

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

КАФЕДРА ФИЛОЛОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

к образовательному проекту «Взлетай» по курсу

«Говори публично»

Уфа – 2020

УДК 372.8
ББК 74.268.1 Рус
П85

Говори публично: методические рекомендации к образовательному проекту «Взлетай» по курсу. Пособие для учителя – Уфа: Издательство ИРО РБ, 2020. – 60 с.

Методические рекомендации содержит краткий теоретический курс и учебно-методические рекомендации по изучению курса «Говори публично», его материалы предназначены для реализации образовательного проекта «Взлетай», а также для всех, кто интересуется проблемами речевого мастерства и ораторского искусства.

Авторы-составители:

О. В. Прядильникова, доцент кафедры филологического образования
ГАУ ДПО ИРО РБ; к.филолог.н

З.Ф. Шайхисламова, доцент кафедры филологического образования
ГАУ ДПО ИРО РБ; к.филолог.н.

Рецензенты:

ISBN 978-5-7159-

©Прядильникова О.В.
© Шайхисламова З.Ф.
©Издательство ИРО РБ, 2020.

Пояснительная записка

Правильная и красивая речь, умение убеждать других в истинности своего мнения, способность к корректному участию в дискуссии – все это является показателем культуры любого образованного человека и касается как устной, так и письменной речи. Поэтому игнорирование этой очевидной истины приводит к полному отсутствию умения вести диалог в разных ситуациях, к неспособности построить монолог, предназначенный именно для данной аудитории, произнести торжественную речь, добиться принятия аудиторией своих идей. А ведь именно это является основой воспитания всесторонне развитой, общественно активной и гуманистически образованной личности, способствовала формированию активных коммуникативных умений и навыков.

Методические рекомендации посвящены процессу создания публичной речи и основным правилам построения, подготовки и доведения до слушателей публичного выступления различных жанров. При разработке рекомендаций авторы опираются на труды таких ученых, как Аннушкин В.И., Михальская А.К., Рождественский Ю.В., Стернин И.А. и др., которые и рекомендуются обучающимся в качестве базовой литературы для освоения этого курса.

В методических рекомендациях рассматриваются основные принципы эффективной коммуникации в сфере общения, излагаются основы мастерства публичного выступления, предлагаются задания для контроля усвоения знаний, вопросы для самостоятельной работы обучающихся, глоссарий.

В ходе изучения модуля «Говори публично» к образовательному проекту «Взлетай» курса ставятся следующие задачи:

- научить основам построения публичного выступления, структурам различных видов речей и их стилистической специфике;
- способствовать формированию навыков построения и произнесения ярких, убедительных речей и углублению знаний о способах убеждения и формах языкового воздействия на слушателя, о видах аргументации и приёмах создания необходимых риторических эмоций;
- способствовать выработке ясности и чистоты произношения, правильной передачи смысловых и эмоциональных акцентов речи, нужной интонации.

В результате изучения дисциплины обучающиеся должны знать:

- приёмы составления различных видов речей, способы аргументации, корректные и некорректные приёмы ведения спора;
- особенности монологической и диалогической формы речей, специфику различных стилей речи и форм их использования на практике.

В результате изучения с обучающиеся должны уметь:

- устанавливать и поддерживать речевой контакт;
- корректировать свое поведение в соответствии с речевой ситуацией профессионального общения и коммуникативным намерением;

- выбирать стратегию и тактики общения, адекватные коммуникативной ситуации и коммуникативному намерению;
- преодолевать барьеры общения, строить свою монологическую и диалогическую речь, руководствуясь правилами эффективного общения;
- аргументированно излагать свою точку зрения;
- эффективно использовать выразительные средства русского и родного языка в разных ситуациях общения;
- грамотно произносить речь с точки зрения ее звукового оформления и использования паралингвистических средств;
- вести дискуссию в соответствии с принципами и правилами конструктивного спора, а также деловую беседу в соответствии с правилами эффективного общения.

Тема I. ОСНОВЫ МАСТЕРСТВА ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

§1. Публичные выступления как способ повышения личной эффективности

Публичное выступление представляет собой процесс передачи информации, основная цель которого – убедить слушателей в правильности тех или иных положений. Главным действующим лицом публичного выступления является оратор.

Слово оратор (от латинского orare – «говорить») применяется в двух значениях:

1. Человек, произносящий речь, выступающий публично.
2. Человек, умеющий хорошо говорить публично, обладающий даром красноречия, владеющий мастерством слова.

Речевое мастерство, ораторское искусство – это совокупность операций по подготовке и произнесению публичной речи, проведению беседы, дискуссии с целью добиться желаемой реакции аудитории. Не только умение подготовить речь, но и умение свободно держаться перед публикой, безукоризненно владеть голосом, жестом и мимикой и безошибочно реагировать на поведение аудитории – таковы объективные требования к оратору. Для общества в целом основная цель обучения языку состоит в том, чтобы научить каждого члена общества облекать любую социально значимую информацию в соответствующую речевую форму.

Типы речевой культуры

Элитарный тип. Носители элитарного типа – люди, владеющие всеми нормами языка, выполняющие этические и коммуникационные нормы. Для носителя элитарного типа речевой культуры характерно незатрудненное использование, соответствующего ситуации и целям общения функционального стиля и жанра речи, “неперенос” того, что типично и свойственно письменной речи, на устную.

Элитарный тип речевой культуры – воплощение общей культуры в ее наиболее полном виде: хотя бы пассивное владение достижениями мировой и

национальной культуры. Именно общекультурная составляющая обеспечивает богатство как пассивного, так и активного словарного запаса.

Речевая культура элитарного типа основана и на широком охвате сознанием говорящего разнообразных прецедентных текстов, имеющих непреходящее общекультурное значение. Именно на такие тексты носитель элитарного типа речевой культуры ориентируется в своей речи. Отсутствие самоуверенности в знаниях вырабатывает у него **привычку постоянно пополнять свои знания, основываться для их проверки на авторитетных текстах, словарях и справочниках.**

Среднелитературный тип. Его носителями является большинство образованного населения России: большинство людей с высшим образованием и значительное количество людей со средним образованием. Этот тип воплощает общую культуру человека в ее упрощенном и далеко не полном варианте. При этом характерной чертой среднеэлитарного типа является принципиальная удовлетворенность своим интеллектуальным багажом, отсутствие потребности в расширении своих знаний и умений, тем более в их проверке. Самоуверенность носителя среднелитературного типа речевой культуры приводит к систематическим ошибкам в произношении, словоупотреблении и т.д.

Литературно-разговорный и фамильярно-разговорный типы. Для носителей “разговорных” типов характерно владение только разговорной системой общения, которая и используется ими в любой обстановке, в том числе и в официальной. Своей стилевой и стилистической монотонностью всегда сниженной речи “разговорные” типы сближаются с просторечным типом речевой культуры. В устную же разговорную речь часто проникает не только стилистически сниженная, но и ненормативная лексика, пределом которой являются матерные и бранные слова. Разумеется, в речи оратора любого уровня подготовки применение подобной лексики совершенно недопустимо.

§2. Композиция ораторской речи

Создание композиции речи очень ответственный этап деятельности.

Композиция – строение, расположение и соотношение частей речи. В литературе мы найдем немало советов по поводу построения текстов.

Сошлемся на некоторые. Известный оратор М. Сперанский упоминает два главных правила расположения мыслей: 1). Все мысли в слове должны быть связаны между собой так, чтобы одна мысль содержала в себе, так сказать, смысл другой. Логическая связь осуществляется с помощью специальных слов-скрепов или фраз-переходников.

Эту особенность построения текста называют правилом цепи. 2). Все мысли должны быть подчинены одной главной, «царствующей мысли». Публичная речь строго структурирована. Она включает в себя вступление, основную часть и заключение, которые имеют особые задачи.

Структура публичной речи

Таблица 1

Части текста	Задачи	Типичные ошибки
Вступление – 1/8 речи	Установить контакт со слушателями; - привлечь внимание к теме; - заинтересовать аудиторию; - сформулировать тему и тезис; - обозначить при необходимости план речи	Разговор о неопытности оратора, о недостаточном знании предмета речи.
Основная часть – не более 5 взаимосвязанных положений	Раскрыть основные положения темы; - доказать тезис; - продумать композицию; - подобрать доказательства; - продумать переходы от одной части к другой.	Выход за пределы темы, нарушение композиции речи.
Заключение	Напомнить основные положения речи, усилив их; – «закруглить» речь; - активизировать аудиторию.	Введение дополнительных сведений, неумение остановиться. Многократное прощание с аудиторией.

Вступление

Существует три классических варианта вступления:

1. Рассказать историю с целью расположить к себе аудиторию
2. Начало с трех вопросов к аудитории.
3. Начало с неожиданной или агрессивной (в хорошем смысле) фразы.

Первый вариант. Ваша задача - расположить к себе аудиторию, показать, что у вас много общего с людьми, собравшимися в зале, и что вы многие вещи понимаете одинаково. Как вариант - можно упомянуть о каком-либо событии, имеющем большой общественный резонанс и сообщить о своем к нему отношении. Важно - отношение аудитории к этому событию должно быть очевидным. Общие темы лучше не искать экспромтом прямо на сцене, а готовиться к этому заранее.

Второй вариант хорош для любого выступления. Простая эффективная технология трех вопросов к аудитории позволит сразу убрать барьеры и установить контакт. Вопросы должны быть по теме вашего выступления. Третий вариант - для короткого выступления. С места в карьер! Ни теряя ни секунды. Второго первого впечатления не будет.

Например. Мартин Лютер Кинг так начал свое выступление перед сотнями тысяч собравшихся на ступенях Мемориала Линкольна: «Сотню лет тому назад рукой великого американца, монумент которому символично возвышается над нами в этот день, был подписан манифест об освобождении рабов».

А вот так начал выступление Чарли Чаплин на юбилее, посвященном своему 70-летию: «Когда я полюбил себя, я понял, что тоска и страдания – это только предупредительные сигналы о том, что я живу против своей собственной истины. Сегодня я знаю, что это называется «Быть самим собой».

Основная часть

Начинать работу следует с продумывания и структурирования основной части текста. Оратор выходит на трибуну ради этой части речи, в которой ставится и решается проблема. Пути раскрытия основного содержания могут быть различны в зависимости от аудитории и от вида речи, поскольку логика информирования отличается от логики аргументации. Говорящий может выбрать один из следующих способов изложения материала.

1. Дедуктивный способ – от тезиса к доказательствам, от общих положений и законов к конкретным фактам и явлениям. Этот «аристотелевский» образец рассуждения уместен в доброжелательной аудитории.

2. Индуктивный способ – от доказательств к тезису, от отдельных фактов к обобщению. Этот путь более продуктивен в аудитории плохо подготовленной или недоброжелательной. Такой способ изложения получил название «сократического», потому что мудрость Сократа и века речевой практики говорят: не стоит враждебную аудиторию сразу ставить перед категорически высказанным тезисом. Лучше подвести к нему постепенно, предложив слушателям сначала убедительные доказательства, которые заставят задуматься, а затем, возможно, благосклонно принять утверждение автора.

3. Способ аналогии либо, наоборот, противопоставления – сравнение явлений, приводящее к выводу: два явления, обладают сходными и противоположными признаками. Например, между железнодорожным вокзалом и маленькой собачкой, на первый взгляд, нет ничего общего. Но можно найти аналогию (в путь удобно брать маленького друга) и противопоставить эти явления (крохотное, живое и огромное, неживое, страшное).

4. Ступенчатый способ – последовательное изложение проблемы, переход, как по ступеням, от одного аспекта к другому.

5. Хронологический и пространственный способы. Первый используется в тех случаях, когда нужно описать последовательность действий, событий, биографию какого-либо лица. Второй уместен при знакомстве, например, с культурой страны в виде заочной экскурсии.

