это?
- г. да!

3. Принцип вежливости основан на нескольких правилах. Какого правила в этом принципе точно нет?

- а. релевантности;
- б. скромности;

в. великодушия;

г. согласия.

4. Порой этикет нужно соблюдать и в довольно строгой, формальной обстановке. Какая фраза лучше всего подходит для прощания в строгой официальной обстановке?

а. Разрешите попрощаться!

б. Всего хорошо!

в. Счастливо!

г. До встречи!

5. Иногда в беседе возникает несогласие. Какая фраза лучше всего подходит для вежливого выражения несогласия в официальной обстановке, если ваш собеседник – ваш начальник.

а. это абсурд!

б. вы ошибаетесь!

в. я не согласен с вами;

г. думаю, вы не совсем правы.

6. Представьте, что вы работаете в компании «Рога и копыта». Как наиболее вежливо будет ответить на телефонный звонок?

а. Алло!

б. Компания «Рога и копыта», здравствуйте;

в. Говорите;

г. Слушаю вас.

7. Какое обращение наиболее вежливо и универсально с точки зрения этики русского языка?

а. Эй, вы выходите?

б. Вы выходите, или как?

в. Извините, вы выходите?

г. Пропустите, я выхожу!

Правильные ответы: 1 – б (спасибо, но вы мне льстите); 2 – в (кто это?); 3 – а (правило релевантности); 4 – а (разрешите попрощаться); 5 – г (думаю, вы не совсем правы); 6 – б (компания «Рога и копыта», здравствуйте); 7 – в (извините, вы выходите?).

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятию «этикет».
2. Каков общий принцип использования этикетных средств?
3. Чем отличается «Вы»-общение от «Ты»-общения?
4. В чем специфика сложившейся в русском речевом этикете системы обращений?
5. Являются ли обращения «господин», «господа» универсальными?
6. Чем отличается знакомство в деловой сфере общения от знакомства в личной сфере общения?

3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

3.1. Тематика докладов и рефератов

1. Культура речи в современном обществе.
2. Выразительность речи. Соотношение эмоциональных и рациональных средств.
3. Особенности ведения профессионального диалога.
4. Речевой этикет и его роль в деловом общении.
5. Современные нормы и формулы речевого этикета.
6. Роль голоса и артикуляции в искусстве оратора.
7. Роль интонации и невербальных средств в деловом и педагогическом общении.
8. История риторики в России.
9. Особенности использования невербальных средств общения в публичном выступлении.
10. Речевой этикет и его национальные особенности.
11. Видные представители древнегреческой риторики.
12. Древнеримская риторика и ее значение для развития ораторского искусства.
13. Характерные черты и традиции древнерусского и российского красноречия.
14. Риторика в России XX в.
15. Российская риторическая культура в конце XX и начале XIX в.
16. Основные задачи неориторики. Рост речевого фактора в современной лингвистике и в развитии общества.
17. Риторика и неориторика: понятия и основные задачи.
18. Роды и виды красноречия.
19. Этапы подготовки публичного выступления.
20. Роль иллюстративного и доказательного материала при подготовке и произнесении публичной речи.

21. Средства усиления выразительности публичной речи.
22. Психологические особенности ораторской речи.
23. Связь композиции ораторской речи с психологией восприятия.
24. Оратор и аудитория: основные проблемы взаимодействия.
25. Приемы привлечения и поддержания внимания аудитории.
26. Академическое красноречие.
27. Социально-политическое красноречие.
28. Изобразительно-выразительные средства языка в публичном выступлении.
29. Принципы построения информационной речи.
30. Правила убеждающего речевого поведения.
31. Риторическое поведение в деловых беседах различных видов.
32. Импровизация и экспромт.
33. Сущность и классификация споров.
34. Основные формально-логические законы спора.
35. Культура дискуссии и спора.
36. Использование полемических приемов и уловок в процессе публичного выступления.
37. Этикет ораторской речи.
38. Софистика. Приемы софистического дискурса.
39. Техника речи, ее сущность, содержание и составные компоненты.
40. Специфика речевого поведения выступающего в СМИ.
41. Критерии оценки устного выступления.
42. Индивидуальные речевые типы.
43. Типичные ошибки в аргументационной деятельности.
44. Типология публичных выступлений в зависимости от их цели.
45. Знания, умения и навыки оратора. Подготовка к публичному выступлению.
46. Классическая модель композиции публичной речи.
47. Исторические предпосылки возникновения риторики.

48. М. В. Ломоносов о стилях языка и речи.
49. «Правила высшего красноречия» М. Сперанского.
50. Роль жеста, мимики, пластики в публичном выступлении.

3.2. Требования к написанию реферата

Реферат – адекватное по смыслу изложение содержания первичного текста. Реферат отвечает на вопрос: «Какая информация содержится в первоисточнике, что излагается в нем?» Цель реферата состоит в том, «...чтобы уметь схватить новое и существенное в сочинениях» (М. В. Ломоносов). Реферирование представляет собой интеллектуальный творческий процесс, включающий осмысление текста, аналитико-синтетическое преобразование информации и создание нового текста.

Основные требования, предъявляемые к реферату:

- информативность, полнота изложения;
- объективность, неискаженное фиксирование всех положений первичного текста;
- корректность в оценке материала.

В структуре реферата выделяются три основных компонента:

- а) библиографическое описание;
- б) собственно реферативный текст;
- в) справочный аппарат.

Оформление: 1-я страница – титульный лист; 2-я страница – содержание в виде развернутого сложного плана, в котором отражаются следующие разделы реферата:

- вступление;
- основная часть (выписываются все заголовки и подзаголовки);
- заключение;
- список литературы.

Страницы реферата нумеруют. В содержании указывают номера страниц вынесенных заголовков.

Список литературы включает названия основной литературы, дополнительной и словарей. Объем реферата: 25–30 листов формата А4.

Этапы работы:

1. Подбор и чтение литературы, определение основной, ведущей темы реферата, составление плана;
2. Написание рабочего варианта;
3. Редактирование и окончательное оформление.

3.3. Вопросы к экзамену

1. Риторика, её предмет, задачи, краткая история.
2. Понятие культуры речи.
3. Значение слова в жизни человека.
4. Типология речей.
5. История европейского красноречия.
6. История славянского красноречия.
7. Логические законы и последовательности и их проявление в риторике.
8. Способы, методы рассуждения. Логические операции и приемы.
9. План, структура и композиция выступления.
10. Логика изложения материала.
11. Диспозиция как раздел риторического канона.
12. Логическая организация речи.
13. Психологические основы речи.
14. Диалогические речи в научной и педагогической деятельности.
15. Техника и культура речи педагога.
16. Основной риторический закон.
17. Логика изложения и логика рассуждения.
18. Психологические особенности аудитории.
19. Особенности речевого воздействия педагога на учебную аудиторию.
19. Методика и тактика публичного выступления педагога.
20. Культура речи педагога.

21. Этико-педагогические принципы в риторике.
22. Психология речевого познавательного воздействия.
23. Учет характеристик аудитории в деятельности оратора.
24. Пути преодоления психологических барьеров педагогом в выступлении.
25. Приемы активизации внимания, памяти и мышления слушателей.
26. Невербальные средства воздействия на аудиторию (кинестика, проксимика, такесика).
27. Образ оратора.
28. Место и роль диалога в речевой деятельности.
29. Исторические типы диалога.
30. Структура диалога.
31. Беседы и переговоры как виды диалога.
32. Спор как вид диалога.
33. Устройство речевого аппарата.
34. Элементы техники речи.
35. Темп, ритм, паузы в речи.
36. Артикуляция и дикция.
37. Способы совершенствования техники речи.
38. Культура речи как комплекс умений.
39. Критерии хорошей речи.
40. Риторические фигуры и тропы.
41. Орфоэпическая правильность речи.
42. Грамматическая правильность речи.
43. Лексические и стилистические особенности речи.
44. Чистота речи.
45. Выразительные средства речи.
46. Типичные ошибки, связанные с правильностью речи.

3.4. Формы и методы контроля над работой студентов

1. Фронтальные опросы студентов во время проведения лекций.
2. Выборочная (по желанию) проверка конспектов лекций студентов.
3. Устный и письменный опрос студентов на семинарских занятиях.
4. Подготовка студентами докладов и рефератов, их проверка и анализ.
5. Подготовка и демонстрация студентами мультимедийных презентаций.
6. Подготовка и проведение студентами отдельных элементов практических занятий.
7. Проведение письменных проверочных работ (тестирование по каждой из тем осуществляется в виде терминологического диктанта; работы на сопоставление терминов и определений, понятий и их авторов; кратких тестов с выбором одного ответа).
8. Написание эссе, творческих работ.
9. Конспектирование и обсуждение первоисточников в соответствии с изучаемыми темами.

3.5. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Текущий контроль – это непрерывно осуществляемый мониторинг уровня сформированности компетенций в течение семестра или учебного года. Он осуществляется как в ходе аудиторных занятий, проводимых по расписанию, так и в различных формах самостоятельной работы студентов.

Для осуществления текущего контроля успеваемости используются контрольные вопросы, контроль самостоятельной подготовки, учитывается степень участия в семинарских занятиях, написание рефератов, промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины проводится по итогам выполнения студентами тестового задания.

Критериями эффективности изучения разделов дисциплины «Риторика и культура речи» могут быть показатели учебной работы студента по трем направлениям: когнитивному, деятельностному, личностному.

Когнитивные критерии основываются на количественных и качественных описаниях эффективности процесса обучения, принятых в педагогике и педагогической психологии:

- пополнение (приращение) знаний (по сравнению с исходным состоянием данного студента);
- реальный объем знаний (по сравнению с требованиями стандарта);
- актуализация знаний при решении познавательных и практических задач;
- применение знаний в новых ситуациях;
- эффективность использования в практической деятельности.

Деятельностные критерии позволяют оценить сформированность познавательных и практических (общепедагогических) умений:

- объем умений (по сравнению с эталонным перечнем, содержащимся в образовательном стандарте);
- полноту операционального состава данного умения;
- усвоение опорной теоретической основы умения;
- интегрированность (комплексность);
- устойчивость;
- гибкость (перенос в новые ситуации);
- действенность.

Личностные критерии позволяют оценить развивающий характер образовательного процесса:

- мотивы учения;
- динамику интеллектуального развития;
- личностный смысл полученных знаний, удовлетворенность процессом обучения;
- характер отношений с товарищами, преподавателями, учителями школ и учащимися;

– готовность к самообразованию.

Текущий контроль осуществляется в форме домашнего задания – подготовки компьютерной презентации объемом 10 слайдов на базе одного из текстов, предоставленных на выбор студентам. Оценка выставляется по 10-балльной шкале. Для получения высокой оценки студент должен продемонстрировать знание пройденного материала по структурному, содержательному и визуальному оформлению мультимедийной презентации.

Итоговый контроль осуществляется в форме устного экзамена, на котором студентам необходимо озвучить заранее заготовленное публичное выступление на 5-7 минут, сопровождаемое презентацией. Индивидуальные задания для итогового контроля будут распределены на последнем семинарском задании перед экзаменом случайным образом – по билетам. В случае отсутствия студента на семинарском занятии ему необходимо обратиться к преподавателю, направив письмо по электронной почте (sergej-puiman@yandex.ru), и получить индивидуальное задание из числа оставшихся билетов на усмотрение преподавателя. Студент, не получивший индивидуальное задание вплоть до дня экзамена, допускается к экзамену на общих основаниях: вытянув билет, он имеет возможность подготовить свое выступление и презентацию непосредственно на месте в день экзамена. Оценка за экзамен выставляется по 10-балльной шкале.

Оцениваются:

- структура, содержание и оформление презентации, ее соответствие целям и задачам коммуникации, особенностям целевой аудитории;
- структура и содержание публичного выступления;
- уверенность и манера держаться;
- грамотность;
- умение отвечать на вопросы аудитории (вопросы будут задаваться преподавателем, исходя из ролевой позиции представителя целевой аудитории).

В случае повторной пересдачи экзамена студент получает от преподавателя новое индивидуальное задание для подготовки презентации и выступления.

