
БИБЛИОТЕЧКА ЖУРНАЛА «РУССКАЯ ШКОЛА»

Выпуск 4

УЧИМСЯ ГОВОРИТЬ КРАСНО!

**Сборник материалов
для развития навыков красноречия
у старшеклассников**

Киев – 2015

❖ Прочитайте в рубрике «Хрестоматия для любознательных» текст «Исторические периоды развития риторики» и заполните предложенную ниже таблицу.

РАЗВИТИЕ РИТОРИКИ КАК НАУКИ

Название исторического периода	Имена ораторов и ученых-риторов	Основные достижения

❖ I. Прочитайте. Можно ли утверждать, что в древние времена к оратору предъявлялись не только требования мастерства речи, но и моральные требования. Постройте свое высказывание индуктивным способом: сначала аргументы, а затем – обобщение.

1. Оратором является лишь тот, кто в состоянии говорить по каждому вопросу хорошо, изысканно и убедительно, соответственно важности предмета на пользу времени и для удовлетворения слушателей. (*Тацит*) 2. Лучший оратор тот, кто своим словом учит, и доставляет наслаждение, и производит глубокое впечатление. (*Цицерон*) 3. Красноречие – это искусство управлять умами. Долг оратора – говорить правду. (*Цицерон*) 4. Ничем нельзя принести большего вреда, как говоря неправду. Если люди, государственная деятельность которых связана с произнесением речей, не будут говорить правду, тогда разве можно надежно управлять государством? (*Демосфен*) 5. Оратор должен быть человеком справедливым и понимающим в делах справедливости. (*Платон*)

II. Спишите высказывания выдающихся ораторов, вставляя пропущенные буквы и раскрывая скобки. Объясните расстановку знаков препинания.

❖ Проанализируйте фрагменты из книги Аристотеля «Риторика», в которой особое место ученый отводит описанию стиля оратора. Используя одну сложную синтаксическую конструкцию, письменно ответьте на вопрос: «В чем Аристотель видит достоинства и недостатки («холодность») стиля оратора?»

Достоинство стиля заключается в ясности; доказательством этого служит то, что, раз речь не ясна, она не достигнет своей цели. Стиль не должен быть ни слишком низок, ни слишком высок, но должен подходить к предмету речи... Из имен и глаголов те отличаются ясностью, которые вошли во всеобщее употребление... Прилично говорить то принижая, то возвышая слог, сообразно с трактуемым предметом, и это следует делать незаметно, делая вид, будто говоришь не искусственно, а естественно, потому что естественное способно убеждать, а искусственное напротив. ...Холодность стиля может происходить... от употребления сложных слов, эпитетов... неуместных или в большом числе.

❖ Послушайте текст талантливого педагога и журналиста С. Соловейчика, который начинал уроки литературы с «проповеди» добра. Какими определениями вы охарактеризуете стиль оратора? Как соотносятся требования к стилю Аристотеля со стилем данного текста?

О ВЛАСТИ НАД СВОЕЙ РЕЧЬЮ

В пушкинской «Русалке» есть такие пронзительные строчки:

Но человек, лишенный
Ума, становится не человеком.
Напрасно речь ему дана, не правит
Словами он...

Вот, следовательно, чем отличается человек от не человека, безумный от нормального: нормальный правит своим словом, он понимает, что он говорит. Безумный не понимает своей собственной речи, не правит ею; он не властен над своими словами.

Но разве это случается(?) лишь с безумными, с умалишенными? Разве с нами, обыкновенными, нормальными людьми, не бывает, что мы перестаем управлять своей речью? Как часто бывает, что говорим в запальчивости, в гневе, (не)слыша себя и (не)отдавая себе отчета в том, что же мы говорим или кричим. В эти минуты мы становимся как безумные. Теряем облик человека...

Управлять своей речью, властвовать над нею – значит (не)произносить (н.)одного слова в запальчивости, такого слова, о котором потом пожалеешь. Слова ведь (не)забываются... Одним словом можно нажать себе врага на всю жизнь. Сегодня ты дразнишь товарища или обзываешь его, или колешься ему, стараясь обидеть, но пройдут годы, десятилетия, вы встретитесь взрослыми людьми, и товарищ твой напомнит тебе о своей обиде, и горько тебе будет, страшно горько, и ты пожалеешь о той минуте, когда еще совсем мальчишкой обидел человека. Помните, что обиды часто остаются на всю жизнь, и даже совсем незапамятные люди иногда не могут забыть причину(н)ое им зло.

Конечно, лишь очень мудрые умеют тщательно обдумывать свои речи, с их языка никогда (не)сорвется опрометчивое слово. Но будем сдерживать(?)ся, будем учить(?)ся владеть своей речью. Подумаем, что лучше: быть безумным или благоразумным?

II. Выпишите слова, вставляя пропущенные буквы и раскрывая скобки. Объясните их написание.

Как «русской речи без ошибки»?!

❖ Найдите и уберите, объясните допущенные ошибки: *свободная вакансия, криминальное преступление, трейскурант цен, памятный сувенир, будущее перспективы, первая премьера, смелый риск, моя автобиография, первое боевое крещение, хронометраж времени.*

Заглянем в словарь!

Красноречие – дар хорошо и красиво говорить.

Риторика – теория ораторского искусства.

Оратор – тот, кто произносит речь, а также человек, обладающий даром провозглашать речи.

В лаборатории ученого

❖ I. По мнению В. В. Виноградова, М. В. Ломоносов ориентировал свое «Краткое руководство к красноречию...» на «глубокую смысловую содержательность речи». Прочитайте фрагмент из книги ученого-ритора. Проанализируйте предложенную автором таблицу терминов, первых и вторичных идей.

О ИЗОБРЕТЕНИИ ПРОСТЫХ ИДЕЙ

Сочинитель слова тем большими изобретениями оное обогатить может, чем быстрейшую имеет силу соображения, которая есть душевное дарование с одною вещию, в уме представленною, купно воображать другие, как-нибудь с нею сопряженные, например: когда, представив в уме корабль, с ним воображаем купно и море, по которому он плавает, с морем – бурю, с бурю – волны, волнами – шум в берегах, с берегами – камни и так далее. Сие все действует силою соображения, которая, будучи соединена с рассуждением, называется остроумием...

Материя, сочинителю слова данная, обыкновенно бывает сложенная идея, которая называется тема. Простые идеи, из которых она составляется, называются терминами. Например, сия тема: *неусыпный труд препятствия преодолевает* – имеет в себе четыре термина: *неусыпность, труд, препятствия* и *преодоление*. Предлоги и другие вспомогательные слова за термины не почитаются.