6. Тактический способ наиболее эффективен в агитационной речи. Речь, описывает тактику действия и включает следующие пункты: 1) описание обстановки и вывод о необходимости ее изменения; 2) описание мер по борьбе со злом и условий их реализации; 3) анализ возможных

последствий; 4) призыв к аудитории, предложение конкретных мер по изменению ситуации.

2) Вступление. Только когда создана основная часть речи, следует подумать о вступлении и заключении. Начало и конец являются самыми трудными почти в любом виде деятельности

Применительно к речи в конце XIX века Герман Эбингауз установил закон края: лучше всего запоминается информация, расположенная в конце и в начале речи. Вот почему вступление и заключение следует особо продумывать. Вступление неоднородно по своей структуре. Кохтев Н. Н. выделяет в нем две части: контактоустанавливающую и перспективную. Психологическая цель начала речи – установление контакта, пробуждение внимания и интереса, подготовка слушателей к восприятию речи и создание необходимого настроения. Первое, что делает оратор, – он обращается к аудитории. Обращение одновременно служит и установлению контакта, и привлечению внимания, и является средством диалогизации – вовлечения слушателей в мысленный диалог с выступающим. В официальной речи процедура мероприятия часто предполагает строго фиксированное обращение. Например, при защите дипломной работы используется следующее обращение: «Уважаемый председатель, уважаемые члены комиссии!»

После обращения следует собственно вступление, характер которого зависит от типа речи и избранного жанра.

Приведем пример. Речь о римском императоре Калигуле можно начать с того, что он был сыном Германика и Агриппины, рассказать, когда и где он родился, как воспитывался и т.д. Но А. Ф. Кони, мастер ораторского искусства, начал так: «В детстве я любил читать сказки. Из всех сказок на меня особенно сильно влияла одна (пауза) сказка о людоеде, пожирателе детей. Мне, маленькому, было крайне жалко тех ребят, которых великан-людоед резал, как поросят, огромным ножом и бросал в большой дымящийся котел. Я боялся этого людоеда, и когда темнело в комнате, думал, как бы не попасться к нему на обед...» И далее. «Скажут: причем тут людоед? А при том, что людоед в сказке и Калигула в жизни – братья по жестокости».

В перспективной части вступления сообщается цель, дается формулировка темы и тезиса, основной мысли, требующей доказательства. Название темы должно, во-первых, соответствовать предмету речи, во-вторых, быть понятным аудитории и, в-третьих, быть построено стилистически так, чтобы заинтересовать слушателей. Это значит, что из разных по стилю высказываний нужно выбрать яркое и современное, отвечающее вкусам аудитории и описывающее предмет лекции. Чего не должно быть во вступлении? Извинений. Они снижают статус оратора в глазах аудитории. Худшее из извинений звучит примерно так: «Я не умею говорить, но...». Реакция аудитории однозначна: «Зачем тогда вышел занимать наше время?». Не следует начинать свою речь с юмористического замечания.

Марк Твен отмечал: «Публика относится к юмористам несерьезно». Сложно начинать с шутки, потому что, во-первых, трудно потом успокоить аудиторию и, во-вторых, слушатели могут оценить оратора как несерьезного человека, стремящегося понравиться аудитории.

Ещё раз подчеркнем, что результатом вступления должны быть расположенность слушателей к вам и готовность к восприятию вашей речи. В публичной речи вступление перекликается с заключением, создавая своеобразную рамку текста. Исследователи так и называют это правило – правилом рамки.

Заключение

Роль заключения особенно велика, так как это логическое завершение речи, «генеральный штурм» аудитории.

О чем надо помнить, придумывая заключение? Во-первых, о целях, которые вы ставили перед собой. А. Ф. Кони писал: «Конец речи должен закруглить её, то есть связать с началом». Принцип результативности речи гласит: каждое выступление должно заканчиваться словесно оформленным результатом. Так, эпидейктическая речь заключается пожеланием, выражением надежды на что-либо или эмоциональным лозунгом: «Так пусть же...».

В информирующей речи заключение суммирует сказанное, агитирующая речь завершается призывом к действию. Во-вторых, заключение должно быть выдержано в том же стиле, что и все выступление. В-третьих, хорошее заключение может скрасить недостатки речи, а плохое – непоправимо испортить все впечатление от выступления.

§ 3. Эффективность публичного выступления

Приемы привлечения внимания аудитории.

1. Выберите тему выступления и составьте текст речи.
2. Во время выступления постарайтесь достичь эффекта живой реакции:
 - а) проведите эмоциональную разрядку, игру;
 - б) используйте такой способ, как «зацепляющий крючок», который привлечет внимание слушателей;
 - в) постарайтесь не потерять контакт со слушателями;
 - г) постарайтесь найти в аудитории хотя бы одно доброжелательное лицо.
3. Попробуйте побудить слушателя к совместной работе: мыслительной или творческой. Для этого:
 - а) рассказывайте так, чтобы у слушателей возникли вопросы;
 - б) свои вопросы задавайте всей аудитории, но так, чтобы на них могли ответить слушатели.
4. Заинтересуйте слушателей темой выступления, "заразите" своими мыслями и чувствами.
5. Активизируйте и привлечите внимание слушателей, с помощью глаголов 1 и 2 лица и обращений (попробуем, поясним, разберемся, отметим).

6. Придайте речи убедительность, используйте синтаксические средства контакта (вводные слова, риторический, вопрос, сравнительный оборот).

7. Используйте в своей личной местоимения, которые объединяют ораторы и слушателей (я, мы, вы).

8. Выражайте свое отношение к предмету выступления с помощью слов с отрицательной и положительной оценкой.

9. Не обрывайте речь, не закончив её.

§ 4. Коммуникативные неудачи и их причины

Коммуникативная неудача (ошибка) — это такой спой в общении, при котором не решается или почти не решается поставленная коммуникативная(речевая) задача.

Первая причина коммуникативной неудачи-нарушение общающимися принятых норм поведения. В этом случае общающиеся (оба или один из них) оказывается в неловком положении.

Вторая причина коммуникативных неудач связана с нарушением выбора языковых средств.

Третья причина: мы не учитываем обстоятельства, при которых осуществляется общение: с кем говорим, зачем, неудачно выбираем место или время и т.д. и ставим человека в неудобное положение: слушатель не отвлекаться от дела, которым он занят в данный момент; или присутствует третье лицо, при котором он не хочет говорить.

Четвертая причина коммуникативной неудачи: мы говорим либо очень тихо, либо, напротив, очень громко, или у нас есть какие-то дефекты речи, которые мешают слушателю нас понимать.

ПАМЯТКА

Как повысить эффективность публичного выступления

1. Хорошо продумай, заранее подготовь материал, по которому собираешься выступить.

2. Если ты хочешь, чтобы тебе верили, говори убедительно и только о том, что сам понял и в чем убежден.

3. Когда говоришь, помни о теме выступления, раскрывай ее, постепенно углубляя.

4. Отбрасывай все лишнее, второстепенное, помни, что иногда мелочи мешают видеть главное.

5. Побольше фактов и поменьше общих, ничего не значащих слов.

6. Выступая, всегда следи за слушателями, если тебя перестали слушать, измени речь, приведи интересный факт, задай риторический вопрос, но никогда не старайся перекрыть аудиторию.

7. Не говори слишком долго: это утомит и тебя и слушателей.

8. Привыкай владеть своим голосом: не кричи, но и не говори слишком тихо: это в одинаковой степени раздражает слушателей.

9. Следи за речью: избегай слов/паразитов, вульгарных и просторечных выражений, тщательно строй фразу.

10. Помни, что по твоей речи судят о тебе самом, о твоей культуре.

Как составить план

- 1) Прочитайте текст, выявите значение непонятных слов.
- 2) Определите тему и основную мысль текста.
- 3) Разделите текст на смысловые части, озаглавьте текст их.
- 4) Напишите черновик плана. Сопоставьте его с текстом. Проследите, всё ли главное нашло отражение в плане, связаны ли пункты по смыслу, отражают ли они тему основную мысль текста.
- 5) Проверьте, можно ли, руководствуясь этим планом, воспроизвести (пересказать или изложить) текст.
- 6) Аккуратно перепишите усовершенствованный вариант плана.

Контрольные задания

Задание 1. Напишите эссе (зарисовку, спитч и др., объемом не более полстраницы текста на А-4) на тему: «Заговори, чтобы я тебя увидел (Сократ)». Напишите и произнесите небольшую речь о себе. Расскажите себе так, чтобы Вас восприняли как яркую языковую личность, умеющую воздействовать на аудиторию.

Задание 2. О каких качествах речи говорится в предложенных высказываниях?

Под напыщенностью и неестественностью фразы скрывается пустота содержания» (Л. Толстой).

Перо – лучший и превосходнейший творец и наставник красноречия. (Цицерон).

Задание 3. Какие существуют средства и методы повышения речевой культуры? Напишите градуированный список из пяти утверждений по степени значимости.

1. Приобретение новых знаний, накопление сведений из различных областей. Обогащение словарного запаса
2. Расширение лингвистического кругозора.
3. Развитие речевого слуха.
4. Практика говорения (ведение беседы, переговоров, выступление в массовой аудитории, участие в дискуссиях и т. п.).
5. Овладение техникой речи.
6. Знакомство с основами ораторского мастерства.
7. Анализ текстов.
8. Овладение нормами литературного языка – одно из важнейших условий совершенствования речевой культуры.
9. Овладение технологиями речевого общения.
10. Развивайте эпистолярный жанр, пишите письма, оттачивайте слог, вырабатывайте собственный стиль.
11. Одним из эффективных способов совершенствования речевой культуры является работа со словарями.

12. Хорошее знание своего предмета, образованность и умение мыслить.

Задание 4. Перефразируйте эти предложения так, чтобы они лучше воспринимались.

1. Я не могу согласиться с тем, как вы выполнили эту работу.
2. Если бы вы действовали так, как я вам говорил...
3. Вы не поняли, что я имел в виду.
4. Вы неправильно интерпретировали мои намерения.
5. Вы пренебрегли сбором информации, о которой я вас просил.
6. Вы ошибаетесь, считая...
7. Это вы сделали неправильно.
8. Вы оскорбляете мои чувства, когда не привлекаете меня к принятию решений, касающихся лично меня.
9. Мне неудобно, что вы всегда критикуете меня в присутствии других сотрудников.
10. Я не могу ответить людям, где вы, так как вы никогда не ставите меня об этом в известность.

Задание №5. О каких качествах речи говорится в цитатах? С какими высказываниями Вы не согласны, чье мнение полностью разделяете?

Не допускайте того, чтобы через ваши речевые недостатки собеседник нарисовал ложную картину ваших способностей. Заставьте вашу речь работать на вас! (Ф. Снелл).

Тот, кто не умеет говорить – карьеры не сделает (Наполеон)

Наверное, можно скрыть свое происхождение, образование и прочее, но большинству людей это не удастся – их выдает речь. (Д.Р. Паркинсон в книге «Люди сделают так, как захотите вы»)

Не та речь хороша, что убеждает, а та, что объединяет (Л. Толстой)

Говори так, чтобы тебя нельзя было не понять (Квинтилион, римский учитель красноречия)

Под напыщенностью и неестественностью фразы скрывается пустота содержания (Л. Н. Толстой)

Вообще следует избегать некрасивых, неблагозвучных слов. Я не люблю слов с обилием шипящих и свистящих звуков, избегаю их (А. П. Чехов)

Тема II. ВИДЫ РЕЧЕЙ. ИНФОРМИРУЮЩИЕ, АРГУМЕНТИРУЮЩИЕ И ВООДУШЕВЛЯЮЩИЕ РЕЧИ

§1. Информирование речи

Общие правила подготовки информационных выступлений: - должно содержать новую для слушателя информацию; - должно быть актуальным для слушателя в данный момент; - должно содержать несколько конкретных фактов; - должно содержать несколько пунктов; - не должно быть очень эмоциональным.