3.6. Основные виды и формы самостоятельной работы студентов по дисциплине «Риторика и культура речи»

1. Самостоятельное изучение тем дисциплины, конспектирование, выполнение заданий по изученному материалу;
2. Подготовка к семинарским занятиям, к контрольным мероприятиям;
3. Подготовка студентами рефератов, докладов и мультимедийных презентаций к семинарским занятиям;
4. Работа с рекомендованной основной и дополнительной литературой. Изучение студентами отдельных глав научных литературных источников и лекционного материала;
5. Знакомство с периодическими изданиями, научной и научно-популярной литературой по проблемам ораторского мастерства и культуры речи, технологиям и методам подготовки и проведения публичных лекций;
6. Работа над составлением словарика профессиональных терминов по дисциплине;
7. Приобретение студентами навыков работы с литературой;
8. Проведение мини-исследований, разработка проектов;
9. Подготовка презентаций, докладов и рефератов;
10. Поиск информации в сети Internet;
11. Работа с аудиовизуальными учебными материалами, электронными учебниками, обучающими программами;
12. Выполнение заданий с использованием компьютера и сети интернет (решение тестовых заданий, расположенных в электронном контенте по дисциплине, участие в веб-семинарах, форумах);
13. Работа в библиотеке Института;
14. Изучение научно-исследовательских ресурсов сети Интернет;
15. Подготовка к выступлениям на ежегодной Международной научно-практической конференции «Современные знания – в жизнь», проводимой в Институте современных знаний имени А. М. Широкова.

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы по дисциплине «Риторика и культура речи» включает:

- лекции по дисциплине;
- задания для подготовки к семинарам;
- тестовые задания разного уровня сложности;
- список источников и литературы для самостоятельного изучения дисциплины.

3.7. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Организация самостоятельной работы студентов осуществляется посредством: самостоятельного знакомства с теоретическим материалом, проблемно-ориентированного анализа тем, не выносимых на практические занятия (актуальные исследования по теме, рекомендованные преподавателем); изучения структурных компонентов (разделов и тем) учебников, учебных пособий; аннотирования печатных и электронных источников (отдельных глав, разделов книг, статей, включая публикации в предметной периодике); написания аналитико-оценочных текстов (комментариев, отзывов, рецензий) по рассмотренным источникам; работы со словарной и справочно-энциклопедической литературой; подбора картотеки примеров анализируемых явлений; подготовки учебных сообщений; составления библиографии по отдельным разделам темы; разработки разных видов наглядных материалов по изучаемым темам, включая создание мультимедийных презентаций; выполнения разнообразных исследовательских и творческих заданий.

Виды самостоятельной работы студента:

- конспектирование фрагментов классических работ по риторике (Аристотель, М. В. Ломоносов, С. И. Поварнин);
- подготовка к самостоятельным аудиторным работам (повторение теории, аналитические упражнения, работа по продуцированию текста);

– разработка фрагмента текста и целостного текста устного публичного монолога, отвечающего основным требованиям риторики, и видеозапись этого монолога;

– участие в критическом разборе этого материала на практическом занятии или в индивидуальной работе с преподавателем.

3.8. Требования к выполнению самостоятельной работы студентов

№ п/п	Название раздела, темы	Кол-во часов на СРС	Задание	Форма выполнения	Цель или задача СРС
	Введение. Предмет и задачи дисциплины	2	Знакомство с предметами, задачами, методами и основными категориями риторики	В словарь выписать новые незнакомые термины и их определения	Овладение терминологией дисциплины
1	История риторики	2	Раскройте содержание основных исторических этапов становления и развития риторики	Составить таблицу «Основные этапы развития риторики». Вербальная презентация портрета оратора времён Античности (на выбор).	Дать представление об основных этапах развития риторики. Изучение и анализ риторического опыта в истории
2	Понятия речи и речевой деятельности	2	Дайте письменную характеристику собственной речевой культуре по выделенным параметрам	Написать эссе «Мой речевой портрет»	Познакомить с понятием «речевая деятельность», а также с особенностями публичной речи
3	Устная и письменная формы речи	2	Раскрыть сущность и отличительные особенности устной и письменной речи	Подготовить презентацию «Стили речи»	Сформировать представление о сущности и особенностях устной и письменной речи
4	Монолог, диалог, полилог	2	Определить особенности и характерные черты монолога, диалога и полилога	Подобрать примеры монолога и диалога из художественной литературы	Познакомить студентов с таким языковыми явлениями, как диалог; монолог, полилог
5	Культура и этика речевого общения	2	Сформулируйте правила речевого общения	Подготовить письменное сообщение	Сформировать представление о современных этикетных правилах речевого общения

№ п/п	Название раздела, темы	Кол-во часов на СРС	Задание	Форма выполнения	Цель или задача СРС
6	Коммуникативные качества речи	2	Дайте характеристику речи кого-либо из известных политиков, отметив коммуникативные качества, присущие ему или отсутствующие в его речи.	Подготовить письменное сообщение	Охарактеризовать признаки, культурной речи, которые обеспечивают эффективность общения
7	Техника и выразительность звучащей речи	2	Раскрыть основные направления работы над	По материалам учебника и дополнительной литературе подготовить буклет «Древние рецепты хорошей речи»	Работа над техникой и стилем речи
8	Зрительный аспект выступления	2	Описать и апробировать упражнения по формированию технической стороны речи, определить этапы и последовательность их применения	Подготовить письменное сообщение «Самооценка моих коммуникативных способностей»	Тренировка интонационной выразительности с изменением подтекста одного и того же текста;
9	Ораторская деятельность преподавателя	2	Подобрать и охарактеризовать диагностические методы и процедуры говорения и письма в деятельности педагога	Разработать анкету «Уровень развития коммуникативных способностей педагога»	Познакомить с основными профессиональными качествами педагога-лектора, а также требованиями, предъявляемыми к его речи
10	Ораторское мастерство	2	Составить речевой портрет студента	Подготовить сообщение «Д.Карнеги и его представления об ораторском мастерстве».	Познания законов ораторского мастерства и приобретение соответствующих умений и навыков
11	Технология публичного выступления	2	Разработка и составление композиционной структуры ораторской речи	Развернутый план речи. Представить критерии оценивания речи	Познакомить с методикой подготовки к публичному выступлению

№ п/ п	Название раздела, темы	Кол -во ча- сов на СРС	Задание	Форма выполнения	Цель или задача СРС
12	Речевой этикет	2	Подобрать и охарактеризовать этические и этикетные формы общения	Подготовить письменное сообщение	Познакомиться с правилами и нормами речевого этикета;
13	Речевое воздействие и манипуляции	2	Разработать рекомендации для жертвы языковой манипуляции и его преследователя	Представить письменное сообщение	Ознакомление с понятием «языковое манипулирование»; описание механизма языкового манипулирования

3.9. Тесты

1. Как называется продуцирование речи без присутствия непосредственного собеседника?

- а) слушание;
- б) чтение;
- в) письмо+.

2. Наиболее оптимальным в коммуникации является:

- а) авторитарный стиль;
- б) демократический стиль;**
- в) общение – заигрывание;
- г) общение на основе совместной деятельности.

3. К невербальным средствам общения не относится:

- а) дистанция между партнерами по общению;
- б) голос;**
- в) улыбка;
- г) внешний вид.

4. Проксемика как наука изучает:

- а) зрительный контакт между собеседниками;
- б) язык жестов;
- в) дистанцию, расстояние между партнерами для комфортного речевого общения в различных сферах;**
- г) коммуникативно-значимые движения и позы участников речевого события.

5. Оптимальным темпом речи является:

- а) 80–90 слов в минуту;
- б) 170–180 слов в минуту;

в) 120–150 слов в минуту;

г) 200–250 слов в минуту.

6. Основной особенностью светской беседы является:

а) неподготовленность;

б) условность;

в) этикетность;

г) нормативность.

7. Найдите лишнюю фамилию в перечне ораторов, представляющих академическое красноречие в России:

а) Т. Н. Грановский;

б) Д. И. Менделеев;

в) А. В. Луначарский;

г) П. Ф. Лесгафт.

8. Слово «этикет» в переводе с французского обозначает:

а) ярлык;

б) приличие;

в) вежливость;

г) воспитанность.

9. Слова «Ничто не дается нам так дешево и не ценится так дорого, как вежливость» принадлежат:

а) А. С. Пушкину;

б) Дж. Локку;

в) Сервантесу;

г) Антуану де Сент-Экзюпери.

10. Где родилось судебное красноречие?

а) В Древней Греции; +

б) В Древнем Риме;

- в) В Древнем Египте;
- г) В Палестине.

11. Основатель судебной этики:

- а) Е. В. Васьковский;
- б) В. Д. Спасович;
- в) К. К. Арсеньев;
- г) **А. Ф. Кони.** +

12. Откуда риторика пришла на территорию Руси?

- +а. Византия;**
- б. Греция;
- в. Азия;
- г. Рим.

13. Какое государство провозгласило риторiku царицей наук?

- +а. Греция;**
- б. Италия;
- в. Египет;
- г. Китай.

14. Общение государств через своих специальных представителей является предметом изучения:

- а. политической риторики;
- б. дипломатической риторики;**
- в. деловой риторики;
- г. военной риторики.

15. Основателем риторики иногда принято называть:

- а. Аристотеля;
- б. Платона;

в. Горгия;

г. Цицерона.

16. Набор обязательных дисциплин, которые преподавались в школах Древнего Рима, назывался:

а. стандартом;

б. обязательным минимумом;

в. Буклетом;

г. тривиумом.

17. Изощренная дискуссионная речь в Средние века получила название:

а. риторика;

б. софистика;

в. красноречие;

г. схоластика.

18. Автором книг «Об ораторе», «Брут», «Оратор» является:

а. Сенека;

б. Цезарь;

в. Цицерон;

г. Квинтилиан.

20. Итог развития классического греческого красноречия подвел Аристотель в трактате:

а. «Риторика»;

б. «Оратор»;

в. «Ритор»;

г. «О воспитании оратора».

21. Что относится к вербальным способам воздействия на аудиторию?

- а. жесты;
- б. поза;
- в. мимика;
- г. звуки.**

22. О какой аудитории идет речь: «Школьники- десятиклассники на встрече со студентами университета»?

- а. представители точных наук;
- б. молодежная;**
- в. разнородная;
- г. гуманитарная.

23. В каком виде деятельности риторика Древнего мира получила наибольшее распространение?

- а. политика;**
- б. торговля;
- в. быт;
- г. театр.

24. Какая речь призвана показать правильность занимаемой оратором позиции, укрепить или изменить мнение аудитории по какому-либо вопросу?

- а. убеждающая;**
- б. реклама;
- в. доклад;
- г. протокольно-этикетная.

25. Какой раздел науки об ораторском искусстве ставит своей целью научить оратора владеть своим голосом?

а. история ораторского искусства;

б. техника речи;

в. орфоэпия;

г. речевой этикет.

26. Публичное обсуждение какой-либо общественно важной проблемы с формулированием различных точек зрения – это...

а. дискуссия;

б. дебаты;

в. полемика;

г. диспут.

27. Что относится к вербальным способам воздействия на аудиторию?

а. звуки;

б. жесты;

в. поза;

г. мимика.

28. Наука о законах подготовки и произнесения публичной речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию – это...

а. риторика;

б. межличностное общение;

в. грамматика;

г. фонетика.

29. Какая речь имеет своей целью соблюдения традиции общения в той или иной официальной ситуации, выполнить соответствующие требования этикета?

- а. убеждающая;
- б. доклад;
- в. протоколно-этикетная;**
- г. реклама.

30. Какой раздел науки об ораторском искусстве ставит своей целью научить оратора «говорить правильно» и «говорить красиво, выразительно»?

- а. культура речи;**
- б. техника речи;
- в. орфоэпия;
- г. грамматика.

31. Публичное выступление, целью которого является создание положительного эмоционального настроения, уверенности в своих силах – это...

- а. воодушевляющее выступление;
- б. протоколно-этикетное;
- в. церковно-богословское;
- г. социально-бытовое.

32. Риторика относится к ... наукам:

- а) философским;
- б) гуманитарным;
- в) лингвистическим;
- г) филологическим.**

33. Основателем риторики в России считается:

- а) М. В. Ломоносов;
- б) В. Мономах;
- в) Н. Карамзин;
- г) Пётр I.

34. Кому принадлежит фраза: «Поэтами рождаются, ораторами становятся»:

- а) Аристотелю;
- б) Демосфену;
- в) Цицерону;
- г) Карнеги.

35. Патетика – это:

- а) учение о страстях;
- б) учение о нравах;
- в) учение об аргументах;
- г) учение о межличностном взаимодействии.