От терминов темы произведены быть могут через силу соображения... многие простые идеи, которые мы разделяем на первые, вторичные и третичные. Первыми называем те, которые от терминов темы непосредственно происходят, вторичными, которые от первых, третичными, которые от вторичных идей рождаются... Все... идеи для яснейшего понятия представляются в следующей таблице.

Термины	Первые идеи	Вторичные идеи
неусыпность	надежда; подражание; богатство; честь; утро; вечер; день; ночь; река; лень; гульба; сила	(другие страсти, любовь, желание), ободрение, исполнение, отчаяние, как сон; золото, камни дорогие, дома, сады, слуги, Бог, друзья, от своих трудов, убожество; доступ до знатных, похвала, власть; пробуждение, скрывание звезд, заря, восхождение солнца, пение птиц; темнота, холод, роса, звери, из нор выходящие; теплота, свет, шум, взирание на праздных; дремание, молчание, луна, звезды; быстрота, жидкость, прозрачность, берега, суда, рыбы, омытие, напоение; веселие, весна, ясные дни, сады, луга, игры, свидание; Самсон, Геркулес
труд	начало, середина и конец; пот; упокоение пчелы	летание по цветам, собирание меда
препятствия	страх; зима; война; горы	бледность, трясение... как листья от ветра в осень; мороз, снег, град, дерева, лишённые плодов и листов, отдаление от солнца; лютость неприятелей, мечи, копья, огонь, разорение, слезы разоренных; высота, крутизна, расселины, пещеры, ядовитые гады
преодоление	пустыни; моря; радость; воспоминание	леса, болота, пески, скука, разбойники, звери; непостоянство, волнение, камни, пучины; восклицания, плески, как прохладение после зноя; извещение приятелям, их увеселение, печаль и зависть недругов

II. Пользуясь методикой М. В. Ломоносова, составьте аналогичную таблицу для подготовки содержания речи на тему «Эгоизм – это яд для дружбы» (О. Бальзак) или «Любовь – прекрасная страна».

Слово – златоусту!

❖ Произнесите подготовленную вами по методике М. В. Ломоносова речь на заданную тему. Соблюдайте нормы произношения русской речи.

Блиц-опрос

1. Первый теоретический труд по «Риторике» был написан Аристотелем?
2. Первые мастера публичного спора назывались софистами?
3. Сократ относился к софистам?

4. «Краткое руководство к красноречию, на пользу любителям сладкоречия сочиненное» написано Феофаном Прокоповичем?
5. «Златоуст» – так называли риториков в Руси?
6. Проповеди – это жанр устной речи?

📖 ❖ Выполните одно из заданий на выбор.

I. Представьте, что вас попросили провести урок обобщающего повторения по теме «Имя существительное и его грамматические признаки» в 6 классе вместо заболевшего учителя. Подготовьте обобщающее слово учителя по названной теме.

II. Используя Интернет-ресурсы, материал рубрики «Хрестоматия для любознательных» и другую литературу, подготовьте на 2–3 минуты слово для учащихся 6 класса на тему «Как развивалась наука риторика». Запишите его план и начало.

Высоко оцениваться будет не только правильность, но и интересное построение, контакт со слушателями.

Хрестоматия для любознательных

ОСНОВНЫЕ ПЕРИОДЫ ИНТЕНСИВНОГО РАЗВИТИЯ РИТОРИКИ

(Из истории риторики как науки)

Риторика – древнейшая из наук о речи. Еще в V веке до н. э. в Древнем Китае философ Конфуций в своих поучениях стремился формировать гуманистическое сознание китайцев, гармоничные отношения между людьми. Его риторика носила морально-этический характер: «Благородный муж беспокоится о девяти вещах: глядя – увидь, слушая – услышь; в лице, чтобы была приветливость, а во внешности – уважение; в речи – преданность, а в делах – рассудительность; если ты в сомнении – спрашивай, во гневе – думай о последствиях; если что берешь, помни о долге». Сердцевинной конфуцианского произведения является морализаторство, жизненные примеры, а сам текст – образец риторического жанра поучения.

Риторика интенсивно развивается именно в те исторические периоды, когда устанавливается демократия и голос народа имеет значение в политической жизни страны. В такие времена нужно воздействовать на массы, убеждая, склоняя их к принятию того или иного решения. Именно в такой период – древнегреческий и древнеримский – развивается ораторское искусство и зарождается риторика как наука.

Истоки древнегреческого красноречия восходят к софистам (V в. до н. э.). Словом *софист* (от гр. *sophistes* – мудрец, мыслитель, изобретатель) стали называть учителей философии, которые обучали и *эвристике* – искусству спора. Сначала софисты прославились как мудрые люди, умеющие спорить и побеждать в споре (Пратагор, Горгий). Однако в погоне за победой в споре они стали пренебрегать истиной, прибегать к хитроумным уловкам и приемам и вскоре дискредитировали себя в глазах народа и утратили его уважение. Софизм стал обозначать пустой спор ради спора. На смену софистам пришли ораторы, которые умело вели мудрые споры в школах со своими учениками, упражняя их в остроумии и красноречии, выступали перед народом, вдохновляя его и возбуждая патриотические чувства, произносили разоблачающие речи в суде во имя торжества истины – Сократ, Платон, Аристотель, Демосфен.

Сократ (V–IV в. до н. э.) был великим мыслителем и патриотом. В своей деятельности он практиковал эвристические беседы с учениками, слушателями. Он ничего не отрицал в словах собеседника, только просил пояснить непонятные места в его утверждениях. Постепенно он так запутывал собеседника, что тот сам вынужден был признавать ложность своих суждений.

Ученик Сократа Платон, великий ученый, философ, создал собственные принципы построения ораторских выступлений, важнейшими из которых он считал анализ и синтез: способность оратора разложить явление на части, а потом все свести воедино, к одной идее.

В труде «Риторика» выдающегося ученого Аристотеля, ученика Платона, впервые риторика была наиболее полно описана как наука. Аристотель разграничил риторику и поэтику. В результате риторика стала восприниматься как филологическая наука о речи и способах организации речи, как средство философского поиска истины.