Информирующая речь представлена такими жанрами, как сообщение, доклад, лекция. Познакомимся с некоторыми особенностями содержания и построения любого информирующего высказывания.

Подготовка такой речи начинается со сбора информации и одновременного ее анализа и осмысления. Подбирая материал, следует опираться на основные источники:

- официальные документы;
- научная литература;
- справочная литература; • художественная литература;
- средства массовой информации: газеты, журналы, ТВ, радио;
- собственные знания и опыт.

Определяя границы темы, подбирая материал, следует помнить: насыщенность речи фактическим и теоретическим материалом зависит от ее типа, темы и состава слушателей. Результатом аналитической работы станет выработка собственной позиции по отношению к излагаемому материалу

Речевые приемы информирования помогают говорящему, во-первых, организовать саму информацию, во-вторых, помочь слушателям ее воспринять.

Для организации информации автор может использовать микротексты следующих видов:

- отношение явлений друг к другу: сравнение, противопоставление;
- раскрытие частных сторон явления: иллюстрация, приведение примеров, конкретизация, ссылка;
- отношение информации к более крупному текстовому фрагменту: дополнение, пояснение, отступление;
- акцентировка внимания на самом важном. Особую роль в информирующей речи играют речевые приемы, реализующие «обнаженную стратегию», демонстрирующие слушателям процесс рождения информации, процесс ее передачи.

Метатекстовые языковые средства помогают автору комментировать изложение мысли:

- а) выразить собственное мнение: полагаем, как нам кажется;
- б) дать оценку чему-либо: не представляет интереса, ошибочно думать;
- в) обозначить свои действия: дадим определение, приведем пример, перейдем к следующему вопросу, анализ результатов представим в форме таблицы.

Восприятию информации помогают речевые приемы, обеспечивающие связность информирующей речи.

Связность текста может осуществляться особыми, присущими ему способами:

- ретроспекция – возвращение к сказанному, напоминание об имеющихся знаниях (об этом мы уже упоминали, как было сказано ранее);
- проспекция – взгляд вперед (мы об этом скажем чуть позже);
- когезия, основанная на повторяемости мыслей, использовании различных языковых единиц (во-вторых, итак, перейдем к следующему, с

другой стороны, например), помогающих следить за развитием мысли учителя.

Путь «от мысли к слову» нам могут вам помогут речевые формулы.

Речевые формулы

Таблица 2

Переходы	Заключения
Однако; не только...; с другой стороны; что касается...; теперь рассмотрим; перейдем к ...; этим не ограничивается; другой особенностью...; еще одной чертой; не менее важной причиной; напротив; еще остается рассмотреть; наконец отметим; назовем и другие; обратим внимание, при всем этом заметим	Подводя итог изложенному; как видим; таким образом; из сказанного следует; обобщая сказанное; подведем итоги; сказанное позволяет сделать вывод; основные выводы сводятся к следующему

§2. Аргументирующие речи

Агитационное выступление ставит целью побудить слушателя к новому действию. Продолжению или прекращению осуществляемых им действий. Агитационное выступление всегда призывает собравшихся что-то сделать, предпринять, совершить поступок. К агитационным выступлениям относятся речи на политических митингах, призывающие поддержать того или иного кандидата, рекламные выступления, выступления на собраниях с призывом поддержать какую-либо инициативу.

Теория аргументации

Изучением эффективных приемов доказывания занимается особая отрасль знания – теория аргументации.

Аргументация – это обоснование каких-либо суждений, решений, оценок, поступков, в котором применяются логические и эмоционально-психологические приемы убеждающего воздействия. Всякое логическое доказательство включает три взаимосвязанных элемента:

- тезис (от греч. *thesis* – положение, утверждение) – мысль, истинность которой требуется доказать;
- аргументы – положения, с помощью которых обосновывается тезис;
- демонстрация – способ доказательства, логическое рассуждение, которое применяется при выведении тезиса из аргументов.

При построении логического доказательства необходимо знать и соблюдать правила аргументации.

1). Тезис должен быть истинным, его следует четко сформулировать и не менять в ходе данного доказательства. Он не должен содержать в себе логического противоречия.

2). Аргументы должны быть достаточными для доказательства данного тезиса, истинными и четко сформулированными.

3). Еще одно требование, предъявляемое к системе доводов, – индивидуальный подход к аргументации, выбор тех аргументов, которые убедительны для этого собеседника, для этой аудитории. Мыслитель Гельвеций говорил: «Глупца можно убедить лишь глупыми доводами». Приведем пример часто встречающейся коммуникативной ситуации

4). Располагать доводы, т.е. проводить демонстрацию, лучше в порядке возрастания их актуальности, весомости для слушателей. Логические законы и ошибки. Мыслить правильно – значит соблюдать логические законы.

Аргументация восходящая (от слабых аргументов к сильным в неблагоприятной аудитории) и нисходящая (в доброжелательной аудитории). Тезис речи, по мнению исследователей (В. В. Одинцов), должен быть проведен через два канала – рациональный и эмоциональный. В зависимости от избранного способа воздействия различают аргументы логические и психологические.

Логические аргументы

Логические аргументы (аргументы к делу) – это доводы в логическом доказательстве.

Основные логические аргументы: Факты, например, цифры, документы, примеры из жизни, из истории, из литературы и пр.

Цифры являются веским, неопровержимым аргументом, необходимо заботиться о примерах, как можно чаще использовать наглядные средства, подключая также и внутреннее зрение.

Авторитеты: тексты Священного Писания, народная мудрость (поговорки, пословицы), высказывания великих людей, специалистов в какой-либо области.

Истинные суждения:

- теоретические и эмпирические обобщения и выводы;
- законы науки;
- аксиомы и постулаты; • определения основных понятий науки.

Умело подобранные логические аргументы, например фактический и цифровой материал, делают речь конкретной, доходчивой и убедительной. Факты выполняют две функции: иллюстрируют положения речи и доказывают их правильность, поэтому подбирать логические доказательства нужно тщательно.

Психологические аргументы

Психологические аргументы (доводы) учитывают разные особенности адресата. К ним относят:

- аргумент к личности собеседника: использование его имени собственного;
- аргумент к тщеславию: подчеркивание значимости собеседника, комплимент;
- аргумент к единству: ссылка на общие знания, мнения, использование «мы»;
- аргумент к сотрудничеству: организация диалога (явного или скрытого);

- аргумент к чувствам: эффект заражения; • аргумент к состраданию: взывание к жалости, человеколюбию;
- аргумент к вечным ценностям: здоровье, богатство;
- аргумент к выгоде в каком-либо отношении;
- аргумент к верности, привязанности, почтению; • аргумент к удовольствию: юмор;
- аргумент к любопытству: интрига, создание проблемной ситуации; • аргумент к откровенности: рассказ о себе.
- аргумент возвратный удар: переход на личность оппонента. «Возвратный удар» построен на подмене прямой аргументации так же, как апелляция к человеку и апелляция к публике, но эта подмена особого свойства: перенос смысла текста на личность говорящего. Суть приема заключена в словах Аристотеля: «Сказанное против нас самих мы обратим против сказавшего».

§3. Воодушевляющие речи

Воодушевляющая (эпидейктическая) речь – это речь торжественная, призванная возбудить у аудитории высокие чувства. Цель её – воодушевление и сплочение аудитории. Её задача – хвала всему, что объединяет собравшихся людей, утверждение общечеловеческих ценностей или хула всему тому, что им противостоит. Аристотель определял объект эпидейктической речи как «добродетель и порок, прекрасное и постыдное». Торжественная речь имеет разновидности: а) похвала лицу по особому случаю: тост, юбилейная речь, надгробная речь; б) похвала коллективу; в) похвала явлению, событию, например, речь учителя на первом уроке, посвященная новому предмету, или напутствие выпускникам; г) хула, осуждение деятельности личности или коллектива. Предметом такой речи может быть все, что угодно. Так, произнося в кругу друзей «похвалу чайнику», вы будете говорить о тепле и объединяющей силе дружбы. Аристотель считал, что такая речь регламентируется рядом правил: 1) хвалить нужно то, что более всего ценится в обществе и в данной аудитории; 2) преувеличение здесь является законом жанра и не воспринимается как обман; 3) действия восхваляемого сравниваются либо с подвигами героев прошлого, либо с поступками обычных людей, что позволяет выделить на этом фоне его заслуги; 4) случайно совершенный поступок представляется как осуществленный обдуманно

Тому, кто готовит эпидейктическую речь, следует помнить о типичных ошибках ораторов:

1. Нарушением норм речевого поведения считается отсутствие одного из композиционных блоков. Вот как выглядит самая короткая эпидейктическая речь, произнесенная Чебурашкой на открытии дома друзей: «Строили мы строили и наконец построили. Спасибо нам!».

2. Цель торжественной речи – доставить удовольствие, поэтому здесь вряд ли уместна негативная информация. Так, поздравляя с 8 Марта, не стоит

описывать тяжелую долю женщины, а принимая приз, не надо его критиковать.

3. Если речь не подготовлена, то в ней часто не просматривается тезис, достоинства перечисляются сумбурно, вне всякой логики.

Напомним слова теоретика современной риторики А. К. Михальской: «Нашему обществу, тем, кто его составляет, особенно нужно научиться похвальному красноречию. Все мы куда как гораздо ругать и бранить, критиковать и распекать. Но когда следует похвалить, дар речи почему-то нас покидает»

Таблица 2

Цели и жанры разных типов речи

Цель говорящего	Тип речи	Жанры
1. Сообщить, информировать	Информирующая	Сообщение, доклад
2. Убедить: высказать свое мнение и доказать его	Убеждающая	Объяснительный монолог, обобщающая речь, доклад, участие в дискуссии
3. Побудить к действию	Агитирующая	Инструктаж, митинговая речь
4. Обсудить проблему с помощью партнера, найти истину	Эвристическая (греч. eurisko – нахожу)	Деловые переговоры, проблемное сообщение
5. Оценить (хвалить или порицать)	Воодушевляющая, или эпидейктическая (греч. deiknumi – приветствую)	Оценочное высказывание, поздравление, напутственное слово, тост, приветствие делегации
6. Доставить удовольствие себе и партнеру процессом общения	Гедонистическая (греч. hedonai – радуюсь)	Дружеская беседа, юбилейная речь, разговор
7. Выразить и возбудить эмоции, дать эмоциональную картину мира	Художественная	Слово, поэма

Вопросы и задания для самоконтроля

1. Главная задача информативной речи:
 - 1) сообщить сведения, информацию аудитории;
 - 2) убедить аудиторию согласиться с говорящим в спорном вопросе;
 - 3) призвать к необходимости определённых действий;
 - 4) воодушевить и сплотить аудиторию.

2. Главная задача развлекательной речи:
 - 1) сообщить сведения, информацию аудитории;
 - 2) развлечь слушателей;
 - 3) призвать к необходимости определённых действий;
 - 4) воодушевить и сплотить аудиторию.
3. Основная задача агитационной речи:
 - 1) сообщить сведения, информацию аудитории;
 - 2) убедить аудиторию согласиться с говорящим в спорном вопросе;
 - 3) призвать к необходимости определённых действий;
 - 4) воодушевить и сплотить аудиторию.
4. К разновидностям эпидейктической речи относятся:
 - 1) похвала лицу;
 - 2) похвала деятельности всего коллектива;
 - 3) похвала явлению;
 - 4) хула (осуждение) «противостоящей» общности людей или её представителя;
 - 5) научное сообщение.
5. Утверждение «Речь должна быть построена с учётом интересов слушателей» соответствует принципу:
 - 1) актуальность темы;
 - 2) конкретность;
 - 3) новизна;
 - 4) чёткая структура речи.
6. Утверждение «Любой предмет, если его объяснить наиболее просто и конкретно, станет понятен любой аудитории» соответствует принципу:
 - 1) актуальность темы;
 - 2) конкретность;
 - 3) новизна;
 - 4) чёткая структура речи.
7. Утверждение «Главная часть должна быть развита в соответствии с определённым планом и с учётом темы, состава аудитории и обстановки» соответствует принципу:
 - 1) актуальность темы;
 - 2) конкретность;
 - 3) новизна;
 - 4) чёткая структура речи.
8. Информационной речи соответствуют характеристики:
 - 1) задача информационной речи не только пробудить любознательность, но и дать новое представление о предмете;
 - 2) информационная речь может быть повествованием, описанием, объяснением;
 - 3) информационная речь должна содержать призыв к непосредственному действию;
 - 4) информационная речь должна содержать прямой призыв к

чувствам.