36. Труд «Краткое руководство к красноречию» принадлежит перу:

- а) Н. Ф. Кошанского;
- б) А. И. Галича;
- в) М. М. Сперанского;
- г) **М. В. Ломоносова.**

37. Логограф в Древней Греции – это ...

- а) автор наставлений по ораторскому искусству;
- б) учитель красноречия;
- в) то же, что оратор;
- г) **+профессионал, пишущий речи на заказ.**

38. Судебное красноречие зародилось в ...:

а) Древнем Риме;

б) Древней Греции;

в) Древнем Китае;

г) Европе в Средние века.

4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

4.1. Учебная программа

по учебной дисциплине «Риторика и культура речи»

**ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
ИНСТИТУТ СОВРЕМЕННЫХ ЗНАНИЙ
ИМЕНИ А. М. ШИРОКОВА**

УТВЕРЖДАЮ

Ректор Института современных знаний
имени А.М. Широкова

А.Л. Капилов

. .2019
(дата утверждения)

Регистрационный № УД–_____ / уч.

РИТОРИКА И КУЛЬТУРА РЕЧИ

**Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности
1–17 03 01 Искусство эстрады (по направлениям),
направление специальности:
1–17 03 01–06 Искусство эстрады (продюсерство)**

2019 г.

Учебная программа составлена на основе Образовательного стандарта высшего образования ОСВО 1–17 03 01–2013 и учебных планов по специальности 1–17 03 01 Искусство эстрады (по направлениям), направление специальности 1–17 03 01–06 Искусство эстрады (продюсерство)

СОСТАВИТЕЛЬ:

С. А. Пуйман, доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин и менеджмента Частного учреждения образования «Институт современных знаний имени А. М. Широкова», кандидат педагогических наук, доцент

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Т. А. Бобрович, доцент кафедры общей и профессиональной педагогики УО «Республиканский институт профессионального образования», кандидат технических наук, доцент;

Л. Н. Сидорович, заведующий кафедрой межкультурной коммуникации Частного учреждения образования «Институт современных знаний имени А. М. Широкова», доктор искусствоведения, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНО К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой социально-гуманитарных дисциплин и менеджмента Частного учреждения образования «Институт современных знаний имени А. М. Широкова» (протокол № 11 от 21.06.2019 г.);

Научно-методическим советом Частного учреждения образования «Институт современных знаний имени А. М. Широкова» (протокол № 5 от 26.06.2019 г.)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа дисциплины «Риторика и культура речи» составлена на основе образовательного стандарта Республики Беларусь ОСРБ 1–17 03 01–2013 и соответствует типовому учебному плану специальности переподготовки «Искусство эстрады».

Учебная дисциплина «Риторика и культура речи» принадлежит к циклу общенаучных и общепрофессиональных дисциплин компонента учреждения высшего образования.

Данный курс знакомит студентов с приемами словесного убеждения и речевого поведения в разных коммуникативных ситуациях, знакомит обучающихся с основами общения в профессионально значимых жанрах: ораторика (публичное монологическое выступление); спор (дискуссия, дебаты, прения); переговоры; беседа.

Основной направленностью изучаемого курса является формирование коммуникативно-риторических умений и навыков двух типов:

- умения анализировать и оценивать общение (степень его эффективности, корректность поведения, уровень владения языком);
- умения общаться с учетом коммуникативной ситуации.

Цели преподавания дисциплины

Изучение дисциплины «Риторика и культура речи» призвано сформировать у студентов теоретические и методологические основы овладения знаниями, умениями и навыками в области речевых коммуникаций, вооружить практическими рекомендациями по их применению в профессиональной деятельности.

Задачи изучения дисциплины:

- определение места культуры речи как интегральной дисциплины в системе социогуманитарного знания;
- раскрытие общественной значимости ораторской деятельности и ответственности человека за свое речевое поведение;
- теоретическое и практическое ознакомление с основами речевой деятельности, которые наиболее полно соответствуют профессиональным и личностным запросам специалиста;

- сформировать техникоречевую культуру – элементарные навыки владения речевым дыханием, голосом, дикцией;
- овладение мастерством публичного выступления;
- формирование навыков применения приемов поддержания и активизации внимания и мышления аудитории, совершенствования памяти, налаживания контакта с аудиторией.

В результате изучения дисциплины студенты должны знать:

- крупнейших ораторов-практиков и риториков-мыслителей различных исторических периодов, общие закономерности развития риторической практики и теории;
- теорию и технологию создания устных публичных выступлений, различных по своей функциональной направленности и сфере применения;
- основные методы и приемы практической работы над риторическим самосовершенствованием личности;

уметь:

- самостоятельно и целенаправленно готовить публичное выступление и достигать коммуникативного контакта со слушателями при его произнесении в разных условиях речевой деятельности;
- использовать основные методы и приемы работы над риторическим самосовершенствованием личности;
- применять нормы современного литературного языка;
- вести диалог и полилог в соответствии с правилами речевого поведения;
- творчески использовать полученные знания в профессиональной деятельности;
- обладать убедительной речью;
- свободно опираться при выступлениях и диалогах на знание риторических законов речевой деятельности;
- осуществлять продуктивное межличностное и публичное профессиональное общение;
- использовать риторическое знание в процессе решения профессиональных задач;

владеть:

– приемами продуктивного речевого производства в любых коммуникативных ситуациях;

– способами достижения коммуникативных целей в процессе речевого взаимодействия;

– тактиками эффективного речевого поведения в соответствии со спецификой ситуации общения и национально-культурными особенностями общения.

Требования к академическим компетенциям

Специалист должен:

АК–8. Владеть навыками устной и письменной коммуникации.

Требования к социально-личностным компетенциям

СЛК–3. Владеть способностью к межличностным коммуникациям.

Требования к профессиональным компетенциям специалиста

ПК–15. Совершенствовать свое педагогическое мастерство.

В процессе лекционного изложения материала могут использоваться такие современные формы его представления, как проблемная лекция, лекция-дискуссия, лекция-консультация, лекция-аудиовизуализация и др.

В качестве активных методов обучения, стимулирующих активность слушателей, применяются тематические дискуссии, деловые игры.

При изложении учебного материала используются аудиовизуальные, мультимедийные, печатные средства обучения, электронные базы данных правовой информации, электронные образовательные ресурсы.

Общее количество часов – 98 академических часов, из них по дневной форме: аудиторские занятия – 70 часов (лекции – 50 часов; семинарские занятия – 20 часов), самостоятельная работа студентов определена в размере 28 часов. По заочной форме обучения: аудиторские занятия составляют 16 часов, из них лекции – 12 часов, семинарские занятия – 4 часа. Форма итоговой аттестации – экзамен.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

ВВЕДЕНИЕ.

ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Сущность и содержание понятий «риторика», «ораторское искусство», «красноречие», «мастерство устного публичного выступления» и др.

Общая и частная риторика. Классический риторический канон как основа системности в работе над речью. Предпосылки необходимости введения риторики в школьное и вузовское обучение. Исторические условия развития практики и теории красноречия. Красноречие – «духовное детище демократии». Два вида риторических памятников: текстовые (речи ораторов) и метатекстовые (риторические трактаты и учебники).

Периодизация курса: риторика античности (Древней Греции и Древнего Рима), средневековья, эпохи Возрождения, Нового времени, неориторика (с 60-х гг. XX столетия).

Тема 1. История риторики. Риторика Древней Греции

Истоки древнегреческого ораторского искусства. Преимущественно изустный характер литературы, диалоговость гомеровского эпоса. V в. до н. э. – культурный взлет (расцвет искусств, архитектуры, скульптуры, театра Эсхина, Софокла, Эврипида, комедии Аристофана).

Ораторское слово как жизненно важный фактор функционирования государственной системы полиса. Происхождение ораторских жанров: совещательных (политических), судебных, эпидейктических (торжественных) речей. Роль софистов в распространении риторического знания. Критицизм и находчивость в словесных баталиях.

Развитие искусства диалектического диалога. Идея Платона о воздействии речи на человеческую душу. Торжественное красноречие. Горгий – один из первых ораторов нового типа (теоретик и практик). Признание за словом необычайной силы. Особенности прозаического ритма в речи. Жанры торжественного красноречия (панегирик, надгробная речь). Судебное красноречие. Логографы – профессиональные составители речей. Содержание и композиция судебной речи. Лисий – самый известный судебный оратор Древней Греции. Характерные черты стиля Лисия: простота, выразительность, лаконизм и изящество. Политическое красноречие. Политическая публицистика в творчестве Исократ.

Демосфен (384–322 г. до н. э.)

Демосфен – мастер политического и судебного красноречия 4 в. до н. э. Трагизм и величие жизненного пути оратора-патриота. Становление Демосфена-оратора и его работа по речевому самосовершенствованию. Речи против Филиппа («филиппики»): риторические приемы, мастерство исполнения. Значение риторического наследия Демосфена.

«Риторика» Аристотеля

Обобщение риторического наследия в учебнике Аристотеля «Риторика» (335 г. до н. э.). Целевая установка книги – дать представление об общих правилах построения убеждающей речи. 1-я книга: предмет и место риторики среди других наук и искусств; аристотелевская классификация красноречия (красноречие совещательное, судебное, эпидейктическое). 2-я книга: способы доказательства (логос, этос и пафос). Доказательства технические и нетехнические. 3-я книга: чувство меры как главный критерий оценки стиля и ясность как главное его качество. Рекомендации по предупреждению холодности (вычурности) стиля – осторожность в использовании сложных слов, эпитетов и метафор. Требование уместности стиля.

Риторика в древнем Риме

Укоренение традиции публичных выступлений в сенате и народном собрании. Развитие судебного красноречия Трансформация торжественного красноречия в показательное. Доцицероновский период римского красноречия.

Трехсотлетний путь римского красноречия от естественности и простоты выражения до предельной риторической изощренности. Актуальность риторики как теории красноречия и как популярного изъяснения основ этики рабовладельческого общества. Перестройка риторических школ на греческий лад.

Цицерон (106–43 гг. до н. э.). Жизненный и творческий путь

Марк Туллий Цицерон – центр и воплощение художественной культуры римского народа. Мастерство судебного красноречия.

Политическое красноречие Цицерона.

Единство ораторской практики и развития риторической теории в деятельности Цицерона. Трилогия риторических трактатов («Об ораторе», «Брут», «Оратор»). Личность совершенного оратора: органический сплав врожденного дарования с приобретенными эрудицией и мастерством. Концепция истории римского красноречия как неуклонного движения к совершенству. Важность письменной подготовки к выступлению («перо – лучший и превосходнейший творец и наставник красноречия»). Юмор в ораторской речи (шутки, основанные на комизме ситуации и на комизме высказывания, контраст между бесстрастным выражением лица оратора и «солью слов»). Воспитание вкуса в придании ритма ораторскому выступлению.

Постцицероновский период римского красноречия

Стилистическая основа риторики начала нашего тысячелетия. Торжественное красноречие в I в. н. э. Особенности жанра декламаций. Марк Фабий Квинтилиан и созданная им «риторическая энциклопедия» – трактат «Образование оратора». Обобщение автором собственного ораторского и педагогического опыта. Характеристика стилей древнегреческого красноречия. Умение воздавать должное Цицерону как мерилу ораторского вкуса. Различия концепций Цицерона и Квинтилиана по вопросам образования оратора, главной задачи речи, критериев успеха выступления, исторического развития ораторского искусства и др.

Самое важное искусство оратора – «не дать заметить искусства». Пропандируемые Квинтилианом традиционные методы риторического образования: наблюдение, размышление, упражнение, подражание. Утверждение дидактической ценности парафраза (свободного изложения образцового риторического текста).

Средние века

IV столетие – «золотой век» духовного красноречия. Риторика – «служанка богословия».

Факторы, обусловившие расцвет христианской проповеди (борьба с авторитетом уходящего язычества, раскол христианства, религиозно-догматическая полемика ортодоксии с ересями).

Западная ветвь духовного красноречия. Августин Аврелий (риторические аспекты «Исповеди», трактатов «О христианском учении», «О наставлении оглашенных»). Профессиональные занятия риторикой в светской биографии Августина.

Красноречие Древней Руси. Восприятие лучших традиций ораторского искусства Византии и творческое осмысление полученного наследия. Жанр слова и его особенности: трогательный образ автора – «печальника Русской земли», публицистичность (воздействие на общественное мнение), культовая предназначенность и элементы светского содержания, жанровое разнообразие (дидактические проповеди, панегирики), образная система.