Вершины своего расцвета достигла древнегреческая риторика во второй половине V–IV веке до н. э. Самым известным среди раторов был Демосфен. Преодолев природные недостатки дикции, мимики, он стал символом красноречия. В своих судебных речах, а особенно в гражданских «филиппиках», направленных против врагов Греции – царя-завоевателя Филиппа Македонского, Демосфену удавалось увлекать, воодушевлять, побуждать к героическим поступкам. Стиль его выступлений был эмоциональным и убедительным. Народ, пораженный талантом оратора, увенчал его золотым венком. Однако после завоевания Греции Александром Македонским, сыном Филиппа, риторика приходит в упадок.

Новый всплеск риторической мысли произошел в период расцвета империи Древнего Рима в трудах и речах Катона, Марка Антония, Гортензия, Квинтилиана и Цицерона. В этот период процветает политическое и судебное красноречие, хотя оратор Красс спорит с Цицероном, доказывая, что ритор должен быть образованным философом, знать этику, логику, чтобы в своей речи осветить любой вопрос. Отличительными чертами древнеримского красноречия были стремление убедить, воздействовать на эмоции. В самой риторике выделяли три источника красноречия: дар, обучение (в том числе и подражание примерам), упражнения; три цели красноречия: убедить, доставить наслаждение, обеспокоить; три вида речей: торжественные, политические, судебные. Кроме того, утвердилась идея трех стилей (высокий, низкий, средний) с определенными правилами организации речи в каждом стиле.

Угасает демократия – становится невостребованной риторика и, следовательно, перестает интенсивно развиваться. Так в эпоху средневековья ораторское искусство становится достоянием религиозных проповедников. В этот период процветает гомилетика – христианская риторика, сосредоточенная на разъяснении Библии через проповедь или поучительную беседу. Среди проповедников были талантливые мастера. Так, например, в IV веке славилась красноречием такие византийские религиозные проповедники, как Василий Великий, Григорий Богослов, Иоанн Златоуст и Аврелий Августин. Последний был известен также и как учитель красноречия.

Во второй период средневековья, в XI–XII веках, в Европе появляются первые университеты и начинает расцветать университетское красноречие. Наиболее яркими ораторами были преподаватель Пражского университета Ян Гус, сожженный за свои прогрессивные убеждения на костре, магистр Оксфордского университета Дунс Скот и учитель схоластической философии в Париже Пьер Абеляр.

XI век – время рождения древнерусского искусства красноречия. Киевская Русь наследовала греко-южнославянскую культуру (творчество византийских ораторов – Иоанна Златоуста, Василия Великого, Константина Философа (Кирилла)). В красноречии Древней Руси складывается трогательный образ автора – «печальника Русской земли», писателя и оратора, осознающего ответственность за судьбу своей родины. В древнерусском красноречии выделены два основных направления духовного красноречия: дидактическое (учительское, жанр – поучение) и панегирическое (торжественное – жанр «слово»). Лучшими памятниками древнерусского красноречия являются «Слово о законе и благодати» митрополита Иллариана (XI в.), «Слова» Кирилла Туровского, названного «вторым Златоустом» за изящество и красоту творений. Важным средством создания выразительности речи была ритмическая организация речи, которая обеспечивалась синтаксическим параллелизмом, синтаксическим повтором, ритмической неоднородностью (перебивка ритма ради его создания).

В XVI веке с развитием новых (буржуазных) форм экономических отношений зарождается и новое мировоззрение, получившее название гуманизма. Характерной чертой этого мировоззрения была вера в силу и мощь человеческого разума и огромный интерес к античной культуре, которую гуманисты стремились возродить в лучших ее образцах. Отсюда термин «возрождение», который долгие годы стоял в одном ряду с термином «гуманизм». Выдающимися ораторами этого времени были Эразм Роттердамский, Ульрих фон Гуттен и вожди религиозной реформации Мартин Лютер и Кальвин, выступившие против бессмысленной обрядности католической церкви.

Приобрели славу талантливых ученых и ораторов Эпифаний Славинецкий, Димитрий Ростовский, Стефан Яворский, профессор Киево-Могилянской академии Феофан Прокопович. В России блистательный М. В. Ломоносов осуществил творческую переработку древнеримской риторики и написал книгу «Краткое руководство к красноречию, на пользу любителям сладкоречия сочиненное», которая надолго стала учебником красноречия.

Ораторское искусство более позднего времени достигло своего расцвета в XIX веке, когда буржуазно-демократические революции во Франции, Италии, Германии и Австрии призвали к жизни целый ряд выдающихся ораторов, волновавших умы и воображение миллионов людей.

В России в работах Мерзлякова, Кошанского риторика получает дальнейшее научное описание, а в связи с прогрессивной реформой судопроизводства (вторая половина XIX в.) развивается и достигает своей вершины судебное красноречие благодаря трудам А. Ф. Кони., С. П. Пороховщикова.

В XX веке начинается новый период развития риторики, когда наука стала активно опираться на достижения лингвистики текста, коммуникативной лингвистики и других наук. В 60-е годы начинается разрабатываться теория коммуникации и на этой основе формируется новая наука о речевом взаимодействии – неориторика.

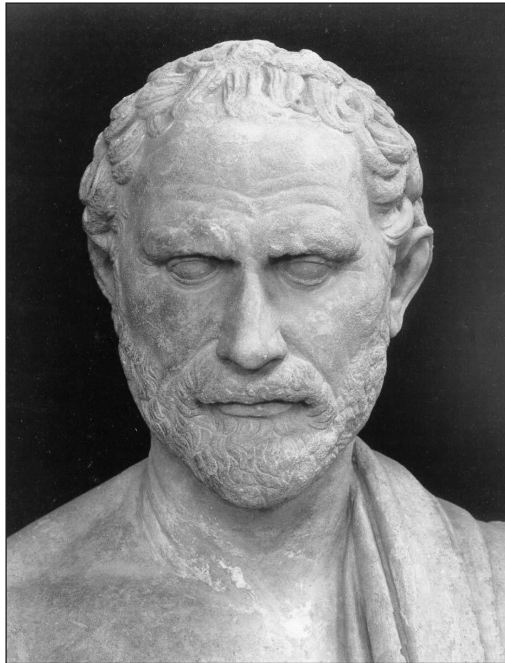
ДЕМОСФЕН

Самым замечательным оратором Древней Греции был Демосфен. Слава его была столь велика, что само имя Демосфен сделалось синонимом к слову *оратор*.