Контрольные задания

Задание 1. Руководствуясь представленными правилами построения информационного выступления, подготовьте краткие информационные выступления на местном радио. Состоялась конференция. Посещение выставки.

Задание 2. Сделайте устную аннотацию книги, которую прочитали, воспользовавшись следующей моделью. Фильм ... (название) создан на студии... режиссером. В фильме рассказывается о событиях, которые происходят..... (где, когда). Главными героями книги являются... С героями книги происходит много событий: они... (перечислить наиболее интересные). Фильм смотреть.... (очень интересно, увлекательно, приятно) и т.д.

Задание 3. Руководствуясь представленными правилами построения информационного выступления, подготовьте краткие информационные выступления на местном радио. Дни славянской письменности на историко-филологическом факультете. Праздник осени.

Задание 4. Придумайте шуточные объявления по данным ниже темам. О том, что вы покупаете поломанные стулья. Даете удачу в долг.

1. Подберите несколько аргументов к следующим тезисам:
 - Курение вредит здоровью.
 - Все должны заниматься спортом.
 - Дети должны использовать опыт и знания родителей.
 - Хорошо учиться необходимо для будущего.

Задание 5. Работа над содержанием сообщения, доклада, реферата, курсовой и т.п. включает в себя определённые этапы. Расставьте номера перечисленных ниже этапов в порядке последовательности работы над текстом:

- поиск публикаций по теме
- анализ публикаций по теме
- оформление выписок из конкретного источника с указанием страниц
- составление плана работы
- написание рабочего варианта
- редактирование
- окончательное оформление работы

Задание 6. Подготовьте агитационное выступление, заканчивающееся призывом: «Ешьте шоколад!», «Чистите зубы!»

Задание 7. Подготовьте агитационные выступления на следующие темы: Заведите себе кошку. Надо поставить железную дверь в подъезде. Надо всем уметь плавать.

Задание 8. Подготовьте выступления на темы:

Многие жалуются на внешность, но никто на – на мозги. Не стыдно учиться, стыдно не знать.

Задание 9. Придумайте рекламу. У вашей собаки родились щенята. Вы хотите отдать их в хорошие руки. Отрекламируйте этих щенят так, чтобы их захотели взять. Сделайте анонс телевизионных программ, которые будут показаны на каком-нибудь канале (можно придумать свой канал) с 9—00 до 23—30.

Задание 10. Установите соответствия между перечисленными ниже терминами и следующими определениями: "Краткое изложение содержания текста", "Кратко сформулированные основные положения доклада, сообщения, лекции и т.п.", «Краткая характеристика книги или статьи, справочные сведения»:

№	термин	определение
1.	реферат	
2.	аннотация	
3.	рецензия	
4.	конспект	
5.	план	
6.	тезисы	

Тема III. ПРОИЗНЕСЕНИЕ РЕЧИ. ТЕХНИКА ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ

§ 1. Голос. Диапазон. Дикция и артикуляция

Голос – индивидуальная характеристика человека, такая же уникальная, как и отпечатки пальцев. В физическом смысле под голосом понимается совокупность разнообразных по высоте, силе и тембру звуков, возникающих в результате колебаний голосовых связок. Голос оратора имеет огромное значение для достижения целей коммуникации в процессе устной речи. Регулировать высоту звука может научиться каждый. Для этого человеку с высоким голосом необходимо представить себе ситуацию, что мы общаемся с аудиторией на расстоянии интимного общения (около 40 см).

Диапазон (греч. *dia rason* – “через все струны”) – высота звука или высота голоса; интервал между крайними по высоте звуками; совокупность звуков (тонов), которые могут быть воспроизведены голосом данного лица. Высота звука снижается до средних показателей. Требуемый уровень высоты голоса нужно удерживать на протяжении всего выступления. Через некоторое время регулярных тренировок соответствующая ситуация общения будет управлять высотой голоса.

Оратору, говорящему низким голосом, следует представить ситуацию, когда нужно докричаться до человека в конце длинного коридора за плотно закрытой дверью, т.е. находящемуся на расстоянии социального общения – более 4 м. Можно также представить себе ситуацию огромного конференц-зала без микрофона, а цель та же – быть услышанным

Дикция – степень отчётливости и ясности произношения. Хорошая дикция связана с чёткой артикуляцией.

Артикуляция – работа органов речи, их движения, необходимые для образования того или иного звука.

Улучшить дикцию можно с помощью артикуляционной гимнастики, разучивания скороговорок и других специальных упражнений.

Памятка по речевому дыханию

1. 1.Вдох производится быстро и энергично носом. Объем вдыхаемого воздуха соотносится с предполагаемой длительностью фразы.
2. Произношение текста происходит только на выдохе.
3. Говорящий в зависимости от особенностей текста и условий его произнесения выбирает один из двух основных типов вдоха: ровный или порционный.
4. Если запас воздуха в легких заканчивается, а фразу необходимо продолжить, делается добор воздуха.
5. Добор напоминает небольшой глоток воздуха. Он производится по мере необходимости, во время большой паузы, не нарушающей смысла высказывания. Воздух добирается быстро, бесшумно, по возможности незаметно, и в отличие от вдоха только ртом.

Таким образом, во время каждой дыхательной разминки необходимо тренироваться в приобретении и закреплении умений

- Делать правильный вдох;
- Выбирать нужный тип выдоха;
- Делать долгие ровные и порционные выдохи;
- Выполнять правильно добор воздуха.

Выделяются три основные группы упражнений, которые должны присутствовать в каждой дыхательной разминки:

- На тренировку долгого ровного выдоха;
- На тренировку долгого порционного выдоха;
- На тренировку умения сочетать оба типа выдоха.

Дыхательные упражнения на тренировку долгого ровного выдоха.

К дыхательным упражнениям на тренировку долгого ровного выдоха можно отнести любое задание, которое предполагает такой выдох (беззвучный или озвученный). Но степень эффективности в приобретении тренирующимся навыков правильного речевого дыхания у разных упражнений не одинакова. Мы предполагаем упражнения, которые вам помогут достичь цели наверняка.

Беззвучные упражнения.

Выдох через соломинку (трубочку).

Представьте, что вы - стеклодув-художник. Вы хотите изготовить огромный тонкий- претонкий стеклянный шар. Возьмите соломинку, окуните ее нужную массу и постепенно выдувайте шар. Помните, что неровным выдохом вы можете испортить свой шедевр.

Звукоподражательные упражнения.

При выполнении этих упражнений можно произносить на выдохе любой звук (или сочетание звуков). Например, такие.

Жук. Равномерно выдыхая воздух с одновременным произнесением звука « ж-ж-ж...», постарайтесь создать иллюзию жужжания жука. Это упражнение вы делаете одновременно всем классом.

Досадное насекомое. Около вас вьется с характерным звуком какое-то насекомое (например, комар: «з-з-з»). Вы его отгоняете, оно ненадолго и недалеко отлетает, потом снова крутится около вас. Пронаблюдайте, как от формы и степени раскрытия вашего рта будет зависеть сила, громкость и тембр имитируемого звука.

Сильный ветер. Вы, подобно Снежной королеве, обладаете даром повелевать ветрами. Направьте их в зимний лес, в поле и т.д. Создать нужный эффект вам, вероятно, помогут свистящие и шипящие звуки.

Кроме перечисленного, вы можете изобразить автомобильную сигнализацию, сигнализацию спецмашин, звуки, сопровождающие работу любого транспортного средства, и т.д.

3. Понятие интонации. Основные голосовые показатели: темп, тембр, тон, интенсивность звучания. Виды пауз и их функции в высказывании.

§ 2. Интонационно-выразительные средства речи

Предложение как синтаксическая единица является средством общения. В процессе общения мы обмениваемся мыслями, о чём-то спрашиваем, побуждаем к совершению действия, выражаем эмоции.

В соответствии с этим предложения по цели высказывания делятся на повествовательные, побудительные и вопросительные. В устной речи данные свойства предложения выражаются интонацией.

Интонация – «это звуковое средство языка, с помощью которого говорящий и слушающий выделяют в потоке речи высказывание и его смысловые части, противопоставляют высказывания по их цели (повествование, волеизъявление, вопрос) и передают субъективное отношение к высказываемому» [49].

Повествовательную интонацию характеризует постепенное повышение голоса и понижение его к концу предложения до обычного; наибольшее повышение тона – на логически выделяемом члене предложения. Например: он верн¹улся (цифрой выделен центр интонационной конструкции); я живу в Толья¹н¹ти.

Предложения, осложнённые однородными членами, оформляет перечислительная интонация. Для неё характерно одинаковое по силе ударение на каждом из членов однородного ряда, одинаковые паузы между однородными членами. Например: на конференцию приехали участники из Москвы², Петербу²рга, Сама²ры, Толья²н²ти.

Вопросительную интонацию характеризует значительное повышение тона на логически выделяемом члене предложения. Например: он верн³улся? Ты бы³л в театре? У вас е³сть брат? Я живу в Москве³/ в центре.

Все три вида предложений могут быть восклицательными. При восклицательной интонации тон обычно высокий; после повышения тона следует резкое его понижение.

Запомните! Постоянные концовки предложений без понижения, не имеющие специальной смысловой нагрузки (так называемая висячая интонация), – это признак нелитературности речи.

§ 3. Логическая пауза и логическое ударение

Логическая пауза объединяет слова в непрерывный ряд звуков, но в то же время и разделяет группы слов, ограничивает их. Соединительная пауза между речевыми тактами обозначается одной вертикальной чертой – /, более длительная пауза между речевыми тактами или предложениями обозначается двумя чертами – //. Внутри речевого такта не может быть паузы, и все входящие в него слова произносятся слитно.

Логическое ударение – выделение тоном голоса и силой выдыхания главного по смыслу слова, по мнению К.С. Станиславского, это «указательный палец, отмечающий самое главное слово в фразе или такте». От перемены места логического ударения меняется содержание всего высказывания:

Вы сегодня будете в театре? (а не кто-либо другой?)

Вы сегодня будете в театре? (придете или нет?)

Вы сегодня будете в театре? (а не завтра, не послезавтра?)

Вы сегодня будете в театре? (а не на работе, не дома?)

В стилистически нейтральной речи при прямом порядке слов (тема предшествует реме) логическое ударение, как правило, ставится на именах существительных или глаголах, которые обычно стоят в конце фразы и соответствуют реме (основному содержанию высказывания, новому). Пример: скворцы прилетели. В экспрессивно окрашенной речи – рема предшествует теме: прилетели скворцы!

Вопросы и задания для самоконтроля

1. В основной части в поддержку своего тезиса не рекомендуется использовать:

- 1) примеры;
- 2) цитаты из авторитетных источников;
- 3) объяснение причин;
- 4) подмену тезиса.

2. Правильным является утверждение: «В основной части в поддержку своего тезиса используются»:

- 1) опровержение;
- 2) статистические данные;
- 3) положения законов и официальных документов;
- 4) дискредитация личности оппонента.

3. Ошибка, основанная на смешении значений слов, сужении или расширении объема понятий, называется:

- 1) подмена тезиса;
- 2) отступление от тезиса;
- 3) ложный довод;
- 4) довод к невежеству.