Слова митрополита Илариона и Кирилла Туровского. Ритмическая организация речи.

Ораторское искусство эпохи возрождения и нового времени

«Триумф риторики» в эпоху Ренессанса. Обостренный интерес к античному риторическому наследию. Риторика – основа исторической преемственности культур. Идеал универсальной человеческой личности и ее творческого самовыражения в слове. Единство мыслительных и словесных способностей человека, философии и риторики.

Риторика в системе европейского гуманитарного образования. Пробуждение светского красноречия.

Социально-политическое красноречие как оружие идейной борьбы. Агитационные речи трибунов Великой французской революции: М. Робеспьера, Ж. Дантона, Г. О. де Мирабо и др. (призывный характер, эмоциональная реакция аудитории, богатство исторических параллелей; разящая ирония, яркая экспрессия).

Риторическая мысль в восточнославянской культуре XVII–XVIII вв.

Связь теории публичного красноречия с общественными преобразованиями в государстве.

Славяно-греко-латинская академия (богословское направление) и Киево-Могилянская академия (светское направление).

«Риторика» Феофана Прокоповича: широта проблематики пособия. Ф. Прокопович о манере поведения проповедника перед слушателями – значимости умения владеть собой. Роль белорусско-украинских ученых-монахов в становлении риторического образования в России.

Слуцкий лицей (1617 г.) – старейшее в республике учебное заведение гуманитарного типа. Практика проведения диспутиаций воспитанников. Слуцкий компендиум – первый учебник по риторике на территории Беларуси. Своеобразная форма изложения (вопросы и ответы, каноны) и оригинальная трактовка риторических положений в Слуцком пособии.

Риторические приемы белорусской религиозно-полемической ораторской прозы (произведения С. Зизания, Л. Карповича, М. Смотрицкого и др.).

Систематическое преподавание риторики в России, начиная с XVII в.

Традиции древнерусского красноречия в ораторской прозе М. В. Ломоносова (похвальные слова Елизавете и Петру). Риторические приемы слов: рассуждения в форме риторических вопросов о порядке изложения темы, повторы, уподобления героев библейским персонажам или героям античной истории, метафоричность. История издания «Краткого руководства к красноречию» (1748 г.). Традиции и новаторство в освещении вопросов теории и практики красноречия. Определение риторики, ориентированное на искусство художественной и убедительной речи. «Душевные» и «телесные» дарования, необходимые искусному оратору.

Академическое и судебное красноречие в России XIX в.

Академическое красноречие и его жанры. Зарождение академического красноречия в России на русском языке после открытия Московского универ-

ситета (1755 г.). Связь расцвета академического красноречия в XIX в. с пробуждением общественно-политической жизни. Генезис жанра популярной лекции: вузовская – общедоступная (публичная) – научно популярная. Т. Н. Грановский – «художник на кафедре», «идеальный профессор 40=x гг.». Ф. И. Буслаев – «идеальный профессор 1860=x годов». В. О. Ключевский: «гармония мысли и слова».

Лекции К. А. Тимирязева – «стихотворения в прозе». Особенности русского академического красноречия: демонстрация практической направленности научных открытий, увлекательность и доступность изложения. Расцвет судебного красноречия после реформы судопроизводства 1864 г. (гласное слушание дел, введение института адвокатуры и суда присяжных). Социальные предпосылки развития судебного красноречия: публичность судебных процессов, возможность освещения их в прессе. Плеяда блестящих судебных ораторов (Ф. Н. Плевако, А. Ф. Кони, В. Д. Спасович, С. Н. Урусов, С. А. Андреевский и др.). Три взаимосвязанные функции, предопределяющие форму и содержание судебной речи: выяснить, доказать и убедить.

Теория риторики в России в XIX–XX вв.

Традиция разделения риторики на общую и частную. Оригинальные пособия А. Ф. Мерзлякова, Н. Ф. Кошанского, К. П. Зеленецкого. Риторика в курсе русской словесности. Н.Ф. Кошанский – первый учитель словесности и риторики в Царскосельском лицее. Кризис риторики и его причины.

Риторика на службе у большевиков. Две основные формы риторики большевиков – пропаганда и агитация. Открытие Института живого слова (1918 г.) в Петрограде. Речь А. В. Луначарского.

Деградация публичной речи в советский период. Риторическая оттепель 1960-х гг. Оппозиционная политическая риторика А. И. Солженицына и А. Д. Сахарова.

Современная риторическая мысль.

Тема 2. Понятие речи и речевой деятельности (2 ч. – лекция)

Понятие и свойства речи: содержательность; понятность; выразительность; действенность речи.

Логическая организация речи. Роль законов и категорий логики в речевой деятельности. Основные требования логики к речи. Умение оперировать понятиями и суждениями.

Тема и план речи. Структура речи. Композиционная вариативность речи. Функция вступления в речи, его виды. Функция заключения, его виды. Типичные недостатки оформления вступления и заключения. Правила построения главной части выступления.

Тема 3. Устная и письменная формы речи (2 ч. – лекция; 2 ч. – семинарские занятия)

Литературная речь как основа письменной и устной речи. Взаимодействие и сосуществование устной и письменной речи. Стили устной и письменной речей. Различия между устной и письменной речью.

Типичные ошибки в определении понятий. Способы донесения понятий до аудитории. Логика доказательного рассуждения. Способы рассуждения: диалектический, софистический, демагогический. Методы рассуждения: индуктивный, дедуктивный, аналогии. Логические приемы и операции. Теория аргументации как основа доказательного рассуждения. Термины аргументации. Ошибки в процессе аргументирования. Тактика и техника аргументирования.

Основные свойства устной речи. Восприятие устной речи при непосредственном общении. Диалогический характер устной речи. Вспомогательные средства передачи мысли: мимика, жесты, интонация, паузы, возможность повторения. Дар слова как одно из величайших благ, принадлежащих человеку. Слово как инструмент мысли, познания мира и средство объединения людей. Вера людей в силу слова (Библия, эпические поэмы Гомера и Гесиода, пословицы). Слово как поступок.

Основная функция письменной речи – фиксация устной речи. Основное свойство письменной речи – способность к длительному хранению информации. Логические категории, присущие текстовым формам речевого общения. Логика изложения.

Тема 4. **Монолог, диалог, полилог** (2 ч. – лекция; 2 ч. – семинарские занятия)

Монолог (доклад, лекция, сообщение). Диалог, полилог (дискуссия, дебаты, «круглый стол», прения, беседа). Сущность и типы монолога. Внутренний монолог. Научная, деловая, публицистическая речь. Монолог как компонент художественного произведения. Условность разграничения монологической и диалогической форм речи.

Диалогические речи. Диалог как универсальное средство общения. Неоднозначность отношения к диалогу у разных народов. Исторические формы диалога: бытовой, софистический, диалектический, риторический, революционный, с использованием технических достижений, с неизвестным собеседником, письменный и устный. Понятие, условия протекания и структура диалога. Вопросно-ответный комплекс – ядро диалога. Вопрос и ответ как логико-языковое образование. Классификация вопросов и ответов и требований к ним. Беседа и переговоры как виды диалога. Понятие беседы. Ее отличие от спора. Многообразие бесед. Формы проведения бесед. Структурные этапы беседы. Рекомендации по эффективному ведению бесед. Переговоры как практический метод достижения соглашений на дружественной основе, без поражения сторон. Виды переговоров. Требования к проведению переговоров. Положительные и отрицательные критерии ведения переговоров. Непродуктивные типы бесед и переговоров: в модулях близости и отстранения.

Сущностные характеристики полилога. Полилог как форма естественной разговорной речи. Полилог в средствах массовой информации (теледебаты, телемосты, «круглый стол» с привлечением нескольких участников, ток-шоу и т.д.), в сетевой коммуникации (электронные сетевые конференции), на уровне международных контактов (симпозиумы, конференции, школы-семинары и

т.д.), на страницах газет и журналов (тематическая беседа, интервью с группой экспертов и др.).

Тема 5. Культура и этика речевого общения (2 ч. – лекция; 2 ч. – семинарские занятия)

Культура речи оратора. Культура речи как комплекс умений говорить хорошо и правильно.

Основные требования культуры речи. Правильность. Точность высказывания. Логичность изложения. Ясность и доступность изложения. Чистота речи. Выразительность речи. Разнообразие средств выражения.

Эстетичность. Уместность. Составление словаря правильности произношения общераспространенных слов и выражений, который является залогом формирования красивой речи оратора.

Выбор грамматических норм и конструкций. Употребление грамматических форм и конструкций в соответствии с требованиями нормативной грамматики. Типичные ошибки трех уровней: отдельных слов, словосочетаний, предложений.

Нравственный кодекс оратора (риторическая этика) как совокупность тех нравственных норм, которых должен придерживаться говорящий. Этико-педагогические и психологические аспекты речевой коммуникации. Нравственные аспекты в содержании выступления, методах изложения, способах аргументации. Требования этики к содержанию выступления и его формам.

Принципы дидактики и их использование в речи: научность, правдивость, систематичность, активность восприятия, связь обучения с жизнью, теории с практикой, учета возрастных и индивидуальных особенностей, наглядности и доступности. Правдивость, объективность, убежденность, личный пример, интеллектуальная терпимость, уважение к слушающему, моральная ответственность за утверждаемое.

Психология аудитории. Знание аудитории. Учет состава аудитории при подготовке к выступлению и в его ходе. Гомогенный и гетерогенный состав аудитории. Настроенность аудитории на слушание. Факторы, влияющие на на-

строенность аудитории. Типы отношений слушателей к публичным выступлениям: конструктивный, конфликтный, соглашательный, инфантильный. Конформность или групповая внушаемость аудитории. Факторы, влияющие на уровень конформности аудитории. Реакция аудитории на услышанное и происходящее. Реакция аудитории как оценка выступающему.

Психология оратора. Начальное волнение оратора и пути его минимизации. Налаживание психологического контакта с аудиторией. Барьеры и коммуникативные помехи, мешающие установлению контакта. Обратная связь с аудиторией. Механизм обратной связи. Вопросы в конце выступления как разновидность обратной связи. Персональные поведенческие реакции оратора в моменты речевой коммуникации, особенно в нестандартных ситуациях. Стратегии речевого поведения: близости, отстранения, отказа от выбора. Психология речевого познавательного воздействия.

Слово и способ познавательного воздействия на слушателей. Этапы речевого познавательного воздействия: через ощущения, восприятие (закономерности восприятия), внимание (виды и пути активизации), память (виды и пути ее активизации), речь второго порядка. Прямая и косвенная тактики речевого воздействия.

Тема 6. Коммуникативные качества речи (2 ч. – лекция; 2 ч. – семинарские занятия)

Коммуникативные качества речи как объективно существующие свойства и признаки, определяющие степень коммуникативного совершенства. Признаки хорошей, культурной речи, обеспечивающие эффективность общения и гармоничное взаимодействие его участников.

Структурные коммуникативные качества речи: правильность, чистота и богатство (разнообразие) речи.

Функциональные коммуникативные качества: точность, логичность, выразительность, уместность, доступность, действенность.

Соотношение коммуникативных качеств и неречевых структур (язык, мышление, сознание, действительность, адресант-адресат, условия общения).

Правильность речи. Качества хорошей речи. Критерии хорошей речи: содержательность и информативная насыщенность; лаконичность; уместность; точность; ясность; простота и доступность; благозвучие; выразительные средства (лексические, фонетические, грамматические, эмоциональные – интонация, экспрессия, юмор). Использование в речи риторических фигур. Лексическое богатство речи. Чистота речи и борьба с речевыми «сорняками». Признаки правильной речи, в которой соблюдаются нормы литературного языка. Орфоэпическая правильность как установление нормативного и единообразного произношения. Правила произношения и ударения. Грамматическая правильность как определение правил образования слов и форм слова, употребления частей речи и их форм, построения синтаксических конструкций. Грамматические нормы. Лексическая правильность как определение правил употребления слов в соответствии с их значением и сочетания слов в речи. Стилистическая правильность речи как выбор речевых средств в соответствии с содержанием и ситуацией. Орфографическая правильность речи как определение правил написания слов в документах, письмах, протоколах, справках, заявлениях и т.п. Пунктуационная правильность речи как определение правил постановки знаков препинания в письменном тексте и озвучивание их в устном.