Любопытна и поучительна история его жизни. Родившись в 384 году до нашей эры, Демосфен уже в юношеские годы выступил на суде с обвинительной речью против своих опекунов. Затем сделался логографом – составителем речей для подзащитных и, задумав стать оратором, начал усиленно заниматься ораторским искусством. Однако природа наделила его слабым голосом, косноязычной речью и нервным подергиванием плеча. Чтобы избавиться от косноязычия и развить голос, Демосфен уходил на берег моря, набирал в рот морские камешки и часами упражнялся в произнесении речей, стараясь заглушить ими шум прибоя. Подвесив меч к потолку так, чтобы острие его подходило к самому плечу и кололо его при каждом подергивании, Демосфен избавился и от другого своего недостатка.

Тогда он решил, что пришло время выступить в качестве оратора. Однако первое его выступление на этом поприще завершилось полным провалом. Видя перед собой человека небольшого роста, сильно волнующегося, произносящего речь слабым голосом, впечатлительные и прямые афиняне не дали ему даже закончить ее. К великому огорчению Демосфена, его вторая попытка выступить с речью тоже не имела успеха. В ужасе, закрыв лицо руками, чтобы никто не видел краски стыда на его щеках, он убежал домой и спрятался в темном углу. Казалось, все было потеряно.

Но у Демосфена был друг, знаменитый греческий актер Сатир, который решил помочь ему в несчастье. Приказав Демосфену прочитать отрывок из трагедии Софокла, Сатир, ничего не говоря, принялся сам читать это место как опытный актер, и Демосфен



Демосфен

его «диким зверем», столь страстной была манера его речи, отличавшаяся высоким пафосом, разящей убедительностью и разнообразием.

Он тщательно готовился к каждому выступлению и до глубокой ночи засиживался над своими речами, каждая из которых была орудием политики, направленной на защиту родной страны.

Сама смерть Демосфена подтверждает цельность его натуры. Узнав об окончательной победе македонян, он не смог пережить несчастья, обрушившегося на его родину, и умер, приняв яд.

Опыт Демосфена убеждает нас в том, какое огромное значение имеет тема и главная цель выступления. Мы можем учиться у него вдохновенному упорному труду над речью. Демосфен доказал нам, что даже те, у кого имеются физические недостатки, могут избавиться от них путем вдохновенного труда и стать хорошими ораторами.

(Е. В. Язовицкий)

РИТОРИКА ДРЕВНЕГО РИМА

Новым этапом в истории развития ораторского искусства было римское красноречие. Борьба между рабами и рабовладельцами, между патрициями и плебеями, многочисленные войны, которые вел на протяжении многих веков Рим, наложили свой отпечаток на римское ораторское искусство.

Интересы различных слоев населения Рима требовали разнообразия типов ораторов. К судебным, политическим и школьным ораторам прибавились еще и военные ораторы, целью которых являлось воодушевление солдат перед сражениями.

сразу понял, в чем заключались его собственные недостатки. С тех пор он начал под руководством Сатира заниматься дикцией, постановкой голоса и манерой произнесения речи. Проделав огромную работу, Демосфен снова выступил перед афинянами, и те бурно приветствовали его.

Демосфен горячо любил свою родину, и все его речи носили пламенный, патриотический характер. С особой силой и упорством произносил он гневные речи против македонского царя Филиппа – главного врага Афин, призывая граждан объединиться, чтобы не допустить победы Филиппа. Эти речи были исполнены такого сарказма и гневной обличительной силы, что получили название «филиппик».

Такой же силой и вдохновением отличались и другие речи Демосфена и, в частности, знаменитая речь о венке, в которой он наголову разбил реакционного оратора Эсхина, обвинившего его в превышении власти. Противники Демосфена называли

Большой славой и популярностью во всем мире пользуются имена римских ораторов Катона, братьев Гракхов, Марка Антония, Гортензия, Квинтилиана. Но все они бледнеют перед именем Цицерона, которого можно (наряду с Демосфеном) назвать величайшим оратором древности. Благодаря Цицерону, латинское красноречие в короткий срок оттеснило на задний план греческое.

Цицерон родился в 106 году до н. э. в южнолатинском городе Арцине. Первым его выступлением на ораторском поприще была защита некоего П. Квинкция в частном процессе. Молодому оратору не было тогда еще 25 лет, но, обладая выдающимися способностями и замечательным талантом, он добился победы и с тех пор стал выступать с речами, которые прославили его на вечные времена.

Важнейшим качеством оратора Цицерон считал убежденность и умение убеждать других. Но чтобы убедиться самому и убедить других в чем-либо, необходимо иметь полную доказательств. И Цицерон всегда выступал с большим количеством доказательств, для подтверждения которых привлекал двойного рода факты: аргументы и материалы, употребляемые оратором. Первые из них должны были действовать главным образом на мысль слушателей, вторые – на их чувства. Здесь Цицерон часто прибегал к патетическим вопросам и обращениям, эмоциональным восклицаниям, сильно действовавшим на чувства аудитории.

Цицерон был большим мастером экспозиции и композиции. По его теории, каждая речь должна быть построена таким образом, чтобы производить сильное впечатление на слушателей. В связи с этим он намечает шесть основных разделов, из которых, по его мнению, должна состоять судебная речь...

Цицерон был большим мастером плавной впечатляющей речи. Он редко говорил отрывистыми мелкими фразами. Излюбленным его правилом была полногласная, периодическая речь, каждый период которой состоял из большого ритмически замкнутого потока слов. Многие его речи напоминали стихотворения в прозе. Используя все богатство изобразительных и выразительных средств языка, Цицерон добивался необычайного эффекта как в судебных, так и в политических речах. До нас дошло 56 подлинных речей Цицерона. Из них особое значение имеют его 4 речи против заговорщика Каталины. Эти речи были построены в виде цикла небольших, симметрично расположенных словесных картин, изобилующих риторическими вопросами и патетическими восклицаниями. Воздействие этих речей Цицерона было столь велико, что Каталина вынужден был бежать из Рима, так как понял, что пребывание там может окончиться для него катастрофой.

Цицерон был горячим сторонником Римской республики. С наступлением диктатуры Цезаря он удалился с политической арены. Лишь в 44 году до н. э., когда Цезарь был убит, Цицерон вновь выступает с речами в защиту республики, однако выступления эти закончились для него трагически. Через год он был убит по приказанию Антония – сторонника Цезаря.