4. Ошибка, основанная на незнании собеседника и на намеренном употреблении непонятных слов, терминов, называется:

- 1) подмена тезиса;
- 2) отступление от тезиса;
- 3) ложный довод;
- 4) довод к невежеству.

5. При построении речи-рассуждения для опровержения аргументов используется выражение:

- 1) считаю необходимым высказать свою точку зрения на актуальную проблему;
- 2) я знаю, мне возразят и скажут, что... ;
- 3) следует привести следующие примеры для доказательства;
- 4) думаю, что доказательством может послужить факт-случай.

6. При построении речи-рассуждения для включения примеров используется выражение:

- 1) часто здесь задают вопрос: «А почему?»;
- 2) представленные иллюстрации могут служить подтверждением правоты;
- 3) я хотел бы предложить вашему вниманию выступление на тему;
- 4) можно найти прецеденты.

7. При построении речи-рассуждения для сравнения явлений используется выражение:

- 1) здесь обычно возражают, что...;
- 2) полезно рассмотреть аналоги;
- 3) давайте согласимся с данной точкой зрения и посмотрим, к чему это может привести;
- 4) одним из первых требует решения вопрос о....

8. При построении речи-рассуждения для формулировки темы используется выражение:

- 1) обратимся к примерам;
- 2) вашему вниманию предлагается выступление на тему;
- 3) недаром имеется высказывание древнего мыслителя;
- 4) по этому поводу будет полезно вспомнить изречение.

Оценка выступления оратора: голос, произношение, артикуляция

Таблица

Оцениваемые показатели	Оценка	Замечания
1. Голос 1) Звучность – достаточная? – чрезмерная? 2) Дыхание – поверхностное (грудное)? – редкое? – одышка? 3) Надлежащая выразительность?		
2. Темп 1) Слишком быстрый? 2) Слишком медленный? 3) Достаточна длительность звучания? 4) Достаточно пауз? 5) Отрывистая, замедленная речь? 6) Подходящий темп?		
3. Высота 1) Слишком большая? 2) Слишком малая? 3) Монотонность? 4) Подчеркнуты главные слова? 5) Разнообразие выразительности?		
4. Тембр 1) Приятный? 2) Шумное дыхание? 3) Хриплость, сипота? 4) Пронзительность? 5) Горланная окраска звука? 6) Гнусавость? 7) Малоподвижная челюсть? 8) Разнообразие выразительности?		
5. Неправильное произношение?		
6. Нечеткая артикуляция?		
7. Затрудненная артикуляция?		

Контрольные задания

Задание 1. Вы – агент по распространению подписки. Ваша задача – уговорить как можно больше людей подписаться на различные издания. Обратитесь с речью к людям и убедите их в необходимости что-нибудь выписать.

Задание 2. Прочитайте юмореску Германа Дробиза. Как вы думаете, почему его герой потерпел риторическую неудачу? Попробуйте исправить его ошибки и напишите небанальные, но и необидные поздравления Наташе, Сереже и другим его друзьям.

Поздравительные открытки Петя заполнял, недолго думая: «Дорогой Сережа! Большого тебе счастья в Новом году!» «Дорогая Наташа! Большого тебе счастья в Новом году!» Но вот он задумался: по существу, это бездумные отписки. Если я настоящий друг своим друзьям, то разве не ханжество – желать большего счастья тем, кто мечтает о маленьком? Разве не издевательство – отделиваться общей фразой, когда хорошо знаешь, о чем конкретно мечтает твой друг? Решено! На этот раз друзья получают от меня искренние пожелания именно того счастья, за которым они охотятся. 73 «Дорогой Сережа! Сколько лет тебя знаю, столько ты мечтаешь уйти от жены, опостылевшей тебе мешанки. Пусть Новый год принесет тебе желанную свободу. Решайся, друг!». «Дорогая Наташа! Мне ли не знать, как терпеливо ты ждешь Сережу! Пусть сбудется твоя мечта! И еще Ты вполне оправданно стесняешься своей фигуры. Желаю тебе в Новом году сбросить килограммов пятнадцать. Ручаюсь, тогда и Сережа взглянет на тебя по-новому!» «Милый Вовсястик! Наш дорогой поэт! Всю жизнь ты мечтаешь написать хоть одно стихотворение, за которое тебе потом не будет стыдно. Пусть это произойдет в наступающем году!» «Уважаемый Антон Григорьевич! В наступающем году желаю вам раз и навсегда вылечиться от запоев. Какое это было бы счастье!» Открытки произвели впечатление. Сережа действительно ушел от жены, прочитавшей Петино послание и устроившей грандиозный скандал. Но ушел не к Наташе и через три дня, жалкий и голодный, приполз обратно. Антон Григорьевич, получив открытку, ударился в небывалый запой. Поэт Вовсястик ответил поэмой, в которой самым мягким выражением было: «Ты разве друг? Ты змей ползучий...» Так Петя остался без друзей. Жалко ли мне его? Еще как. Хотелось бы выразить сочувствие? Да. Но я не сделаю ни шагу навстречу, пока он не извинится за открытку, присланную мне: «От всей души желаю, чтобы в наступающем году у тебя, наконец, проснулось чувство юмора».

Задания. 3. Подготовьтесь и прочитайте перед аудиторией стихотворение (группа оценивает подготовку и поведение оратора, стихотворение должно быть не менее 16 строк).

Задание 4. Прочитайте выразительно отрывок из повести Н. Никоновой «След рыси» с необходимыми паузами и фразовыми ударениями.

Легче легко воскликнуть: «Моя Россия! Родина! Как я тебя люблю!» Труднее всегда жить для России, отдавать ей свой труд, добытую честь, жертвовать ей, если понадобится, и обручальное кольцо, и все достояние, и саму жизнь. Кто измерил любовь тех, кто пал за нее без наград и безвестно, кто вынес за нее и огни и муки, кто просто пахал и лелеял эту землю и по первому зову вставал на ее защиту? Так было и так будет.

Задание 5. Читая вслух информационное сообщение, подчеркните интонационно по очереди каждое слово в нем, обратите внимание, как изменяется при этом смысл предложения. Повторите фразу с интонацией вопроса, восторга, недоумения, любопытства. Композитор и дирижер успешно выступили в филармонии.

Задание 6. Какой смысл заключен в данных предложениях: сообщение информации, побуждение к действию или отрицание? – Почему мы должны утаивать! Я не боюсь сказать правду. – Зачем извиняться? Лучше не допускать более неблагоприятных поступков. – Какой я артист? Я просто поклонник сцены. – Малые дети, что с них возьмешь? – Разве история русской литературы развивается в отрыве от истории мировой литературы? Подумайте.

Задание 7. Сравните место паузы в приведенном предложении. Объясните, как изменяется смысл предложение от изменения места паузы. Покажите мне другой, / недавний контракт. – Покажите мне/ другой недавний контракт.

Задание 8. Прочитайте вслух предложения с нужной интонацией, обращая внимание на знаки препинания. Слово «Сибирь» – и не только слово, сколько само понятие, давно уже звучит вроде набатного колокола, возвещающая что-то неопределенно могучее и предстоящее. Прежде эти удары то приглушались, когда интерес к Сибири вдруг понижался, то снова усиливались, когда он поднимался, теперь они постоянно бьют со все нарастающей силой. Сибирь! Сибирь!.. Они слышат в этом гулком 76 слове уверенность и надежду, другие тревожную поступь человека на дальней земле, третьи ничего определенного не слышат, но прислушиваются со смутным ощущением перемен, идущих из этого края, которые смогли бы принести облегчение. Сибирь неминуемо чувствуют в себе даже те, кто никогда в ней не бывал и находился вдали от ее жизни и интересов. Она вошла в жизнь и интересы многих – если не как физическое, материальное понятие, то как понятие нравственное, сулящее какое-то неясное, но желанное обновление. (Распутин В. Сибирь без романтики).

Задание 9. Произнесите данные скороговорки сначала медленно, а затем – как это необходимо. – Рододендроны из дендрария. – Шла Саша по шоссе и сосала сушку. – Карл у Клары украл кораллы, а Клара у Карла украла кларнет. – Корабли лавировали, лавировали, да не вылавировали. – Кукушка кукушонку купила капюшон, как в капюшоне он смешон. – На дворе трава, не траве дрова. –

Задание 10. Установите соответствия между перечисленными ниже терминами и следующими определениями: "Степень отчетливости произношения звуков, слогов и слов в различных условиях", "Специфическая окраска голоса, создаваемая его обертонами. Обычно отражает эмоции оратора":

- тембр
- дикция
- мелодика

Задание 11. Невербальные (несловесные) средства общения подразделяются на несколько групп. Назовите самую обширную из перечисленных:

- просодическая (ритмико-интонационная особенность речи)
- кинетическая (зрительно воспринимаемые движения)

другого человека)

- экстралингвистическая (психофизиологические проявления).

Задание 12. Попробуйте определить невербальные средства

- общения экстралингвистической группы:

- похлопывание по плечу, колену
- пауза
- вздох
- рукопожатие
- смех
- плач
- мимика
- кашель.

Задание 13. Какова эффективность публичного выступления в зависимости от типа аудитории: большая/небольшая; однородная/неоднородная; подготовленная/неподготовленная; женская/мужская; в зависимости от возраста?

ТЕМА IV. НОРМАТИВНЫЕ, КОММУНИКАТИВНЫЕ И ЭТИЧЕСКИЕ КАЧЕСТВА РЕЧИ

§1. Речевые нормы. Нормативный аспект речевой культуры

Важнейшим является нормативный аспект. Он отражает правильность речи, то есть соблюдение норм литературного языка.

Языковая норма – центральное понятие языковой культуры. Необходимо иметь навыки отбора и употребления языковых средств в соответствии с коммуникативными задачами. Это основа коммуникативного аспекта культуры речи. Известный лингвист Г.О. Винокур писал: «Для каждой цели – свои средства, таков должен быть лозунг лингвистически культурного общения. Носители языка должны владеть разными функциональными стилями, чтобы осуществлять оптимальный выбор языковых средств». Различают виды норм в зависимости от их принадлежности к определенному языковому уровню:

- 1) акцентологическая: регулирует постановку ударения;
- 2) орфоэпическая: регулирует произношение;
- 3) морфологическая: определяет грамотный выбор формы слова;
- 4) синтаксическая: определяет правила построения словосочетания и предложения;
- 5) лексическая: определяет логически оправданное словоупотребление, основанное на знании лексического значения слова и особенностей сочетания слов в речи;
- 6) стилистическая: определяет выбор языковых средств в соответствии с определенным стилем речи.

Кроме того, выделяются нормы:

- 7) орфографическая: регулирует правописание;
- 8) пунктуационная: определяет правила постановки знаков препинания.

Литературные нормы русского языка закреплены в словарях, в справочной и учебной литературе, они обязательны для СМИ, зрелищных мероприятий, являются предметом и целью обучения.

Лингвистические словари, в отличие от энциклопедических, разъясняют не только значения слов, но и особенности их употребления, произношения, правописания, сочетаемости с другими словами, образование и происхождение слов. Лингвистические словари можно разделить на общие и аспектные.

Общие словари – толковые – разъясняют лексические значения, указывают переносные, указывают сферу употребления (разговорное, просторечное) и экспрессивную характеристику (высокое, фамильярное, грубое) слов.

Аспектные словари рассматривают слово под определённым углом зрения:

- орфоэпические сообщают о произношении, о месте ударения в словах;
- орфографические отражают правила написания слов и ряда их форм;
- словари трудностей касаются проблемных вопросов словоупотребления, написания, произношения, различения значений;
- словари иностранных слов содержат заимствованные языковые единицы с указанием языка-источника и языка-посредника при вхождении слов в русский язык;
- фразеологические описывают русские фразеологизмы, указывая их значения, стилистические функции, эмоционально-экспрессивные оттенки;
- этимологические объясняют происхождение слов.