Типичные нарушения коммуникативных качеств речи: отсутствием понятийной точности; незнание значений слов; незнание фразеологизмов; незнание смысловых оттенков значений слова; употребления паронимов – слов, близких по звучанию, но разных по значению; др.

Тема 7. Техника и выразительность звучащей речи (2 ч. – лекция; 2 ч. – семинарские занятия)

Понятие и задачи техники речи. Составные части техники речи (постановка речевого дыхания, совершенствование голоса, работа над дикцией, формирование интонационной выразительности речи). Гигиена речевого аппарата. Речевое дыхание как энергетическая основа для образования речи.

Отличительные особенности речевого дыхания в сопоставлении с физиологическим по характеру, типу и структуре.

Профессиональные качества ораторского голоса: благозвучность, гибкость, собранность, полетность, устойчивость и др.; пути их формирования. Отчетливая артикуляция – необходимое условие хорошей дикции. Органические и неорганические недостатки дикции. Основные направления дикционного тренинга. Речевая интонация как комплексный феномен. Средства логической выразительности звучащей речи (логическая пауза, логическое ударение, логическая мелодия). Правила постановки логических пауз и ударений. Эмоциональная выразительность интонирования. Роль смыслового анализа высказывания и системы образных представлений в определении и реализации исполнительского замысла.

Устройство речевого аппарата. Техника речи как комплекс навыков речевого дыхания, голосообразования, дикции и артикуляции, темпа и ритма, интонационно-мелодического оформления речи. Элементы речевого аппарата: дыхательные органы, вибраторы, резонаторы, артикуляторы. Их зависимость друг от друга. Элементы техники речи. Дыхание и его виды. Правильность дыхания в речевых ситуациях. Голос – главный инструмент говорящего. Возникновение голоса. Характеристики голоса: тембр, высота, диапазон, звучность. Артикуляция как процесс производства речевых звуков, дикция как результат артикуляции. Проблемы дикции. Темп и ритм как скорость и ритмичность говорения. Паузы в речи и их разновидности. Интонационный строй речи. Упражнения по технике речи.

Понятие выразительности. Основные условия выразительности речи человека: самостоятельность мышления, равнодушие, интерес автора речи к тому, о чем он говорит или пишет, хорошее знание языка, его выразительных возможностей, систематическая и осознанная тренировка речевых навыков. Показатели выразительности речи: хорошее знание выразительных возможностей языка; использование разнообразных интонаций; умение

расставлять паузы; умение вызвать реакцию у слушателя. Средства выразительности речи: метафора, аллегория, сравнение, эпитеты.

Типы речевой выразительности: информационная и чувственно-воздействующая.

Тема 8. Зрительный аспект выступления

Внешний облик оратора. Понятие имиджа. Понятие коммуникативного имиджа и коммуникативной привлекательности. Структура речевого имиджа.

Невербальные средства общения. Мимика и жестикация оратора. «Ораторский страх». Стресс и его влияние на речевое поведение. Техника борьбы со стрессом. Логические и интонационно-мелодические закономерности речи. Акустические характеристики звучащей речи: тон, интенсивность, длительность, тембр. Типы интонации. Разновидности пауз.

Слагаемые внешнего вида. Одежда и аксессуары для выступления (уместность, комфортность, соответствие индивидуальному стилю и другие параметры выбора). Расположение в помещении (понятие личного пространства; факторы, определяющие пространственную организацию речи: культурно-географические различия; возрастные, статусные, гендерные и индивидуально-психологические особенности и др.). Передвижение оратора по аудитории. Влияние характера взгляда на тональность общения. Частота, продолжительность и направленность поддержания зрительного контакта. Двусторонняя связь между характером пластики и внутренним состоянием участников общения; явление асимметрии вербального и невербального поведения. Мимическая выразительность выступления. Роль улыбки в установлении и поддержании коммуникативного контакта. Отличия улыбок, производящих естественное и искусственное впечатление.

Невербальные средства общения. Кинетика как область знания, анализирующая внешние проявления чувств и эмоций. Мимика и физиогномика. Пантомимика. Походка.

Жесты как неотъемлемая часть общения. Поза и жесты оратора; понятия открытой и закрытой пластики.

Классификации жестов. Различные функциональные группы жестов: жесты подчеркивающие, эмоциональные, указательные, изобразительные, символические, подражательные. Общие рекомендации по использованию жестов в выступлении (умеренная частота и широта; функциональная оправданность; разнообразие – предупреждение жестов-«манеризмов»; учет национально-культурной специфики аудитории и др.).

Умение пользоваться жестами. Жест как способ воздействия выступающего и реакция слушателей на выступление. Правила «считывания» жестов.

Способы влияния на невербальное поведение собеседника. Проксемика как область знания, изучающая пространственное расположение общающихся. Зоны личной и пространственной территории. Практическое использование зонального пространства при выступлении и общении (трибуна, рассадка в зале, расстановка мебели). Проксемика как способ искусственного повышения статуса одного из собеседников, делового работника, спорщика, начальника, переговорщика и проч. Такесика – область знания о тактильных контактах общающихся: рукопожатия, объятия, похлопывания, дотрагивания, пощипывания, поцелуи и т.д.

Образ оратора. Голос, внешний облик, манеры оратора. Требования к оратору, формирующие положительное впечатление о нем. Харизма и артистизм оратора. Имидж оратора. Нюансы, дискредитирующие оратора. Речевой этикет и вежливость как необходимый элемент искусства красноречия оратора. Обращение к собеседнику. Способы обращения к незнакомому человеку. Барьеры восприятия публичного образа говорящего.

Тема 9. Ораторская деятельность преподавателя (2 ч. – лекция)

Сущность и технологическая картина обеспеченности педагогического ораторского искусства. Основные понятия темы: «риторика», «ораторское искусство», «красноречие», «ритор», «оратор».

Основные правила риторики. Искусство самопрезентации. Главные ошибки начинающих ораторов. Словесная импровизация. Развитие речи. Увеличение словарного запаса. Типы речей: информационная, ритуальная, побуждающая. Торжественная речь. Побуждающая речь. Презентация. Убеждающая речь. Дебаты. Структура (содержание) речи. Риторические приемы и эффекты.

Организация работы оратора-педагога. Этапы работы над публичным выступлением.

Способы запоминания: рациональный, механический и мнемотехнический. Особенности мнемотехнического способа запоминания. Необходимость написания речи. Степень целесообразности опоры на письменный текст при произнесении речи. «Освоение текста» (осмысление его проблемы, система обозначений и выделений, пересказ текста своими словами и т.п.). Общие рекомендации по подготовке к выступлению. Способы преодоления «актерской (ораторской) лихорадки». Приемы борьбы со стрессом.

Использование художественных образов. Взаимодействие со слушателями. Роль психофизического аппарата педагога в профессиональной деятельности.

Слагаемые ораторского искусства. Лексический запас преподавателя и точность построения фразы.

Варианты словесных норм: хронологические, стилистические, собственно нормативные. Культура речи и орфоэпия.

Требования к голосу оратора: сила голоса (степень громкости), отчетливость произношения (дикция), интонирование (модуляция голоса). Темп речи, его изменение. Паузы в речи как ораторский прием (смысловые и другие паузы). Правила и приемы телодвижений, мимики оратора; оптимальные позы оратора. Взаимодействие оратора со слушателями: учет оратором состава аудитории, ее количества, настроения и т.д. Приемы взаимодействия с аудиторией.

Правила реакции оратора на различные реплики аудитории.

Тема 10. Ораторское мастерство (2 ч. – семинарские занятия)

История и традиции европейского и славянского красноречия. Риторический идеал как существенный элемент культуры общения: историческая изменчивость, культурная специфичность, социальная обусловленность.

Возникновение риторики в Древней Греции. Крупнейшие риторы греческой античности: Сократ, Платон, Аристотель, Горгий, Демосфен. Ораторское искусство Древнего Рима и его представители: Квинтилиан, Цицерон, Вергилий и др. Классические части риторики как итог развития исторического знания в античности: инвенция, диспозиция, элоквенция, мемория, акция. Риторика в средние века. Иоанн Златоуст и Фома Аквинский. Гомилетика. Риторика Возрождения, Просвещения и Нового времени. Риторический идеал этих эпох. Афоризм, максима как риторические структуры этого периода. Традиции русского красноречия. Красноречие Киевской Руси. «Слово о законе и благодати митрополита Иллариона» «Поучение» Владимира Мономаха. «Слово о полку Игореве» как памятник древнерусского красноречия. «Плетение словес» в орнаментальной прозе XIV–XV вв. Народное красноречие «Домостроя». Первые русские риторики XVII – XVIII веков. М. В. Ломоносов и его роль в риторике. «Правила высшего красноречия» М. М. Сперанского. Риторика первой половины XIX в. Кризис риторики, его причины. История ораторского искусства в Беларуси.

Риторика как эффективный путь развития в человеке речи, мышления, культуры поведения. Жанрово-тематическая классификация. Роды и жанры красноречия. Жанрово-тематическая классификация речей. Красноречие социально-политическое (доклад на социально-политические, политико-экономические темы, парламентское выступление, митинговая и агитационная речи, военно-патриотическая речь, дипломатическая речь); красноречие академическое (лекция, доклад, сообщение, обзор); красноречие судебное (обвинительная и защитительная речи); красноречие социально-бытовое (поздравительная, застольная, надгробная речи); красноречие церковно-богословское (проповедь).

Роды и жанры красноречия. Проблемы видо-жанровой классификации. Ее условный характер. Речевые жанры как «относительно устойчивые типы высказываний», определяемые спецификой данной сферы общения (по М. М. Бахтину).

Дискуссионные жанры речи. Особенности дискуссии как текста-полилога. Дискуссионное рассуждение – основа дискуссионного монолога. Виды споров (диспут, дискуссия, полемика, прения, дебаты).

Подбор системы доказательств для выдвинутых тезисов. Сопоставление различных систем доказательств с целью выявления степени убедительности каждого. Формулировка вывода. Речевые клише, вводящие реплики во время обмена мнениями.

Моделирование дискуссионного рассуждения на заданную тему и последующая оценка подобранной аргументации с позиции силы убеждающего воздействия. Позволительные и непозволительные уловки в споре.

Тема 11. Технология публичного выступления (2 ч. – семинарские занятия)

Сущность и понятие публичного выступления. Три компонента речевого акта: оратор – речь – аудитория. Требования к оратору для создания убедительного и впечатляющего образа.

Личность говорящего и образ-маска.

Личность оратора. Типы ораторов: ораторы, использующие в своих выступлениях логику рассуждений; ораторы, воздействующие на аудиторию своей эмоциональностью.

Мастерство публичных выступлений. Навыки публичного выступления: навык отбора литературы; навык изучения литературы; навык составления плана; навык написания речи; навык самообладания перед аудиторией; навык ориентации во времени. Методы и приемы управления аудиторией.

Подготовка к публичному выступлению.

Четкая дикция, уверенный богатый тембрально голос. Красивое и грамотное русское произношение. Избавление от просторечных элементов и

слов-паразитов. Уверенность в речи и публичных выступлениях. Создание влиятельных и ярких ораторских речей.

Как преодолеть страх перед публичным выступлением. Личность оратора: формирование собственного стиля. Алгоритм подготовки к выступлению. Композиционно-логические части публичного выступления.

Приемы привлечения и удержания внимания на протяжении всего выступления. Подготовка собственных выступлений и презентаций. Работа с камерой. Работа со сложной аудиторией. Выступления в экстремальных ситуациях. Каверзные вопросы и ответы на них.

Принципы и приемы подготовки к речи. Оратор и его аудитория. Коммуникативная установка – одно из основных понятий общей риторики. Глубина и широта различий – параметры расхождения между коммуникативной установкой оратора и установками аудитории. Виды внимания аудитории: произвольное, волевое, послепроизвольное. Стратегии управления вниманием аудитории. Чувство аудитории и принцип коммуникативного сотрудничества в публичной речи. Виды аудитории. Контактостанавливающие речевые действия. Диалогизация выступления. Личностный тип общения. Голосовой контакт. Ответы на вопросы. Классификация вопросов и ответов. Критерии корректности вопросов.

Тема 12. Речевой этикет

Понятие и функции речевого этикета. Нарушение норм речевого этикета и их последствия. Стандартные коммуникативные ситуации. Формулы речевого этикета. Речевой этикет и культура речи. Содержание «языкового паспорта» говорящего. Дебаты как этикетная форма обсуждения проблемы. Этикет невербальной коммуникации.