Значение Цицерона в истории развития ораторского искусства исключительно велико. Его высоко ценили общественные и политические деятели разных эпох: Петрарка, Мирабо, Робеспьер, Карл Маркс. Он оставил после себя три замечательных труда по истории и теории ораторского искусства: «Об ораторе», «Оратор» и «Брут» (о знаменитых ораторах), в которых излагает свои мысли и требования к оратору. По его мнению, настоящий оратор должен обязательно кого-нибудь учить и производить сильное впечатление на слушателей. Хороший оратор, – говорит Цицерон, – «должен соединять в себе тонкость диалектика, мысль философа, язык поэта, память юрисконсульта, голос трагика и, наконец, почти жесты и дикцию великих актеров».

(Е. В. Язовицкий)

А для этого нужны знания, и не только краеведческие, но и более глубокие, объединяемые в особую научную дисциплину – экологию культуры.

II. Проанализируйте диспозицию материала (композиционный план) в тексте и структуру текста по плану.

1. Выделите в тексте зачин, основную часть, концовку.
2. Обоснуйте, выполняет ли зачин свое главное назначение: подготавливать к восприятию и заявлять тему и основную мысль.
3. Установите вид зачина по способу развертывания содержания и объясните характер воздействия зачина на слушателя.
4. Определите границы основной части и назовите микротемы, входящие в ее состав. Определите способ развертывания каждой микротемы.
5. Назовите средства связи между микротемами.
6. Определите вид концовки и способ связи заглавия, зачина и концовки.

III. Составьте и запишите тезисы текста.

❖ I. Рассмотрите таблицу, которая отражает построение текста ораторской речи. Какие из приемов привлечения внимания использованы в тексте Д. Лихачева?

ПОСТРОЕНИЕ ТЕКСТА ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ

Части выступления	Приемы привлечения внимания
I. Вступление З а д а ч и: пробудить интерес к теме предстоящего разговора установить контакт подготовить слушателей к восприятию выступления обосновать постановку вопроса О с н о в н о е у с л о в и е – максимальная лаконичность	обращение изложение цели выступления обзор главных разделов темы прием сопереживания изложение парадоксальной ситуации апелляция к интересам аудитории прием соучастия апелляция к событиям апелляция к географическим или погодным условиям
II. Основная часть З а д а ч и: последовательно разъяснить выдвинутые положения доказать их правильность подвести слушателей к необходимым выводам	апелляция к речи предыдущего оратора апелляция к авторитетам или известным источникам апелляция к личности оратора юмористическое замечание
III. Заключение З а д а ч и: суммировать сказанное повысить интерес к предмету речи подчеркнуть значение сказанного поставить задачи призвать к непосредственным действиям (в митинговой речи)	

❖ Прочитайте в рубрике «Хрестоматия для любознательных» текст И. А. Стернина и выпишите из него примеры приемов привлечения внимания слушающих. О каких новых приемах вы узнали?

❖ I. Прочитайте зачины публичных выступлений известного ученого-литературоведа И. Андроникова. Определите приемы развертывания содержания в зачине. Можно ли их назвать и приемами привлечения внимания?

1. Она не исполняла прекрасно-бравурных партий. Не поражала зал блистательной техникой. Не покоряла его властным движением и всепообеждающим взором: тут были другие сверкающие таланты, другие, прославленные на весь мир балерины, восхищавшие целые поколения. («Уланова»)

2. В Боткинской больнице в Москве мне пришлось как-то лежать в одной палате с замечательнейшим актером и замечательным человеком – народным артистом СССР Александром Алексеевичем Остужевым. Если вам не случалось видеть его на сцене, то уж, наверное, доводилось слышать о его необыкновенной судьбе. («Горло Шалапина»)

3. А теперь речь пойдет о поездке в Италию, когда во Флоренции должен был состояться конгресс Европейского сообщества писателей и большой группе советских литераторов поручено было представлять на этом конгрессе нашу страну. Чтобы быть точным, скажу: в Италию ехала не одна группа, а две. Одна, числом поменьше, – шесть человек, – оформлялась как официальная делегация и ехала за государственный счет. Другая, – «числом поболее», – десять человек, – составляла туристскую группу и, естественно, ехала за свой собственный счет. Но по прибытии во Флоренцию участники туристской поездки не только могли, но должны были выступать на конгрессе, а затем, – уже в Риме, – участвовать в беседах за круглым столом с итальянскими литераторами. («Римская опера»)

II. Какими качествами речи обладают приведенные фрагменты?

❖ Составьте возможные зачины текстов по таким концовкам.

1. В который раз убеждаешься: слово – не воробей, вылетит – не поймаешь. 2. Не зря в народе говорят: семь раз отмерь, один раз отрежь. 3. «Уж сколько раз твердили миру, что лезть гнусна, вредна», а мы все попадаем в сети льстецов.

В лаборатории ученого

❖ I. Д. Карнеги предлагает в своей книге несколько композиционных моделей выступлений. По этим моделям можно создавать свои выступления.

- А: 1. Изложение фактов. 2. Соображения, вытекающие из них. 3. Призыв к действиям.
Б: 1. Продемонстрировать нечто плохое. 2. Показать, как исправить дело. 3. Просьба о сотрудничестве.
В: 1. Вот положение, которое надо исправить. 2. Нам надо для этого то-то и то-то. 3. Вы должны помочь по таким-то причинам.
Г: 1. Добиться интереса и внимания. 2. Завоевать доверие. 3. Изложить факты и разъяснить достоинства вашего предложения. 4. Привести убедительные мотивы, побуждающие людей действовать.

II. На основе анализа моделей продолжите мысль: «В концовке обычно содержится...».

Блиц-опрос

1. Зачин выполняет функцию привлечения внимания слушателя или подготовки к восприятию основного содержания?
2. Концовка возвращает к зачину, чтобы напомнить основной тезис?
3. Диалогизация выступления – это вид речи?
4. Дискуссия – это элемент речи или способ поддержания внимания аудитории?
5. Длительная пауза – прием привлечения внимания?

❖ Выберите одну из моделей речи, предложенную Д. Карнеги и постройте трехминутное выступление на тему «Экология языка». Прочитав рубрику «Хрестоматия для любознательных», используйте необходимые, с вашей точки зрения, приемы привлечения и поддержания внимания слушателей.

Запишите тезисы вашего выступления и необходимые цитаты.

Хрестоматия для любознательных

ПРИЕМЫ ПОДДЕРЖАНИЯ ВНИМАНИЯ АУДИТОРИИ

Есть специальные технические приемы, позволяющие активизировать аудиторию, поддерживать ее внимание на достаточно высоком уровне. Назовем наиболее распространенные и доступные приемы поддержания внимания.