Ни один человек не может знать всех языковых норм, но культурный человек должен постоянно проверять себя, сверяясь со словарями.

Обширный справочный материал, касающийся языковых норм, можно также найти на портале «Грамота.ру»; там же Вы можете задать интересующие Вас вопросы, на которые ответят квалифицированные специалисты. На сайте Института развития образования Республики Башкортостан вы можете задать вопрос в лингвистическую справочную.

§ 2 Коммуникативные качества речи

К коммуникативным качествам речи, которые оказывают наилучшее воздействие на адресата с учетом конкретной ситуации и в соответствии с поставленными целями и задачами, относятся: *точность, логичность, понятность, богатство и выразительность, ее чистота, уместность, правильность*. Все эти качества являются частным проявлением коммуникативной целесообразности речи.

К числу слов, снижающих чистоту русской литературной речи и зачастую приводящих к непониманию высказывания, могут относиться: *варваризмы (иностранная лексика), специальные термины,*

профессионализмы, диалектизмы, жаргонизмы, арготизмы, вульгаризмы, слова-паразиты.

§3. Этический аспект речевой культуры

Этический аспект предписывает знание этических норм речевого поведения и предполагает уместное использование речевых формул приветствия, просьбы, вопроса, благодарности, извинения, прощения и т.п.

Речевой этикет – регулирующие правила речевого поведения, система национально специфичных стереотипных, устойчивых формул общения, принятых и предписанных обществом для установления контактов собеседников, поддержания и прерывания контакта в избранной тональности.

Исследователями описывается целый спектр коммуникативных функций речевого этикета.

Речевой этикет:

- способствует установлению контакта между собеседниками;
- привлекает внимание слушателя (читателя), выделяет его среди других потенциальных собеседников;
- позволяет засвидетельствовать уважение;
- помогает определить статус происходящего общения (дружеский, деловой, официальный и пр.);
- формирует благоприятную эмоциональную обстановку для общения и оказывает положительное воздействие на слушателя (читателя) и пр.

Контрольные задания

Задание 1. Определите лексическое значение следующих слов, проверьте себя по толковому словарю.

Великодушие, вероломство, магистраль, безответственность, благородство, гордыня, добродушие, злоба, гнев, ярость, гений, конформизм, покаяние, раскаяние, раскрепощенность, самодовольство, самоотверженность, высокомерие, тщеславие, смирение, сомнение, ханжество, толерантность, эгоизм, дерзость.

Задание 2. Назовите словосочетания, в которых слова используются в переносном значении.

Натянутые нервы, развешанное белье, часы идут, слеза бежит, пилить мужа, годы промчались, дети подросли, подвернулась интересная книга, распилить бревно, вздорный характер, железные нервы, мягкий характер, железная дверь, отбросы общества, мягкий хлеб, наброситься на работу, отрывок из сочинения, лихорадочная деятельность.

Задание 3. По словарю определите толкование следующих слов, из каких языков они были заимствованы.

Идентичный, конфиденциально, меморандум, лизинг, оферта, депозит, девальвация, инаугурация, индифферентно, сепаратизм, импонирует, эволюция, потерпеть фиаско, дебют, сувенир, эксклюзивный, превентивные меры, игнорировать, аргумент, тезис, апелляция, интуиция, фланировать, франт, пассивный, флегматик, патриархальный, экспорт, импорт,

экстремальный, геноцид, шовинизм, иммунитет, ортодоксальный, импровизация.

Задание 4. Определите значение англицизмов. Какие слова, на ваш взгляд, можно заменить русскими эквивалентами, а какие заимствование необходимо сохранить.

Провайдер, кинднайппинг, тинэйджер, маркетинг, менеджер, спикер, имиджмейкер, пиар, спичрайтер, шопинг, толлинг, скинхед, клип, дилер, рейтинг, топ-модель, рэкет, спонсор, плеер, драйв, таймер, дайвинг, продюсер, холдинг, лоббировать, супермаркет, олигарх, сайт, брокер, хакер, ди-джей, корпорация.

Задание 5. Составьте словосочетания со следующими паронимами

Столб – столп, удачный – удачливый, понятный – понятливый, соседский – соседний, хозяйский – хозяйственный, обидный – обидчивый, тяготиться – тяготеет, бережный – бережливый, экономный – экономичный, болотный – болотистый, абонент – абонемент, адресат – адресант, костный – костлявый.

Задание 6. Объясните значение следующих слов и замените их русскими эквивалентами, если это возможно.

Адаптация, альянс, альтернатива, антипод, апартеид, беспрецедентный, брифинг, гегемония, геноцид, декларация, дестабилизация, диссидент, догматизм, доктрина, инсинуация.

Задание 7. Образуйте формы сравнительной степени прилагательных и поставьте в них ударения.

Видный, красивый, полезный, быстрый, нужный, ленивый, лиловый, полный, прекрасный, насмешливый, покорный, светлый, суровый, азартный, гулкий, дерзкий, глупый, пьяный.

Задание 8. Подготовьтесь к орфоэпическому практикуму. Почитайте предложения и словосочетания. Проверьте правильность своего произношения, в случае затруднения обращайтесь к орфоэпическому словарю.

Билет 1

Новые ба́нты и ша́рфы краси́вее старых. Я ба́лую своих детей. Подписан коллективный догово́р. Купить товар о́птом на опто́вом рынке. Будем работать с катало́гом. Когда, наконец, включа́т свет? Догово́р заключа́т в начале будущего кварта́ла и позвоня́т нам. Завяжите ба́нты. Всю броне́ю уже про́дали. Пусть будет, по-вашему, вы пра́вы. Вы любите суп со щавеле́м? Собака принесла та́пку, кроссо́вку и ту́флю. Кто звони́т в дверь?

Билет 2

Со́гну́тый пополам листок. Какие красивые жалюзи́! Мы вам позвони́м. Купила в бу́тике мягкий пуло́вер. Вручи́м пригласительный билет. Я сварила борщ со свёклой. Где у вас мусоропрово́д? Реве́нь и щаве́ль хороши в пирогах. У меня новая пиа́ла. Я заброниро́вал билеты. Нет одной двéри. Победитель уехал без при́за. Нам было завидно и обидно. Это был ресторанный завсегда́тай. Много поваро́в, кондукторо́в, директоро́в. Из аэропо́рта.

Билет 3

Угостить соленым груздём. Дергать за́ косу, таскать за́ косы. Я горжусь всеми моими 863 студентами. Шишки кедрóвые, елóвые, соснóвые. Назвался гру́зем, полезай в кузов. Нас увéдомят о начале заседания и позвоня́т нам. Характёрный почерк. Харáктерная роль. Сúдьбы девушек сложились незави́дно. Вы мне перезвоните. В нашем подъезде покрасили ли́фты. Сотрудника решили премировáть и командировать за рубеж. Пиши долг на дверí – получать будешь в Твери́.

Билет 4

Бронированные автомобили. Получено экспéртное заключение. У обе́их сестер ша́рфы цвета электрiк. Ваша опе́ка меня раздражает. Я чуть не поскользнулся. Такой избалóванный ребенок. Люблю кисель из ревеня́, а суп из щавеля́. У каждой двéри лежит коврик. Напечатали некролóг. Я живу в престижном квартáле. Включи́ть электропривóд. Когда он, наконец, позвонит? Необходимо пройти флюорогра́фию. На кафедре много профессорóв. Создан прецедент. У меня нет ту́фель.

Билет 5

Получили дивиденды. На машинах бывает броня́, а на билеты – брóня. Нет инженерóв, одни только слéсари и то́кари. Наши предки добывали огонь с помощью кремня́. Наше ходáтайство опять отклонено. Представьте отчет за истéкший квартáл. Звоня́т в колокола. Как облегчи́ть существование пенсионеров? Он сфотографировался анфас (без предлога в!) и в профиль. Предприятию требуются бухга́лтеры и шофёры. Детки озорнича́ют. Вторые блю́да. Производство каучу́ка.

Билет 6

На работу приняли двух бухга́лтеров. Снег валит с самого утра. Он пришел взбешённый, возмущённый и раздражённый Эти жалюзи́ краси́вее прежних. Съешь-ка кусочек то́рта. Мы тоже включи́мся в работу. Стереть с доскí. Это не кожа, а дерматин. Секретарь визи́рует и датирует поступающие докумéнты. Мой двою́родный брат двоечник [шн']. Исковóй документ. Он приехал из аэропóрта. Слишком много пла́тьев. Судьба благоволи́т к нему.

Билет 7

Много простыне́й и много простынь. Два дю́беля. Одна простыня́. Домóвая кухня. Домóвый комитет. Лекция должна была начаться за пóлчасá до обеда, а началась много позже. Он решил баллоти́роваться в депутаты. Кла́ла книги на место. Нет герба́, нет мечá, нет щита́. Валовóй продукт. Ква́шение капусты. Меня поразила хóлодность встречи. Украинский борщ. Вам будет зави́дно. Ку́хонное полотенце. Запломбирóванный зуб. Созвони́мся завтра. Срédства обучения. Мошкара ест пóбедом.

Билет 8

За печкой живет домовóй. Новая ши[н'э]ль. Строгий приговóр. За́нял деньги. Золотая цепóчка. Заменить кра́ны. Держаться за по́ручни. Мы

вручИм награды. Зеленая хвб́я. Хлеб может заплéсневеть. Моюющие срéдства. Неврологический диспансёр. Зубчáтый кремéнь. Этот поэт – полный бéздарь. Кúхонный нож. Толкнул лóктем. Кто включ́ит свет? У меня кру́жится голова. Обратитесь к лúдям. До школы пять киломéтров. Ломб́та во всем теле. Лб́говище лесного зверя. Развитб́е общество.

Билет 9

Мúскул́истые парни. Бензопровб́д, нефтепровб́д, газопровб́д. Хочу положить в корзину килограмм апельсинов. Исковб́е заявление. Шел под зонтб́м. Вопросы обеспечения жильем детей – сирб́т. Кто звон́ит? Смертельный недúг. Надеть новый пулб́вер. Надевать все белое. Сл́ивовое варенье. Возбужденб́ уголовное дело. Бб́чковое молоко. Партёр в спортивном зале. Обезúмь от радости. Крас́вейший цветок. Сл́ивовое варенье. Созвон́мся завтра. Цéнтнер зерна. Школа с углубл́нным изучением башкирского языка. Купите недв́жимость.

Билет 10

Свёкла очень полезна. Рапорты(а), клапаны(а), погреба(ы), катера(ы), кителя(и), якоря(и). Тайна исповéдания. Много кочерёг. Несправедливо осужд́нный. Ветка са́куры. Штыковáя лопата. Жевать жвачку. Гёрбовая бумага. Изысканные блúда. Чистые стакáны. Разреж́нный воздух. Мы вам позвон́м. Критика не воспринятá. Пообедать в бистрб́. Заветы отцов и дёдов. Табú. Несколько граммов. Щегольскб́й костюм. Рабочие стали хоз́евами своей фабрики. Паевб́й взнос. Дикобраз в зоопарке. Питательные кремý для лица.

Задание 9. Установите правильную лексическую сочетаемость между следующими парами слов (например: играть роль, но иметь значение):

- истинный, подлинный и документ, друг;
- единый, один и момент, миг;
- крепкий, сильный и дружба, впечатление;
- акт, апелляция и составить, подать

ТЕМА V. ДИСКУССИЯ, ДИСПУТ, ПОЛЕМИКА, ДЕБАТЫ, ПРЕНИЯ

§1. Определения: дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения

Дискуссия, наряду с ней полемика и спор стали характерными чертами современного образа жизни. Важно определиться в понятиях, чтобы не возникало путаницы в их применении и замене одного понятия другим.

В «Словаре современного русского языка» сказано, что спор- это словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту; борьба мнений (обычно в печати) по различным вопросам науки, литературы, политики и т.д; полемика . Разговорные значения- разногласия, ссора, препирательство; переносные – противоречие, несогласие.