Речевой этикет современной молодежи. Молодежный сленг. Виды коммуникативных неудач, вызванных нарушением правил этикета.

Тема 13. Речевое воздействие и манипуляции

Манипуляция как вид психологического влияния на эмоциональное состояние человека, его мировоззрение и поведение. Манипуляция как вид речевого воздействия. Вербальные средства реализации манипулятивных приемов и тактик.

Технология манипуляции. Информационные манипулятивные приемы (умолчание; селекция; искажение; способы подачи). Объекты манипуляции. Средства манипуляции: слова, образы, символы, понятия, имена и т.д.

**УЧЕБНО–ТЕМАТИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«Риторика и культура речи» для специальности «Искусство эстрады
(по направлениям)», направление специальности «Искусство эстрады
(продюсерство)» (дневная форма обучения)**

№ п/п	Название темы	Количество часов			
		Аудиторные		Кол–во часов СР	всего
		Лекции	Семинарские занятия		
	Введение. Предмет и задачи дисциплины	2		2	4
1.	История риторики	8	2	2	12
2.	Понятия речи и речевой деятельности	2		2	4
3.	Устная и письменная формы речи	4	2	2	8
4.	Монолог, диалог, полилог	2	2	2	6
5.	Культура и этика речевого общения	4	2	2	8
6.	Коммуникативные качества речи	4	2	2	8
7.	Техника и выразительность звучащей речи	4	2	2	8
8.	Зрительный аспект выступления	4	2	2	8
9.	Ораторская деятельность преподавателя	4		2	6
10.	Ораторское мастерство	4	2	2	8
11.	Технология публичного выступления	4	2	2	8
12.	Речевой этикет	2	2	2	6
13.	Речевое воздействие и манипуляции	2		2	4
	Всего	50	20	28	98

**УЧЕБНО–ТЕМАТИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«Риторика и культура речи» для специальности «Искусство эстрады
(по направлениям)», направление специальности «Искусство эстрады
(продюсерство)» (заочная форма обучения)**

№ п/п	Название темы	Количество часов			
		Аудиторные		Кол–во часов СР	всего
		Лекции	Семинарские занятия		
	Введение. Предмет и задачи дисциплины	1			1
1.	История риторики	1	2		3
2.	Понятия речи и речевой деятельности	2			2
3.	Устная и письменная формы речи	2			2
4.	Монолог, диалог, полилог				
5.	Культура и этика речевого общения	2			2
6.	Коммуникативные качества речи	2			2
7.	Техника и выразительность звучащей речи				
8.	Зрительный аспект выступления				
9.	Ораторская деятельность преподавателя				
10.	Ораторское мастерство				
11.	Технология публичного выступления				
12.	Речевой этикет		2		
13.	Речевое воздействие и манипуляции				
	Всего	12	4		16

ИНФОРМАЦИОННО–МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Организация самостоятельной работы студентов осуществляется посредством: самостоятельного знакомства с теоретическим материалом, проблемно-ориентированного анализа тем, не выносимых на практические занятия (актуальные исследования по теме, рекомендованные преподавателем); изучения структурных компонентов (разделов и тем) учебников, учебных пособий; аннотирования печатных и электронных источников (отдельных глав, разделов книг, статей включая публикации в предметной периодике); написания аналитико-оценочных текстов (комментариев, отзывов, рецензий) по рассмотренным источникам; работы со словарной и справочно-энциклопедической литературой; подбора картотеки примеров анализируемых явлений; подготовки учебных сообщений; составления библиографии по отдельным разделам темы; разработки разных видов наглядных материалов по изучаемым темам, включая создание мультимедийных презентаций; выполнения разнообразных исследовательских и творческих заданий.

Требования к выполнению самостоятельной работы студентов

№	Название раздела, темы	Кол-во часов на СРС	Задание	Форма выполнения	Цель или задача СРС
	Введение. Предмет и задачи дисциплины	2	Знакомство с предметами, задачами, методами и основными категориями риторики	В словарь выписать новые незнакомые термины и их определения	Овладение терминологией дисциплины
1	История риторики	2	Раскройте содержание основных исторических этапов становления и развития риторики	Составить таблицу «Основные этапы развития риторики». Вербальная презентация портрета оратора времён Античности (на выбор).	Дать представление об основных этапах развития риторики. Изучение и анализ риторического опыта в истории
2	Понятия речи и речевой деятельности	2	Дайте письменную характеристику собственной речевой культуре по выделенным параметрам	Написать эссе «Мой речевой портрет»	Познакомить с понятием «речевая деятельность», а также с особенностями публичной речи
3	Устная и письменная формы речи	2	Раскрыть сущность и отличительные особенности устной и письменной речи	Подготовить презентацию «Стили речи»	Сформировать представление о сущности и особенностях устной и письменной речи
4	Монолог, диалог, полилог	2	Определить особенности и характерные черты монолога, диалога и полилога	Подобрать примеры монолога и диалога из художественной литературы	Познакомить студентов с такими языковыми явлениями, как диалог; монолог, полилог
5	Культура и этика речевого общения	2	Сформулируйте правила речевого общения	Подготовить письменное сообщение	Сформировать представление о современных этикетных правилах речевого общения
6	Коммуникативные качества речи	2	Дайте характеристику речи кого-либо из известных политиков, отметив коммуникативные качества, присущие ему или	Подготовить письменное сообщение	Охарактеризовать признаки, культурной речи, которые обеспечивают эффективность общения

			отсутствующие в его речи.		
7	Техника и выразительность звучащей речи	2	Раскрыть основные направления работы над	По материалам учебника и дополнительной литературе подготовить буклет «Древние рецепты хорошей речи»	Работа над техникой и стилем речи
8	Зрительный аспект выступления	2	Описать и апробировать упражнения по формированию технической стороны речи, определить этапы и последовательность их применения	Подготовить письменное сообщение «Самооценка моих коммуникативных способностей»	Тренировка интонационной выразительности с изменением подтекста одного и того же текста;
9	Ораторская деятельность преподавателя	2	Подобрать и охарактеризовать диагностические методы и процедуры говорения и письма в деятельности педагога	Разработать анкету «Уровень развития коммуникативных способностей педагога»	Познакомить с основными профессиональными качествами педагога–лектора, а также требованиями, предъявляемыми к его речи
10	Ораторское мастерство	2	Составить портрет идеального слушателя и идеального оратора	Подготовить сообщение «Д.Карнеги и его представления об ораторском мастерстве».	познания законов ораторского мастерства и приобретение соответствующих умений и навыков
11	Технология публичного выступления	2	Разработка и составление композиционной структуры ораторской речи	Развернутый план речи. Представить критерии оценивания речи	Познакомить с методикой подготовки к публичному выступлению
12	Речевой этикет	2	Подобрать и охарактеризовать этические и этикетные формы общения	Подготовить письменное сообщение	Познакомиться с правилами и нормами речевого этикета;
13	Речевое воздействие и манипуляции	2	Разработать рекомендации для жертвы языковой манипуляции и его преследователя	Представить письменное сообщение	Ознакомление с понятием «языковое манипулирование»; описание механизма языкового манипулирования

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

1. Риторика, ее предмет, задачи, краткая история.
2. Понятие культуры речи.
3. Значение слова в жизни человека.
4. Типология речей.
5. История европейского красноречия.
6. История славянского красноречия.
7. Логические законы и последовательности и их проявление в риторике.
8. Способы, методы рассуждения. Логические операции и приемы.
9. План, структура и композиция выступления.
10. Логика изложения материала.
11. Диспозиция как раздел риторического канона.
12. Логическая организация речи.
13. Психологические основы речи.
14. Диалогические речи в научной и педагогической деятельности.
15. Техника и культура речи педагога.
16. Основной риторический закон.
17. Логика изложения и логика рассуждения.
18. Психологические особенности аудитории.
19. Особенности речевого воздействия педагога на учебную аудиторию.
20. Методика и тактика публичного выступления педагога.
21. Культура речи педагога.
22. Этико-педагогические принципы в риторике.
23. Психология речевого познавательного воздействия.
24. Учет характеристик аудитории в деятельности оратора.
25. Пути преодоления психологических барьеров педагогом в выступлении.
26. Приемы активизации внимания, памяти и мышления слушателей.

27. Невербальные средства воздействия на аудиторию (кинестика, проксимика, такесика).
28. Образ оратора.
29. Место и роль диалога в речевой деятельности.
30. Исторические типы диалога.
31. Структура диалога.
32. Беседы и переговоры как виды диалога.
33. Спор как вид диалога.
34. Устройство речевого аппарата.
35. Элементы техники речи.
36. Темп, ритм, паузы в речи.
37. Артикуляция и дикция.
38. Способы совершенствования техники речи
39. Культура речи как комплекс умений.
40. Критерии хорошей речи.
41. Риторические фигуры и тропы.
42. Орфоэпическая правильность речи.
43. Грамматическая правильность речи.
44. Лексические и стилистические особенности речи.
45. Чистота речи.
46. Выразительные средства речи.
47. Типичные ошибки, связанные с правильностью речи.

4.2. Список литературы по учебной дисциплине

«Риторика и культура речи»

Основная

1. Аннушкин, В. И. Риторика. Вводный курс : учеб. пособие для студентов вузов / В. И. Аннушкин. – М. : Флинта, 2008. – 296 с.
2. Берков, В. Ф. Диалог : логические и этические измерения / В. Ф. Берков, Я. С. Яскевич. – Минск : РИВШ БГУ, 2010. – 80 с.
3. Боженкова, Р. К. Русский язык и культура речи : учеб. для студ. Высш. учеб. заведений, обучающихся по направлению 050300 «Филологическое образование» / Р. К. Боженкова, Н. А. Боженкова, В. М. Шаклеин. – М. : Флинта, 2011. – 604 с.
4. Васильева, Л. Н. Основы культуры речи /Л. Н. Васильева. – М. : Русский язык, 2009. – 386 с.
5. Введенская, Л. А. Риторика и культура речи : учеб. пособие для вузов / Л. А. Введенская, Л. П. Павлова. – Ростов н/Д : Феникс, 2014. – 537 с.
6. Гойхман, О. Я. Речевая коммуникация / О. Я. Гойхман. – М. : Инфра-М, 2004. – 262 с.
7. Головин, Б. Н. Основы культуры речи : учеб. для вузов / Б. Н. Головин. – М. : Кнорус, 2011. – 244 с.
8. Голуб, И.Б. Риторика / И. Б. Голуб. – М. : ЭКСМО, 2010. – 384 с.
9. Голуб, И. Б. Русский язык и культура речи : учеб. для студ. учреждений среднего профессионального образования / И. Б. Голуб. – М. : Логос, 2010. – 432 с.
10. Голубев, В. Л. Риторика / В. Л. Голубев. – Минск : Тетра Системс, 2011. – 224 с.
11. Голубев, В. Л. Риторика : минимальное знание для студентов / В. Л. Голубев, О. В. Бурибо. – Минск : Акад. МВД Респ. Беларусь, 2010. – 199 с.
12. Граудина, Л. К. Русская риторика / Л. К. Граудина, Г. И. Кочеткова. – М: Центрополиграф, 2010. – 669 с.

13. Иванова, Т. Ф. Новый орфоэпический словарь русского языка. Произношение, ударение, грамматические формы / Т. Ф. Иванова. – 6-е изд., стереотипное. – М. : Дрофа–Русский язык – Медиа, 2009. – 892 с.
14. Кузнецов, И. Н. Риторика, или Ораторское искусство : учеб. пособие / И. Н. Кузнецов. – М. : Юнити–Дана, 2015. – 431 с.
15. Водина, Н. С. Культура устной и письменной речи делового человека / Н. С. Водина [и др.]. – М. : ФЛИНТА, 2016. – 315 с.
16. Мурашов, А. А. Риторика. Теория и практика /А. А. Мурашов. – М. – Воронеж : МПСИ: НПО МОДЭК, 2006. – 528 с.
17. Порубов, Н. И. Риторика / Н.И. Порубов. – Минск : Выш. шк., 2009. – 352 с.
18. Ганапольская, Е. В. Русский язык и культура речи : семнадцать практических занятий : учеб. пособие для вузов / Е. В. Ганапольская [и др.]. – СПб. : Питер, 2012. – 331 с.
19. Риторика [Текст] : учеб. для академического бакалавриата : учеб. для студ. вузов / РГПУ им. А. И. Герцена ; общ. ред. В. Д. Черняк. – М. : Юрайт, 2016. – 431 с.
20. Руднев, В. Н. Риторика. Деловое общение : учеб. пособие. – М. : КНОРУС, 2014. – 352 с.
21. Русский язык и культура речи : учеб. и практикум для академического бакалавриата / Т. Ю. Волошинова [и др.] ; под редакцией А. В. Голубевой, В. И. Максимова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2019. – 306 с.
22. Русский язык и культура речи : учеб. и практикум для среднего профессионального образования / В. Д. Черняк [и др.]; под общей редакцией В. Д. Черняк. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2018. – 389 с.
23. Русский язык и культура речи : учеб. / под ред. проф. О. Я. Гойхмана. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА–М, 2017. – 240 с.
24. Штрекер, Н. Ю. Русский язык и культура речи / Н. Ю. Штрекер. – М. : ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 383 с.