Диалогизация выступления. Выступление можно построить по вопросно-ответной схеме: задавать себе вопрос и отвечать на него. Этот прием в практике современных ораторов используется очень часто.

Вопросы к аудитории. Вопросы способны очень существенно активизировать аудиторию, пробудить ее от спячки. Важно только, чтобы вопросы были простыми – то есть они могут быть и сложными по содержанию, но должны задаваться так, чтобы аудитория могла ответить просто «да» или «нет». Если аудитория долго не отвечает на заданный вопрос, нет смысла ждать момента, когда кто-то все-таки ответит – в таком случае оратор должен ответить на заданный вопрос сам.

Организация дискуссии. Если вы замечаете, что внимание аудитории падает, «заведите дискуссию» (О. Эрнст). Обычно используют «прием провокации»: на короткое время попробуйте вызвать у аудитории активное несогласие с вами – выскажите что-либо явно спорное, а затем разъясните свою позицию. Активизация внимания аудитории будет обеспечена.

Обращение к отдельным слушателям. Скажите: «Вы не согласны? Вы, я вижу, придерживаетесь другого мнения?» Активизирующую роль играют и чисто организационные вопросы, к которым тоже можно прибегать: «Вам не душно от окна? Товарищи, не душно здесь? Может быть, мне спуститься в зал – будет лучше слышно? Когда у вас обычно перерыв (обед)? Вы не подскажете, который сейчас час?» и т. д. Интересно, что вопросы к отдельным слушателям оказывают активизирующее воздействие на всю аудиторию.

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

Акцентировка. Заметное активизирующее воздействие на аудиторию оказывает акцентировка оратором тех или иных слов, фраз, отдельных мыслей. Акцентировка может осуществляться разными способами. Акцентировка может быть только звуковой – изменением темпа, ритма, нажима, интонации, паузами. По некоторым данным, до 70 % информации, передаваемой устным сообщением, избыточно, поэтому выделение главного в устной речи особенно необходимо. При монотонном, бесстрастном изложении показатели понимания значительно ухудшаются. По данным Е. А. Ножина, монотонность ухудшает понимание на 35–55 %, а неправильная смысловая акцентировка – на 72–87 %. Отсутствие звуковой акцентировки резко снижает активность аудитории, понижает уровень внимания. Как указывал О. Эрнст, «монотонной речью голод не утолишь, но сыт ею будешь по горло», поскольку монотонное изложение создает так называемый «эффект насыщения» – информация перестает восприниматься.

Можно использовать «вокальную спираль», – постепенное увеличение громкости и страстности к концу выступления. Этим приемом часто пользуются актеры, и весьма эффективно.

Акцентировка достигается правильной паузацией: необходимо делать паузы перед важным местом выступления. Несколько фраз, предшествующих важной мысли, надо произнести относительно быстро, а затем сделать паузу. Молодые лекторы часто боятся пауз, считают, что пауза будет воспринята слушателями как замешательство лектора или как отражение незнания им материала. Это не так – пауза помогает лучше воспринять то, что следует за нею. Необходимо предвдвять паузами цитаты; сами цитаты необходимо читать медленно, медленнее, чем предшествующий и последующий текст. Акцентируют внимание и неожиданные паузы – от такой паузы любая аудитория сейчас же встрепенется. Правда, не следует увлекаться неожиданными паузами, иначе они начинают рассматриваться аудиторией как привычка оратора и перестают оказывать активизирующее воздействие.

Акцентировка может быть достигнута и лексическими средствами – специальными словами: «прошу обратить внимание»; «вот что особенно важно»; «нужно подчеркнуть, что»; «вот что интересно» и т. д. Наибольший эффект дает комбинирование звуковой и лексической акцентировки.

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

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

Отрыв от конспекта. Когда оратор начинает говорить без конспекта, аудитория обычно это замечает и уровень внимания аудитории повышается.

Усиление эмоциональности. Этот прием хорошо известен ораторам; но еще раз напомним, что рекомендуется использовать факты, вызывающие эмоции, отдавая им предпочтение перед прямым усилением своих собственных эмоций в аудитории. Оратор должен быть в меру эмоционален.

Спуск в зал, приближение к слушателям. Этот прием тоже весьма действен, однако не следует заходить слишком глубоко в зал, так как иначе это будет выглядеть как контроль за тем, чем занимаются ваши слушатели. Не надо ставить их и себя в неудобное положение. Если вы заметили, что слушатели заняты посторонними делами, не реагируйте на это.

Использование юмора. Юмор играет активизирующую внимание роль в том случае, если он использован правильно: юмора должно быть немного; не надо предвдвять шутку улыбкой или словами типа «А вот смешная история...»; не надо никак комментировать свою шутку. Нужно иметь в виду, что юмор может активизировать аудиторию два-три раза, не больше, в ином случае выступление просто начинает восприниматься как юмористическое и главного слушатели не уловят.

И еще два совета. Необходимо делать более увлекательной, разнообразной и легко воспринимаемой вторую половину своего выступления, независимо от того, сколько времени длится само ваше выступление. О. Эрнсту принадлежит очень верное наблюдение: «Вторая половина речи кажется слушателям вдвое длиннее первой (это кажется нелогичным, но находит психологическое подтверждение)», «последние десять минут

торжественной речи длятся в три раза дольше, чем первые десять минут». Именно в силу сказанного внимание слушателей ослабляется во второй половине выступления, и именно поэтому эта половина требует особой подготовки.

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

Таковы основные приемы поддержания внимания аудитории в процессе выступления.
(И. А. Стернин)

ВИДЫ И ЖАНРЫ ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ

Материал для наблюдения

❖ Рассмотрите таблицу «Виды и жанры красноречия» и ответьте на вопросы: *Сколько и какие виды (роды) красноречия выделяют в современной риторике? На основе чего выделяют эти виды? Какие жанры наиболее часто используются в каждом из видов красноречия?*

ВИДЫ И ЖАНРЫ КРАСНОРЕЧИЯ

Вид (род) красноречия	Примеры отдельных жанров выступлений	Типичные лексико-фразеологические средства
социально-политическое	доклад на социально-политическую тему (в том числе отчетный); парламентское выступление; агитаторская речь; митинговая речь; политический комментарий (международное обозрение); военно-патриотическое выступление; дипломатическая речь	общественно-политическая лексика и фразеология
академическое	лекция (учебная или научно-популярная, эпизодическая или цикловая); научный доклад; научное сообщение; научный отзыв	научные термины, общенаучная лексика, показатели подчеркнутой логичности изложения
судебное	обвинительная (прокурорская) речь; защитительная (адвокатская) речь; самозащитительная речь обвиняемого	лексика и фразеология судебного делопроизводства
духовное (богословско-церковное)	проповедь; внутрицерковная речь (например, для христианских священнослужителей – речь на соборе)	конфессиональная лексика и фразеология, восходящая к священным для данного вероучения текстам (например, библейская)
социально-бытовое	похвальная, поздравительная речь; застольная речь (тост); поминальное (надгробное) слово; устный бытовой рассказ	разговорные элементы; слова и выражения, называющие нравственные качества и эмоциональные состояния человека

❖ Прослушайте фрагменты ораторской речи. Восстановите риторическую ситуацию произнесения данных отрывков выступлений, охарактеризовав ее по схеме: где, кем, кому, зачем могла быть произнесена речь. Определите вид и жанр красноречия. Выпишите лексические языковые элементы, позволившие вам определить принадлежность речи к определенному виду красноречия.