В русском языке имеются и другие определения для обозначения данного явления: дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения. Довольно часто они определяются как симптомы к слову «спор». В научных

исследованиях эти слова служат наименованиями различных разновидностей спора. Например, дискуссией (от лат. *discussio* – исследование, рассмотрение, разбор) называют такой публичный спор, целью которого является выяснение истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Дискуссия считается эффективным способом убеждения, так как ее участники сами приходят к тому или иному выводу.

Слово «диспут» тоже пришло из лат. языка (*disputare* – рассуждать, *disputatio* – прение) и первоначально означало публичную защиту научного труда, написанного для получения ученой степени. Сегодня в этом значении слово «диспут» не употребляется. Под ним подразумевают публичный спор на научную и общественную тему.

Другой характер носит полемика (от греч. *polemikos* – воинственный, враждебный). Полемика — это не просто спор, а такой, при котором имеется некая конфронтация или противостояние, противоборство сторон, идей и речей. Исходя из этого, полемику можно определить как борьбу принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью отстоять, защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента. Из данного определения следует, что полемика отличается от дискуссии, и диспута именно своей целевой направленностью. Участники дискуссии, сопоставляя противоречивые суждения, стараются прийти к единому мнению, найти общее решение, установить истину. Цель полемики иная: необходимо одержать победу над противником, отстоять и утвердить собственную позицию. Однако следует иметь в виду, что подлинно научная полемика ведется не просто ради победы как таковой. Полемика – это наука убеждать. Она учит подкреплять мысли убедительными и неоспоримыми доводами, научными аргументами.

Слово «дебаты» французского происхождения (от фр. *debat* – спор, прения); «прения» русское слово, зафиксированное в лексиконе XVII в.

Толковый словарь определяет эти слова так: дебаты-прения, обмен мнениями по каким-либо вопросам, споры; прения-обсуждение какого-либо вопроса, публичный спор по каким-либо вопросам. Под этими словами, как правило, подразумевают споры, которые возникают при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, заседаниях, конференциях и т. д.

§ 2. Организация дискуссии

Вводная часть – важный и необходимый элемент в любой дискуссии, так как участникам необходим интеллектуальный и эмоциональный настрой на работу, на предстоящее обсуждение. Варианты организации вводной части могут быть следующие:

1. Краткое предварительное обсуждение вопроса в малых группах.
2. Введение темы через заранее поставленное перед одним или двумя участниками заседание выступить с вводным проблемным сообщением, раскрывающим постановку проблемы.
3. Использование краткого предварительного опроса по теме.

4. Любой из вариантов не должен занимать много времени, чтобы можно было быстрее перейти к дискуссии.

Приемы введения в дискуссию

Описание конкретного случая из жизни.

1. Использование текущих новостей.
2. Ролевая игра.
3. Демонстрация кинофильма.
4. Инсценировка, ролевое разыгрывание какого-либо эпизода.
5. Магнитофонные записи.
6. Стимулирующие вопросы – особенно вопросы типа: Что? Как? Почему? Что произошло, если бы...?

Опыт проведения дискуссии показывает, что необходимо избегать «застревания» на каком-либо из вводных моментов, иначе саму дискуссию будет очень трудно или невозможно «завести».

§ 3. Формирование дискуссионной культуры.

Рекомендации желающим победить в споре.

1. В ходе аргументации используйте только те доводы, которые вы и ваш оппонент понимаете одинаково.
2. Если ваш довод не принимается, то найдите причину этого и далее на нем не настаивайте.
3. Не преуменьшайте сильных доводов оппонента, наоборот, подчеркните их значимость.
4. Учитывайте факт, что излишняя убедительность всегда вызывает отпор.
5. Старайтесь подавить свои эмоции, максимально ослабить их. Если вы разъярены, оскорблены или эмоционально уязвлены, то реагировать будут на ваши эмоции, а не на мысли и предложения.
6. Постарайтесь заранее изучить своего оппонента, его вкусы, интересы и взгляды.
7. Улыбайтесь почаще.
8. Начинайте разговор со слова «да».
9. Дайте оппоненту возможность почувствовать себя значительным, ощутить свое превосходство. Слушайте и хвалите.
10. Говорите с оппонентом о том, что его интересует, или о нем самом. Никогда не начинайте с разговора о себе.
11. Старайтесь не обвинять, не угрожать, не выказывать недоверия, не прерывать речь оппонента. Не показывайте ему свою неприязнь.
12. Отказывая, извиняйтесь и благодарите.
13. Излагайте свои мысли просто, ясно и доходчиво.
14. Не бойтесь ошибок и не комплектуйте по их поводу. Ошибки должны стимулировать и активизировать, а не обескураживать.

15. Не отступайте и не сдавайтесь, даже если придется доказывать свою правоту с большими усилиями.

Правила для участников групп

Все участники отвечают за работу в целом, а не за ту часть, которую выполняет все, что наработано группой, причисляется к заслугам группы в целом.

Каждый отдельный участник групповой работы лишается авторского права на вносимые в общее дело идеи, а также права на оценку достигнутых им лично результатов в работе. Кто стремится выделиться таким путем, тот не подходит для работы в группе. Каждый отдельный участник должен ощущать свою принадлежность к команде и гордость за то, что он вносит вклад в общее дело.

Тот, кто хочет работать в группе, должен без предрассудков и высокомерия учитывать мнение отдельных членов группы. Работа в команде предполагает готовность к сотрудничеству, душевную открытость по отношению к мнению других участников, а также готовность поступиться позициями.

Контрольные задания

Задание 1. Чем отличается дискуссия от диспута? Какую цель имеет полемика? В каком случае лучше использовать понятие «дебаты», а в каком «прения»?

Задания. 2. Предложите для дискуссии ряд аргументов, доказывающих или опровергающих парадоксальные суждения А. П. Чехова. – Голодная собака верит только в мясо. – Женщины без мужского общества блекнут, а мужчины без женского стареют. – Не так связывает любовь, дружба, уважение, как общая ненависть к чему-нибудь. – У бедных просить легче, чем у богатых. 2. Организуйте спор, являющийся по своему типу спором ради убеждения противника, на одну из предложенных тем (для выполнения этого задания группа разбивается на микрогруппы). Регламент. 1. Главное выступление на заданную тему (тезис и аргументация) – 5 минут. 2. Выступления участников – 2—3 минуты. 3. Комментарии к выступлениям – 1 минута. 4. Заключительное выступление – 2—3 минуты.

Задание 3. Прочитайте нижеприведенный юмористический отрывок: «Советы выступающему». На его основе составьте таблицу вербальных и невербальных элементов, создающих препятствия для осуществления общения с аудиторией.

Выступление начинается не со слов, а с жестов. Чрезвычайно важно, какими движениями вы разложите перед собой бумажки, вытащите очки, откинете со лба прядь волос. Приемлемы лишь такие движения, которые не выдадут, что у вас дрожат руки или по спине, течет пот. Не советуем наваливаться локтями на края трибуны могут подумать, что вы не держитесь на ногах. Рекомендуются все, свидетельствующее о том, что вы и трибуна не

два автономных механизма, а единое целое, некий трибунотавр. Поэтому имеет смысл снять с руки и положить на пюпитр часы: создается впечатление, будто вы лишь переместили их с одного участка вашего тела на другой. Не следует выступать без бумажки, говорить интересно и что особенно важно! - остроумно. Такая речь может обидеть того, кто всегда говорит серьезно и только по заранее написанному. Идеальную золотую середину нащупали тут некоторые ораторы- очкарики: первую часть фразы они произносят, уставившись сквозь очки в свои записи, а вторую сняв очки и глядя в зал. Представьте себе, сколько раз приходится им водружать на нос и снимать очки? Сам Чарли Чаплин не утнался бы за ними. Из-за этих манипуляций с очками невозможно уловить, о чем идет речь, зато у слушателей создается такое пьянящее ощущение деятельности, что, когда возникает потребность в энергичном руководителе, ораторов очкариков вспоминают в первую очередь. Ораторам, не носящим очков, предлагается такой рецепт: время от времени, пробежав глазами текст следующей фразы, поднять глаза на зал, в задумчивости сморщить лоб и произнести эту фразу как свежую мысль, только пришедшую в голову. Однако не забудьте при этом воткнуть палец в конец фразы, ибо если, отыскивая продолжение речи, вы надолго замолчите весь эффект «свежей мысли» вылетит в трубу. Пусть редко, но иногда все-таки случается, что оратор не может вдруг найти одного листка подготовленной речи, а то и обнаруживает, что захватил с собой не тот текст. Особенно досадно, когда это открытие он делает «на глазах у слушателей», которые с замирающим от счастья сердцами следят за тем, как он растерянно шарит по карманам. В это время слушатели все на свете готовы отдать, лишь бы этот сеанс продолжался до бесконечности. Что тут делать? Спокойно разведите руками и объявите, что на пропавшем листочке или листах было выписано очень много очень новых и очень точных данных, которые по памяти могла бы воспроизвести разве что электронная машина; говорить же, не оперируя очень новыми и очень точными данными, разумеется, не трудно, но следует ли?... Если около вас поставлен стакан воды, то отхлебнуть можно не более двух раз. Уж лучше оборвать свою речь на полуслове и как ни в чем не бывало отправиться на свое место, чем присасываться к стакану. Иногда такая неожиданная концовка может заинтриговать и даже обеспокоить кое-кого, вызвать подозрение, что вам известно нечто чрезвычайно важное, о чем вы, однако, не желаете сказать во всеуслышанье. Если вы замечаете, что публика вас не слушает, дремлет, скучает, однако воздерживается от громких разговоров между собой, — значит. Речь ваша течет по правильному руслу. Другое дело, если слушатели шумят, зевают, не прикрывая ртов, и затевают разные игры. В этом случае рекомендуется обвести взглядом зал и сказать: «По этому поводу, друзья мои, вспомнился мне один смешной анекдот». Зал мигом настораживается. И вы получаете возможность закончить свое выступление, окруженный таким искренним вниманием, которое и в самом деле достойно благодарности. Если же вас упрекнул потом, куда же, дескать, пропал тот анекдот, то вы хладнокровно объясните. Что анекдот вы только вспомнили, а вовсе не

обещали рассказать и главное: трибуну надо покидать с уверенностью, что вы не ляпнули что-то такое, чего говорить не следовало. Эту уверенность нельзя путать с ощущением того, что было сказано все, о чем следовало сказать. Если вдуматься, то эти два чувства разделяет пропасть (Из «Литературной газеты»).

ГЛОССАРИЙ

АНТИТЕЗА (от греч. *antithesis* – противоположение) – прием, основанный на сопоставлении противоположных явлений и признаков (ученье свет, а неученье тьма).

АРГУМЕНТ – это логический довод, служащий основанием доказательства. Аргументация – приведение таких доводов в пользу того или иного утверждения – убеждает слушателей в истинности высказанных оратором положений.

АУДИТОРНЫЙ ШОК (сценический страх) – состояние эмоционального напряжения при выражении мыслей, в результате которого люди испытывают затруднения в исполнении речи.

ГОЛОС (речевой голос) – звуки, возникающие вследствие колебания голосовых связок при разговоре, пении, смехе и отличающиеся высотой, характером звучания.

Высота голоса – физиологическое свойство речевого голоса, управляемого напряжением голосовых складок и частотой импульсов, полученных из головного мозга. Различают: высокий речевой голос (головное звучание со слабо выраженным грудным звучанием); средний речевой голос (с хорошо развитым головным и грудным звучанием); низкий речевой голос (грудное звучание со слабо выраженным головным звучанием).

Диапазон голоса – звуковой объем, определяющийся интервалом между самым низким и самым высоким звуком голоса.