Дополнительная литература

1. Бороздина, Г. В. Психология делового общения: учеб. / Г. В. Бороздина – М. : Инфра–М, 2013. – 295 с.
2. Ефимова, Н. С. Психология общения. Практикум по психологии : учеб. пособие / Н. С. Ефимова. – М. : ФОРУМ, 2014. –192 с.
3. Ивин, А. А. Основы теории аргументации : учеб. / А. А. Ивин. – 2-е изд. – М. ; Берлин : Директрис–Медиа, 2015. – 459 с.
4. Ивлев, Ю. В. Теория и практика аргументации : учеб. / Ю. В. Ивлев. – М. : Проспект, 2015. – 288 с.
5. Культура речи [Текст] : практ. пособие для студентов пед. специальностей учреждений высш. образования : в 2 ч. / сост. Л. В. Прокофьева. – Барановичи : РИО БарГУ, 2014. – Ч. 1. : Нормы орфографии и пунктуации. –132 с.
6. Ломоносов, М. В. Краткое руководство по красноречию / Полное собрание сочинения / М. В. Ломоносов – Т. 7. – М. : Новое знание, 2005. – 397 с.
7. Хоменко, И. В. Логика. Теория и практика аргументации : учеб. и практикум для бакалавров / И. В. Хоменко. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт; ИД Юрайт, 2016. – 327 с.
8. Хрестоматия по риторике. – Пермь : ЗУУНЦ, 2001. – 312 с.
9. Кони, А. Ф. Советы лекторам /А. Ф. Кони. – М. : Просвещение, 2005. – 248 с.
10. Руднев, В. Н. иторика. Деловое общение : учеб. пособие / В. Н. Руднев. – М. : Кнорус, 2014. – 352 с.
11. Сопер, П. Основы искусства речи / П. Сопер. – М. : Агентство «Яхтсмен», 2005. – 416 с.
12. Чамкин, А. С. Основы коммуникологии (теория коммуникации) : учеб. пособие [Электронный ресурс] / А. С. Чамкин. – М. : ИНФРА–М, 2017. – 350 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=854756>. – Дата доступа: 23.06.2019.

4.3. Глоссарий

АДРЕСА́НТ – тот, кто адресует речь (речевое произведение) кому-либо, отправитель речи. Речевой партнер адресата речи.

АДРЕСА́Т – тот, кому адресуется речь (речевое произведение), получатель речи. Речевой партнер адресанта речи.

АКАДЕМИЧЕСКОЕ КРАСНОРЕ́ЧИЕ – род красноречия по сфере употребления: речевое мастерство в сфере науки, помогающее выработать научное мировоззрение и способствующее развитию творческого мышления.

АНА́ФОРА (единоначатие) – одна из фигур речи, основанная на параллелизме: повтор начального слова или начальной группы слов в соотносительных фрагментах текста: стихотворных строках, прозаических фразах, абзацах и др.: Забуду дни любви и славы, Забуду молодость мою (А. Ахматова); Разве он умер? Разве он не живой среди нас? Разве он нам не более друг, чем наши друзья? (Д. Мережковский).

АНТИТЕ́ЗА – одна из фигур речи: стилистический прием усиления выразительности за счет резкого противопоставления, контраста понятий или образов: Я столько раз хотела жить И столько – умереть (М. Цветаева); И царствует в душе какой-то холод тайный, Когда огонь кипит в крови (М. Лермонтов).

АРУМУЭ́НТ – довод, который служит для утверждения или опровержения какой-либо мысли, для доказательства какого-либо положения (тезиса). В качестве такого довода выступает истинное логическое суждение или бесспорный проверенный факт.

АРУМУЭ́НТАЦИЯ (лат. *argumentatio* – «доказательства») – система доводов в пользу того или иного утверждения.

ВООДУШЕВЛЯЮЩАЯ РЕЧЬ – ораторская речь, обращенная к чувствам, к духовному миру человека: она может не нести в себе новой информации, или прямолинейной агитации, или прямого призыва к действию, но. помогает человеку почувствовать себя личностью, проникнуться нравственной идеей, укрепляет силу духа, волю. Напр., церковная проповедь.

ВСТУПЛЕ́НИЕ (введение) – начальная композиционная часть монологического текста, связанная и с ситуацией общения, и с содержанием данного речевого произведения.

ВУЛЬГАРИЗМЫ – (лат. *vulgaris* – «грубый», «простой») – в стилистике неправильное или грубое слово, оборот, не принятые в литературной речи (жрать, морда, ляпать, рожа,дохлый и пр.)

ГИБКОСТЬ ГОЛОСА – его способность быстро и непринужденно переходить с одной высоты на другую, с громкого звучания на тихое, с одного тембра на другой.

ГИПЕРБОЛА – прием выразительности: намеренное чрезмерное преувеличение свойств предмета речи (размеров, возможностей, значения, интенсивности проявления и др.) с целью произвести сильное эмоциональное впечатление.

ГОЛОС – важнейший физиологический элемент речи; характеризуется рядом признаков: громкостью (обеспечивается за счет силы звука); тембром, или звуковой окраской; высотой (диапазоном, способностью изменяться по музыкальным тонам).

ДЕБАТЫ – (фр. *debars*) – «обсуждение какого-либо вопроса»; «прения», «обмен мнениями», «споры».

ДЕЛОВАЯ РИТОРИКА – раздел общей риторики, изучающий виды и жанры делового общения

ДЕМАГОГИЯ (греч.) – использование лживых обещаний, преднамеренное извращение фактов для достижения той или иной цели

ДИАЛОГ (греч. *dialogos* – «разговор») – разговор между двумя или несколькими людьми; переговоры; свободный обмен мнениями между двумя сторонами, странами: вид речи, отличающийся ситуативностью, контекстуальностью, произвольностью, незапланированным характером.

ДИАЛОГИЗАЦИЯ РЕЧИ – композиционно-стилистический прием в лекторской речи, состоящий из введения в монологическую речь элементов диалога (реплик, вопросов, прямой речи, цитат и пр.).

ДИКЦИЯ (лат. *dictio* – «произнесение») – степень отчетливости произношения звуков, их сочетаний, слогов, слов в различных условиях. Хорошая дикция является важным элементом речевой техники.

ДИСКУССИЯ (лат. *discussio* – «исследование», «рассмотрение») – коллективное обсуждение какого-либо спорного политического, научного, дипломатического и т.п. вопроса; доклада на конференциях, собраниях, в прессе. Дискуссия – один из активных способов выяснения истины, нахождения правильного решения спорного вопроса.

ДИСПУТ (лат. *disputare* – «рассуждать», «спорить») – публичный спор, посвященный обсуждению злободневных теоретических, нравственных, политических проблем, а также книг, статей, выступлений и т.п. Диспут мало чем отличается от дискуссии, на практике эти два понятия являются синонимами.

ДОКЛАД – один из видов публичного выступления, представляющий собой развернутое изложение темы.

ЖЕСТ (фр. *geste* – «движение рукой/руками») или другое телодвижение; что-либо выражающее или сопровождающее устную речь; важнейшее средство невербальной (неязыковой) коммуникации.

ИНТОНАЦИЯ (лат. *intonare* – «громко произносить») – основное выразительное средство звучащей речи, ее ритмико-мелодическое свойство, выполняющее смысловые, синтаксические и эмоционально-экспрессивные функции. Включает ряд элементов: мелодику, темп, ритм, интенсивность (силу произнесения), тембр голоса, а также фразовое, логическое и эмфатическое ударение.

ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕЧЬ – публичное выступление, содержащее сообщение новых, актуальных, ценных сведений; в отличие от агитационной, воодушевляющей, призывающей к действию речи.

КАЧЕСТВА РЕЧИ – основные критерии оценки речевого произведения, например: правильность, точность, логичность, уместность и др.

КРАСНОРЕЧИЕ – ораторское искусство; дар речи, речевая искусственность, ораторский талант.

КУЛЬТУРА РЕЧИ – термин имеет три основных значения: 1. совокупность взаимосвязанных свойств речи, говорящих о ее совершенстве, определяемых как коммуникативные качества речи; 2. совокупность знаний, умений и навыков, обеспечивающих оптимальное использование языковых средств для

решения задач общения: 3. раздел языкознания, изучающий речевую жизнь общества в определенную эпоху и устанавливающий на научной основе правила пользования языком.

ЛАКОНИЧНОСТЬ РЕЧИ (греч. *lakōnismos* – «краткость») – краткость и четкость в словесном выражении речи, по преданию, этим качеством славились спартанцы – жители Древней Лаконии.

ЛЕКСИКА (греч. *lexis* – «слово», «выражение») – совокупность слов, входящих в состав какого-либо языка; словарный состав произведений какого-либо автора или совокупность слов, употребляющихся в какой-либо сфере общения.

ЛЕКСИКОН (греч. *lexis* – «слово», «выражение», «оборот речи») – словарный запас носителя языка (активный и пассивный словарь), являющийся одним из важнейших показателей речевой культуры человека.

ЛОГИЧЕСКАЯ ПАУЗА – значимая речевая пауза, связанная непосредственно со смыслом высказывания.

ЛОГИЧЕСКОЕ УДАРЕНИЕ – выделение усилением голоса или повышением тона слова или словосочетания, фразы как наиболее важного смыслового элемента звучащего контекста, напр., «Дай мне эту книгу!» и «Дай мне эту книгу)!».

МАССОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ – речь, обращенная не к определенным лицам, а ко всем: радио, телевидению, прессе, рекламе, объявлением, плакатам и пр. Она представляет воздействие огромной силы, используется властями, политическими партиями и пр.

МЕТАФОРА (греч. *metaphora* – «перенос») – употребление слова в переносном значении на основе сходства двух предметов или явлений (по форме, цвету, функции и т.п.): *золотая осень, мертвая тишина, железная воля, море цветов.*

МИМИКА (греч. *mimikos* – «подражательный») – выразительные движения мышц лица, отображающие внутреннее состояние человека, его отношение к чему-либо. Мимика – составная часть ораторского искусства.

МОНОЛОГ (греч. *monos* – «один», *logos* – «слово», «речь») – особая форма речевого общения; обращенная к слушателям речь одного человека. Характерными чертами публичного монолога является преднамеренность воздействия на слушателей, замысел. В зависимости от способа изложения, содержания различают три типа монологической речи: описание, повествование, рассуждение.

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА КОММУНИКАЦИИ – несловесные средства, способствующие выражению мысли.

НОРМА ЯЗЫКОВАЯ – общепринятое, закрепившееся в языке употребление языковых единиц, рекомендованное словарем, грамматикой, справочниками.

НОРМАТИВНОСТЬ РЕЧИ – качество речи, предполагающее соответствие речевого произведения языковым и этико-речевым нормам.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ или **ДЕФИНИЦИЯ** – логическая операция, раскрывающая содержание понятия. Определить понятие – значит указать, что оно означает, выявить признаки, входящие в его содержание.

ОРАТОР (лат. *orator* – «тот, кто говорит») – человек, способный красиво и содержательно говорить на любую предложенную тему; любой выступающий с публичной речью.

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО, или **РИТОРИКА** – высокая степень владения живым устным словом, как средством многообразного воздействия на аудиторию.

ОРФОЭПИЯ (греч. *orthos* – «правильно», *epos* – «слово», «речь») – совокупность, система норм и правил образцового литературного произношения; раздел языкознания, изучающий формирование нормативного литературного произношения.

ПАФОС (греч. *pathos* – «чувство», «страсть») – воодушевление, подъем; эмоциональность речи, которая пронизывает все выступление оратора, сообщает ему «единое дыхание».