В современном ораторском искусстве в зависимости от сферы произнесения выделяют 5 основных видов (родов) красноречия: социально-политическое, академическое, судебное, церковное, социально-бытовое. Как самостоятельные виды иногда обособляются парламентское, дипломатическое и военно-патриотическое, торговое красноречие. Каждому из видов соответствуют наиболее часто используемые монологические жанры (формы) – разновидности текстов, обладающие относительно устойчивыми особенностями в содержании, композиции, языковом оформлении и технике исполнения.

Каждый жанр публичного выступления имеет особые композиционные, содержательные и языковые признаки, но при этом оратором разрабатывается структура каждого выступления по общим принципам построения публичного выступления. К таким принципам относятся следующие:

- краткость (краткие выступления при сходстве содержания оцениваются аудиторией выше, чем длинные);
- последовательность (отсутствие перескоков с одной темы на другую);
- целенаправленность (выступление должно быть направлено по цепочке: проблема – тема – тезис – цель);
- принцип усиления (речевое воздействие на слушателей должно наращаться от начала выступления к концу способом специального расположения аргументов, эмоционального накала, интонационными средствами и др.);
- принцип результативности (выступление в концовке должно содержать какой-либо вывод, призыв, рекомендацию).

❖ Прослушайте фрагменты ораторской речи. Восстановите риторическую ситуацию произнесения данных отрывков выступлений, охарактеризовав ее по схеме: где, кем, кому, зачем могла быть произнесена речь. Определите вид и жанр красноречия. Выпишите лексические языковые элементы, позволившие вам определить принадлежность речи к определенному виду красноречия.

❖ Прослушайте фрагменты ораторской речи. Восстановите риторическую ситуацию произнесения данных отрывков выступлений, охарактеризовав ее по схеме: где, кем, кому, зачем могла быть произнесена речь. Определите вид и жанр красноречия. Выпишите лексические языковые элементы, позволившие вам определить принадлежность речи к определенному виду красноречия.

1. Сияя же, как он, благородный медный лик, воздвигнутый в самом центре столицы, и гласи грядущим поколениям о нашем праве называться великим народом потому, что среди этого народа родился, в ряду других великих, и такой человек! И как о Шекспире было сказано, что всякий, вновь выучившийся грамоте, неизбежно становится его новым чтецом, – так и мы будем надеяться, что всякий наш потомок, с любовью остановившийся перед изваянием Пушкина и понимающий значение этой любви, тем самым докажет, что он, подобно Пушкину, стал более русским и более образованным, более свободным человеком! (И. С. Тургенев)

2. Господа судьи, господа присяжные заседатели! Вашему рассмотрению подлежат самые разнообразные по своей внутренней обстановке дела, где свидетельские показания дышат таким здоровым смыслом, проникнуты такою искренностью и правдивостью и нередко отличаются такою образностью, что задача судебной власти становится очень легкой. Остается сгруппировать эти свидетельские показания, и тогда они сами собою составят картину, которая в вашем уме создаст известное определенное представление о деле. Но бывают дела другого рода, где свидетельские показания имеют совершенно иной характер, они сбивчивы, неясны, туманны, где свидетели о многом умалчивают, многие боятся сказать... (А. Ф. Кони)

3. Этот вальс знают решительно все. Он нравится музыкантам, и просто людям со слухом, и людям даже не музыкальным; и старым, и молодым, и восторженным, и скептикам, не признающим «серьезной» музыки. Звучит ли он с концертной эстрады, по радио или на патефонной пластинке, вальс этот отвечает каждому сердцу, каждой аудитории, в каждом доме и городе и даже в каждой стране, ибо, возникший в 1940 году как музыка к постановке драмы Лермонтова «Маскарад» в московском театре имени Евгения Вахтангова, он давно уже перешагнул пределы драматической сцены и звучит теперь в концертных залах едва ли не всего мира. (И. Андроников)

4. Существовало единение Православных церквей мира, среди которых Русская, Греческая, вернее Эллинская, Грузинская, Болгарская, Сербская и другие... Но главной среди них считалась и считается Константинопольская. (Вселенский Патриархат)

5. Православная идея звучала в правительственных органах, со страниц газет, ее демонстрировала вся организация жизни царствующего дома, о чем еще и сегодня наглядно говорят кадры сохранившихся кинохроник и многочисленные фотографии. Умерших хоронили возле храмов, а наиболее заслуженных – в стенах самих храмов. Так, в стенах Храма Святого равноапостольского князя Владимира в Севастополе похоронены вице-адмирал В. А. Корнилов, контр-адмирал В. И. Истомин, адмирал П. С. Нахимов.

Но что же такое «православие»? (Д. Н. Александров)

❖ Каждый оратор, готовясь к публичному выступлению, должен обдумать свою основную задачу, сформулировать цель: 1) соблюсти протокол; 2) развлечь; 3) информировать; 4) убедить. По мнению И. А. Стернина, в соответствии с целями выделяют четыре основных типа публичных речей: протокольно-этикетные (эпидейктические), развлекательные, информационные и аргументирующие (убеждающие и агитационные).

Рассмотрите таблицу (с. 21) и определите вид представленных в предшествующем упражнении фрагментов ораторских выступлений по цели воздействия на слушателей.

❖ I. Послушайте текст, записывая по ходу слушания основные тезисы. Охарактеризуйте вид ораторского выступления по сфере и цели выступления. Какие приемы привлечения и удержания внимания аудитории использует оратор?