Динамика голоса характеризуется различной степенью силы звучания, громкости. Громкость обеспечивается отсутствием лишних мышечных напряжений, активной артикуляцией

ДИАЛОГИЧЕСКАЯ РЕЧЬ – это речь, состоящая из чередования высказываний, говорящего и слушающего (диалогическая речь формируется в процессе самого общения без предварительного обдумывания).

ДИКЦИЯ (от лат. *dictio* – произнесение) – произношение, степень отчетливости в произнесении слов, слогов и звуков в разговоре.

ДИСКУССИЯ (от лат. *discussio* – рассмотрение) – корректное публичное обсуждение какого-либо спорного вопроса.

КРАСНОРЕЧИЕ – способность, умение говорить красиво, убедительно. Искусная речь, построенная на ораторских приемах; ораторское искусство

КОМПОЗИЦИЯ РЕЧИ (лат. *compositio* – составление, сочинение) – это построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как единому целому. Структура устного

выступления включает следующие элементы: вступление, главную часть и заключение. Основное правило композиции – логическая последовательность и стройность изложения материала.

НАУЧНЫЙ СТИЛЬ характеризуется точностью, строгой логичностью, объективностью изложения. Основные черты научного стиля: использование специальной и терминологической лексики, преобладание абстрактной лексики (объяснение явлений, описание функций, систематизация и обобщение фактов и др.).

Жанры научных текстов: 1) собственно – научный (монография, статья, диссертационная работа, курсовая работа, доклад); 2) научно-информативный (аннотация, реферат, тезисы, конспект); 3) научно-справочный (словарь, каталог, справочник); 4) научно-учебный (лекция, учебник, методическое пособие, конспект; 5) научно-популярный (очерк, книга, статья, лекция). Научные тексты строятся по единой логической схеме: тезис – утверждение, которое необходимо обосновать); аргументация тезиса, приведение доводов, оснований; иллюстрация – примеры, подтверждающие выдвинутые теоретические положения; вывод – содержит аналитическую оценку проведенного исследования.

НАУЧНЫЕ ТЕКСТЫ строятся по единой логической схеме: тезис – утверждение, которое необходимо обосновать); аргументация тезиса, приведение доводов, оснований; иллюстрация – примеры, подтверждающие выдвинутые теоретические положения; вывод – содержит аналитическую оценку проведенного исследования.

ПАУЗА (от лат. *pausa*, от греч. *pausis* – прекращение, остановка) – временная остановка звучания, в течение которой речевые органы не артикулируют и которая разрывает поток речи.

Пауза – это молчание (паузы обдумывания, размышления). Интонационно-синтаксические паузы соответствуют знакам препинания в письменной речи и различаются длительностью. Интонационно-логические паузы – это паузы, отделяющие один речевой такт от другого. Речевой такт – это умение перед произнесением текста вслух навести порядок в предложении, правильно соединить слова в группы.

Эмоциональные паузы – это паузы, охватившие говорящего чувства: волнение, обиду, восторг, радость, страх.

ПОЛЕМИКА (от греч. *polemikos* – воинствующий, враждебный) – острый спор, столкновение мнений по какому-либо вопросу.

ПУБЛИЦИСТИЧЕСКИЙ СТИЛЬ (лат. *publicus* – общественный) – исторически сложившаяся функциональная разновидность литературного языка, обслуживающая широкую сферу общественных отношений: политических, экономических, нравственно-этических, культурных, религиозных. Основные признаки публицистического стиля: использование выразительных, эмоциональных средств языка, употребление стандартных, клишированных средств языка, стереотипных речевых формул, широкое разнообразие употребляемой лексики и фразеологии, лаконичность и популярность изложения при информативной насыщенности.

РЕЧЬ – использование средства языка для общения с другими членами языкового коллектива. Различают собственную речь (внутреннюю) и внешнюю речь. Внешняя речь имеет коммуникативную направленность и ориентирована на понимание другими людьми с целью воздействия на их сознание и деятельность. Внутренняя речь – общение человека с самим собой для постановки и решения какой-либо познавательной задачи.

РЕЧЕВОЙ ЭТИКЕТ – система устойчивых формул общения, предписываемых обществом как правила речевого поведения для установления речевого контакта собеседников, поддержания общения в избранной тональности соответственно их социальным ролям и ролевым позициям относительно друг друга, взаимным отношениям в официальной и неофициальной обстановке

РЕЧЕВАЯ СИТУАЦИЯ – это контекст высказывания, то, что помогает его понять. Типичные ситуации речевого этикета: обращение и привлечение внимания; знакомство, приветствие; прощание; извинение, благодарность; пожелание, поздравление; одобрение, сочувствие, соболезнование; приглашение, предложение; совет, просьба; согласие, отказ.

РИТОРИКА (от греч. *rhetorike*) – теория и искусство ораторской речи (теория красноречия). Современная риторика – теория и мастерство эффективной воздействующей, целесообразной речи. В современных риториках рассматриваются следующие этапы подготовки к выступлению: выбор темы и определение целевой установки, подбор материалов, изучение и анализ отобранного материала, работа над композицией, написание текста выступления, овладение материалом выступления.

СЛУШАНИЕ – процесс восприятия, осмысления и понимания речи говорящего. Виды слушания: нерефлексивное (умение внимательно слушать, молча, не вмешиваясь в речь собеседника, залог успешного ведения беседы, переговоров, существенный элемент культуры делового общения), рефлексивное (активное вмешательство в речь собеседника).

ТЕМБР (от франц. *timbre*) – качество, окраска звука, по которому различаются друг от друга звучания одной и той же высоты. Тембр звука – результат сложных колебательных движений, дающих звуковую волну.

Тембр голоса – звуковая окраска, характерная для каждого голоса.

Тембр речи – качество голоса, с помощью которого может быть передана разнообразная информация о самом говорящем и о предмете речи. Для характеристики тембра используются собственно звуковые представления: глухой, звонкий, крикливый, резкий и т.д.

ТЕМП РЕЧИ (от лат. *tempus* – время) – скорость произнесения речевых элементов. Темп речи зависит от содержания высказывания, эмоционального настроения говорящего, жизненной ситуации.

ТОН (от греч. *tonos* – «натянутая веревка», натяжение, напряжение), интенсивность звучания, важнейший компонент речевой интонации.

ЭВФЕМИЗМЫ (от греч. *eu* – хорошо, *phemi* – говорю) – слова и выражения, смягчающие грубый смысл речи.

ЯЗЫК (лингв.) – знаковая система, используемая для выражения

мыслей, для общения; построена на звуковой основе, для передачи мысли использует слова, обладает грамматическим строем, обеспечивающим функционирование системы и создание сложнейших структур текста.

ЛИТЕРАТУРА

Аннушкин, В.И. Риторика [Электронный ресурс]. Экспресс-курс: учеб. пособие / В.И. Аннушкин. – 3-е изд., стер. – М. : Флинта : Наука, 2011

Антонова, Е.С. Русский язык и культура речи: Учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования / Е.С. Антонова, Т.М. Воителева. - М.: ИЦ Академия, 2013. - 320 с.

Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика и культура речи.– Ростов/на Дону: «Феникс», 2008.

Введенская Л. А., Павлова Л. Г., Кашаева Е. Ю. Русский язык и культура речи: учеб. пособ. для вузов.– Ростов/на Дону: «Феникс», 2011.

Десяева Н. Д. Культура речи учителя.– М., 2008.

Крысин Л.П. Толковый словарь иноязычных слов. – М.: Издательство Эксмо, 2007.

Кузнецов И. Н. Риторика.– М., 2008. 3. Мурашов А. А. Педагогическая риторика.– М., 2001.

Львов М. Р. Риторика: учеб. пособие – М., 2002.

Михальская, А.К. Основы риторики: Путь от мысли к слову: учеб. пособие / А.К. Михальская. – М.: Просвещение, 1996.

Мурашов А. А. Культура речи учителя.– М., 2002.

Павлова Л. Г. Спор. Дискуссия. Полемка.– М., 1999.

Поварин С. И. Спор. О теории и практике спора.– М., 2002.

Поварин С. И. Спор. О теории и практике спора.– М., 2002.

Прядильникова О.В. https://articulus-info.ru/wp-content/uploads/2017/03/2_2017o_Pryadilnikova.pdf Экологический аспект культуры речи (Что мешает чистоте речи).

Прядильникова О.В. Орфоэпический словарь русского языка: норма и ее варианты. 2-е издание, дополненное. – Уфа: ИРО РБ, 2017. – 60с.

Пятаков Евгений. <http://psy.1september.ru/index.php?year=2010&num=6>

Рождественский, Ю.В Теория риторики: учеб. пособие для студ. филолог. спец. / Ю.В. Рождественский. – М., 2004

Скляревская Г.Н. Толковый словарь русского языка начала XXI века. Актуальная лексика / Г.Н. Скляревская. – М., 2008.

Смирнова Л.Г. Культура русской речи: Учебное пособие по развитию речи. – М.: ООО «ТИД “Русское слово“ – РС», 2007.

Сопер, П. Основы искусства речи / П. Сопер. – Ростов на/Д., 1998.

Стернин И. А. Практическая риторика.– М., 2010.

Хазагеров, Г.Г. Риторика: учеб. пособие / Г.Г. Хазагеров, И.Б. Лобанов. – Изд. 3-е. – Ростов н/Д. : Феникс, 2008.

Ханин, М. Риторика для детей и взрослых. Как научиться краси-во и правильно говорить / М. Ханин. – СПб., 1997.

СОДЕРЖАНИЕ

Пояснительная записка.....

Тема I. ОСНОВЫ МАСТЕРСТВА ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ.....

§1. Публичные выступления как способ повышения личной эффективности. Типы речевой культуры. Элитарный тип. Среднелитературный тип. Литературно-разговорный и фамильярно-разговорный типы.

§2. Композиция ораторской речи. Вступление. Основная часть. Заключение.

§3. Эффективность публичного выступления. Приемы привлечения внимания аудитории.

§4. Коммуникативные неудачи и их причины. Как повысить эффективность публичного выступления. Как составить план.

Тема II. ВИДЫ РЕЧЕЙ. ИНФОРМИРУЮЩИЕ, АРГУМЕНТИРУЮЩИЕ И ВООДУШЕВЛЯЮЩИЕ РЕЧИ.....

§1. Информирование речи. Речевые приемы информирования. Метатекстовые языковые средства. Связность текста. Речевые формулы

§2. Аргументирующие речи. Теория аргументации Психологические аргументы. Логические аргументы.

§3. Воодушевляющие речи. Цели и жанры разных типов речи

Тема III. ПРОИЗНЕСЕНИЕ РЕЧИ. ТЕХНИКА ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ

§ 1. Голос. Диапазон. Дикция и артикуляция. Памятка по речевому дыханию Дыхательные упражнения на тренировку долгого ровного выдоха. Беззвучные упражнения.

§ 2. Интонационно-выразительные средства речи

§ 3. Логическая пауза и логическое ударение

Вопросы и задания для самоконтроля

Оценка выступления оратора: голос, произношение, артикуляция.

Контрольные задания

ТЕМА IV.НОРМАТИВНЫЕ, КОММУНИКАТИВНЫЕ И ЭТИЧЕСКИЕ КАЧЕСТВА РЕЧИ

§1. Речевые нормы. Нормативный аспект речевой культуры. Различают виды норм в зависимости от их принадлежности к определенному языковому уровню

§ 2 Коммуникативные качества речи: точность, логичность, понятность, богатство и выразительность, ее чистота, уместность, правильность

§3. Этический аспект речевой культуры. Спектр коммуникативных функций речевого этикета.

Контрольные задания.

ТЕМА V. ДИСКУССИЯ, ДИСПУТ, ПОЛЕМИКА, ДЕБАТЫ, ПРЕНИЯ

§1. Определения: дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения

§ 2. Организация дискуссии. Приемы введения в дискуссию.

§ 3. Формирование дискуссионной культуры. Правила для участников групп

Контрольные задания

Глоссарий

Литература