ПЛЕОНАЗМ (греч. *pleonasmos* – «избыток») – речевое излишество. Один из видов многословия; вкрапление в речь слов, ненужных с чисто смысловой точки зрения.

ПОЛЕМИКА (греч. *polemicos* – «воинственный», «враждебный») – острый спор при обсуждении политических споров, научных, художественных вопросов; спор, при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство сторон. Полемика отличался от дискуссии, диспута именно своей целевой направленностью. Участники дискуссии-диспута, сопоставляя противоречивые суждения, стараются прийти к единому мнению, найти общее решение; цель полемики другая: надо одержать победу над противником, отстоять и утвердить собственную позицию.

ПРАВИЛЬНОСТЬ РЕЧИ – один из критериев оценки речевого произведения, предполагающий следование нормам языка.

ПРОИЗНОШЕНИЕ – *дикция* (см.), особенности воспроизведения (артикуляции) звуков речи. В зависимости от темпа речи, соответствующего определенной ситуации общения (например, дружеская беседа и публичное выступление), различаются полный и неполный стили произношения.

ПРОПОВЕДЬ – жанр публичной речи, представляющий собой убеждающее воздействие и включающий в себя наставление и назидание; проповедь, как правило, произносится в церкви священнослужителем.

ПРОФЕССИОНАЛИЗМЫ – слова, словосочетания и их формы, используемые в профессиональной речи людей той или иной специальности: *наличка, платежка* в речи бухгалтеров, *окно* («перерыв между уроками или лекциями») в речи преподавателей, *на театре, работать роль* в речи артистов, *под фанеру* – в речи эстрадных исполнителей.

ПУБЛИЧНАЯ РЕЧЬ – речевое произведение, которое произносится перед *аудиторией* (см.) и воздействует одновременно и на чувства, и на сознание слушателей.

РЕФЕРАТ (лат. *referre* – «докладывать», «сообщать») – доклад на определенную тему, включающий обзор соответствующих литературных и других источников; изложение содержания научной работы, статьи, книги.

РЕЧЕВАЯ АГРЕССИЯ (лат. *aggressio* – «нападение») – использование грубых, оскорбительных, обидных речевых средств в общении, словесное выражение негативных эмоций, чувств или намерений в неприемлемой для данной речевой ситуации форме.

РЕЧЕВАЯ ТЕХНИКА оратора – взаимосвязанный комплекс приемов и средств звучащей речи, позволяющих сделать речь доступной, четкой, выразительной и, как результат этого, легко воспринимаемой аудиторией. Основные качества профессионального речевого голоса (речевой техники): сила голоса (диапазон голоса): посыл звука (умение направлять голос в нужную точку аудитории); гибкость и подвижность голоса (богатство интонационно-мелодического рисунка); тембр голоса, его окраска; полетность голоса (способность выделяться на фоне других звуков); выносливость, малая утомляемость голоса, четкость дикции.

РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ – влияние на собеседника в процессе общения с помощью различных приемов, цель которых – изменить его взгляды и мнения или побудить к каким-либо действиям; управление человеческим поведением, производимое с помощью речи и невербальных средств общения.

РЕЧЕВОЙ ПОРТРЕТ – способ описания языковой личности, при котором в качестве объекта описания может выступать как индивидуальный носитель языка (реальный или вымышленный, например, литературный персонаж), так и представитель социального, профессионального или иного сообщества.

РИТМ (греч. *rhythmos*) – одна из характеристик звучащей речи; чередование ее элементов: ударных и безударных слогов, синтаксических конструкций сходных типов и пр. с целью выразительности, легкости усвоения и пр.

РИТОР (греч. *rhetor* – «оратор») – у древних греков и римлян оратор, а также учитель красноречия.

РИТОРИКА (греч. *rhetorike* или *rhetorike texne* – «мастерство» / «искусство ораторской речи») – специальная наука о красноречии, ораторском искусстве, в основу которой положены правила и закономерности построения публичной речи с целью наиболее эффективного воздействия на аудиторию; в переносном значении – излишняя приподнятость изложения, напыщенность; в старину: название младшего класса духовной семинарии.

СЕНТЕНЦИЯ (лат. *sententia* – «мнение», «суждение») – высказывание или речь нравоучительного, морального характера.

СОФИЗМ (греч. *sophisma* – «ложное по существу умозаключение, формально кажущееся правильным, основанное на преднамеренном, сознательном нарушении правил логики»).

СОФИСТИКА – применение в споре или в доказательствах софизмов: словесные ухищрения, вводящие в заблуждение.

СОЦИАЛЬНО–БЫТОВОЕ КРАСНОРЕЧИЕ – один из основных жанров ораторского искусства, распространенный в обыденной жизни, в сфере личностных отношений и включающий такие его виды, как юбилейная речь, надгробное слово, застольная речь.

СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКОЕ КРАСНОРЕЧИЕ – один из основных жанров ораторского искусства, распространенный в сфере общественной жизни (политика, дипломатия, оборона и т.п.), включающий такие его виды, как доклад, политическая речь, агитационная речь, и др. монологические формы речи, а также диалоговые формы общения – беседа, «круглый стол», «прямой эфир», «ток-шоу» и т.п., встречающиеся в средствах массовой информации.

СРЕДСТВА ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ – специальные художественно-риторические приемы, лексические и грамматические средства языка, привлекающие внимание к высказыванию и делающие его экспрессивным.

СУДЕБНОЕ КРАСНОРЕЧИЕ – один из основных жанров ораторского искусства, распространенный в сфере юриспруденции и включающий такие виды, как адвокатская и прокурорская речи.

СУЖДЕНИЕ – логическая структура; мысль, в которой утверждается или отрицается что-либо относительно предмета или явления, напр.: «Железо тонет в воде».

СХОЛАСТИКА (греч. *scholē* – «школа»): 1. Направление средневековой философии, целью которого было теоретическое оправдание церковных догматов с помощью умозрительных, формальных логических аргументов; 2. Формальное знание, оторванное от жизни и практики, бесплодное умствование.

ТЕМБР ГОЛОСА – специфическая его окраска, создаваемая обертонами, сопутствующими основному звуковому тону. Отражает эмоции. Но может быть выработан специальными упражнениями (постановка голоса).

ТЕМП РЕЧИ – ее скорость; число звуков, слогов, слов в единицу времени; обычный темп устной русской речи – 120 слов в мин.

ТЕМПО-РИТМ – понятие, разработанное в сценическом искусстве Станиславским. Трактуются как показатель или возбудитель интенсивности протекания психических процессов. В речи оратора должна выражаться смена процессов, протекающих с разной интенсивностью, – трагическое переживание и описание спокойной ситуации, научная формулировка и яркий образный пример.

ТЕХНИКА РЕЧИ (греч. *technē* – «искусство», «мастерство») – комплекс навыков профессионального владения голосом; совокупность средств для укрепления его силы и выносливости, расширения диапазона, совершенствования дикции.

ТОЧНОСТЬ РЕЧИ – одно из коммуникативных качеств речи, характеризующее речь через соотношение, с одной стороны, с действительностью (предметная, фактическая точность), а с другой – с мыслительным содержанием (понятийная, смысловая точность).

ТРОПЫ (греч. *tropos* – «поворот») – слова или обороты речи, употребленные в переносном значении для достижения большей выразительности. При этом в сознании говорящего и адресата речи одновременно присутствуют два смысла, два значения такого слова или выражения – прямое и переносное. Важнейшие риторические тропы: метафора, эпитет, сравнение, метонимия, си-

некдоха, перифраза, гипербола и т.д. К тропам относят и особые риторические средства – парадокс, иронию, намек – так как это средства непрямого (косвенного) информирования. Античная риторика уделяла огромное внимание использованию в речи тропов и фигур речи, впервые «цветы красноречия» – тропы и фигуры речи были описаны именно в классической (древнегреческой) риторике.

УДАРЕНИЕ ФРАЗОВОЕ, ЛОГИЧЕСКОЕ – выделение голосом наиболее важных слов, словосочетаний в речи: перемена ударения меняет смысл предложения и текста.

ХУДОЖЕСТВЕННАЯ РЕЧЬ – поэтическая, оборотная, выразительная; высший образец для изучения и подражания.

ЦИТАТА (лат. *Citatum* < *citare* – «призывать», «называть») – дословная выдержка из какого-то произведения, из устной речи авторитетного автора; используется в доказательстве или полемике, в рассуждении.

ЧАСТНЫЕ РИТОРИКИ – области применения общих риторических установок в деятельности политической, судебной, академической, дипломатической, военной и пр.

ЧИСТОТА РЕЧИ – одно из важнейших коммуникативных качеств речи; отсутствие в речи слов-«сорняков» (ну, вот, значит, так сказать и пр.), диалектной, жаргонной и арготической лексики, конструкций разговорной речи, ненужных призвуков (э-э-э, м-м-м и пр.)

ШТАМПЫ – шаблонные выражения, с потускневшей от частого употребления семантикой: «черное золото (нефть), белое золото (хлопок), активный борец, резкая критика, широкий размах, мощная волна, отрезок времени, заострить вопрос, утрясти вопрос». Подобные выражения не вызывают в сознании нужных ассоциаций, теряют оценочные значения, превращаются в «стертые пятки». (Чуковский).

ШКОЛЫ РИТОРИЧЕСКИЕ – учебные заведения в Древней Греции и Риме (позже и в странах Европы), возглавлявшиеся известными ораторами (Ли-

сий, Сократ, Квинтилиан и др.). Например, Сократ возглавлял мегарскую школу красноречия. Школы различались своими научными позициями.

ЭВРИСТИКА (греч. *heurisho* – «нахожу», «открываю») – в Древней Греции метод обучения путем наводящих вопросов; совокупность логических правил и методических приемов теоретического исследования и отыскания истины: эвристическая риторика, беседа.

ЭКСПРЕССИВНОСТЬ РЕЧИ (лат. *expressio* – «выражение») – выразительность, яркость, образность, достигаемая благодаря проявлениям чувств оратора, эмоциональности выступления, образности языка, богатству интонации и т.д., «выразительный эффект высказывания» (Винокур).

ЭРИСТИКА (греч. *eristicos* – «спорящий») – искусство вести спор, полемику, энергично и эффективно отстаивать свою точку зрения.

ЭТИКЕТ РЕЧЕВОЙ (франц. *etiquette* – «установленный порядок поведения») – система исторически сложившихся в обществе правил и формул общения. Основное назначение речевого этикета – гармонизация речевого общения, проявление вежливости, культуры поведения.

ЯСНОСТЬ РЕЧИ – одно из важнейших коммуникативных качеств речи; ее доступность адресату, умение говорить доступно, доходчиво о сложных вопросах. Ясность речи достигается прежде всего глубоким знанием материала (предмета речи), четкой композицией речи, логичностью изложения, краткостью, лаконичностью.

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	8
1.1. Содержание лекционных занятий	8
2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	27
2.1. Тематика и содержание семинарских занятий	27
3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ	111
3.1. Тематика докладов и рефератов	111
3.2. Требования к написанию реферата	113
3.3. Вопросы к экзамену	114
3.4. Формы и методы контроля над работой студентов	116
3.5. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины	116
3.6. Основные виды и формы самостоятельной работы студентов по дисциплине «Риторика и культура речи»	119
3.7. Методические рекомендации по организации самостоятельной работы	120
3.8. Требования к выполнению самостоятельной работы студентов	122
3.9. Тесты	125
4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ	134
4.1. Учебная программа по учебной дисциплине «Риторика и культура речи»	134
4.2. Список литературы по учебной дисциплине «Риторика и культура речи»	165
4.3. Глоссарий	168

Учебное электронное издание

Составитель
Пуйман Сергей Александрович

РИТОРИКА И КУЛЬТУРА РЕЧИ

*Электронный учебно-методический комплекс
для студентов специальности 1–17 03 01 Искусство эстрады
(по направлениям), направление специальности
1–17 03 01–06 Искусство эстрады (продюсерство)*

[Электронный ресурс]

Редактор *Е. Д. Нежинец*
Технический редактор *Ю. В. Хадьков*

Подписано в печать 30.06.2020.
Гарнитура Times Roman. Объем 0,8 Мб

Частное учреждение образования
«Институт современных знаний имени А. М. Широкова»
Свидетельство о регистрации издателя №1/29 от 19.08.2013
220114, г. Минск, ул. Филимонова, 69.

ISBN 978-985-547-353-5



9 789855 473535