О ГОРДОЙ ЮНОСТИ

«Руслан и Людмила» – читали? Но даже если и не читали, ничего в этом стыдного нет, все впереди. Перелистаем страницы.

Накинув тихо покрывало
 На деву спящую, Руслан
 Идет и на коня садится;
 Задумчиво безмолвный хан
 Душою вслед ему стремится,
 Руслану счастья, побед
 И славы, и любви желает...
 И думы гордых, юных лет
 Невольной грустью оживляет...

Гордая юность! Время счастья, побед, славы, любви... Как, скажете вы, мгновенно оглядев свою жизнь, где же счастье? Где победы? Где слава и любовь? Конечно, обыденная наша жизнь не похожа на волшебную поэму Пушкина, сотканную из сказочных приключений, жизнь редко бывает сказкой.

ВИДЫ КРАСНОРЕЧИЯ ПО ЦЕЛИ ОРАТОРСКОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Типы выступлений	Цель	Жанры	Особенности
протокольно-этикетные (эпидейктические)	соблюсти традиции общения в данной ситуации, выполнить предписания этикета, ритуала	приветствие делегации; речь при официальной встрече гостей; официальное поздравление юбиляра; траурная речь; речь на открытии чего-либо; речь с оценкой заслуг кого-либо; речь о значении моральных и общественных ценностей (моральная проповедь)	воодушевлять; быть кратким (не более трех минут), в меру эмоциональным; не содержать ничего спорного; произноситься без бумажки, энергично; быть оптимистичным, произноситься энергично, быть выражено в положительном ключе; пробуждать чувства восторга, благодарности, преданности, привязанности
информирующие	дать новые сведения о том или ином предмете, пробудить любознательность слушателей	повествование (экскурсия); описание; объяснение	не содержать ничего спорного, неразрешимого; пробудить любознательность; показать нерешенные вопросы; удовлетворить запросы слушателей (дать исчерпывающую информацию); быть актуальной для слушателей; содержать много конкретных фактов; затрагивать общечеловеческие интересы; содержать сопоставление старого и нового и вести слушателя к новому, отказываясь от старого; содержать элементы драматизма; содержать 2–3 пункта плана – не больше.
аргументирующие (агитационные и убеждающие)	побудить аудиторию принять мнение оратора, разделить его точку зрения; побудить слушателей к новому действию	выступления на предвыборных собраниях; рекламные выступления; выступления в поддержку тех или иных общественных движений, кампаний и т. д.; побуждающие выступления типа «Покупайте!», «Страхуйтесь!», «Примите участие!», «Пожертвуйте!», «Подпишем петицию!», «Бросьте курить!» и др.	краткость (не более трех минут); повышенная эмоциональность; использование коротких фраз; затрагивание сильных эмоций (чувства гнева, ненависти, справедливости, несправедливости)
развлекательные	развлечь, потешить, позабавить слушателей, дать им возможность приятно провести время	речь на банкете; тост; рассказ в компании о забавном случае	сочетает серьезное и шутку, много личного, правду и вымысел, самоиронию, шутливые выпады против той или иной группы

– мы сами себя поздравляем с такой радостью, потому что душой всегда сопровождаем этих людей, а душа увеличивается там, где любит, а поэтому мы словно вернулись к себе самим.

Источниками нахождения похвалы являются:

- наше стремление и ожидание радости;
- заслуги гостя, его добродетели;
- любовь к гостю, умиление, восторг;
- мы отдаем гостю наши мысли, сердца, уважение;
- наилучшие пожелания гостям.

Все следует украсить эпитетами, сравнениями, метафорами, стилистическими фигурами.

II. Прочитайте рекомендации к построению поздравительной и приветственной речи современных ученых (А. В. Рудакова, Л. Д. Мудрова, И. А. Стернин).

1. Начните с уважительного обращения (к собравшимся или к виновнику торжества): *Глубокоуважаемый Сергей Петрович!.. Дорогая Наташенька!..*

2. Охарактеризуйте повод, событие, в честь которого вы произносите свою речь: *Сегодня нас собрало приятное событие...*

3. Скажите, почему вам сегодня приятно выступать с поздравлением или приветствием: *Мне особенно приятно говорить об этом, потому что...*

4. Выскажите эмоциональную похвалу в адрес того, кого вы поздравляете, отметьте его заслуги: *Для нас вы..., Вы самый..., Вы никогда...*

5. Завершите речь эмоциональными пожеланиями: *Хочется пожелать Вам...*

III. Проанализируйте рекомендации и аргументированно высказитесь по вопросу: *Изменилась ли структура и содержание приветственной речи в течение трех столетий?*

❖ I. Прочитайте приветственную речь украинского ученого-ритора Л. И. Мацько в честь 110-летия г. Полтавы

УКЛІН ПОЛТАВИ

Боговибрана, благословенна Полтаво!

Уклібно вшановуючи твій ювілей, звіряємося у щирій любові всім обширом і глибінню незрадливого українського серця.

Історичні заслуги Полтави як осереддя українського непроминуці. Ми всі вирости з відчуттям того, що Полтава є столицею класичної української літератури. Полтава – животнорна, відновна, торжествувальна, неповторна корона рідного краю – правдивим золотом сяє в духовно-інтелектуальному житті нашої країни, живить скарбами рідної землі, гріє душу чарами м'якої вимови, стелиться рушниками мудрих доріг Григорія Сковороди.

Полтава як щира молитва, як материнська пісня, як усміх Наталки і пісня Петра була, є і буде берегинєю українського духу, храмом нашої віри і надії.

Полтаво-мати! Що зростила гроно українських муз, шляхетна панно під вінцем любові, премилостива і всепрощена добродійко, хай не згірчить полин незгоди медів твоєї доброти і людинолюдства, хай ясніє у віках зоря твоєї краси і мудрості, хай колоситься врожаєм українське поле, нехай вільно плине ріка нашої мови.

Гартуймо наш дух і волю до державного життя в Україні!

II. Устно переведите текст на русский язык. Найдите те его части, в которых: а) звучит обращение (в чем его особенность?); б) признание в искренних и добрых чувствах; в) перечень заслуг и достоинств; г) пожелания (в чем их особенность?).

III. Определите стиль текста и особенности языка данной ораторской речи. Ответьте на вопрос: *Какую функцию выполняют эпитеты и метафоры в каждом случае?* Назовите синтаксические средства создания выразительности (фигуры речи) и определите их стилистическую роль.

❖ Представьте, что вас попросили выступить на празднике последнего звонка с приветственной речью родителям и поздравить их с таким важным событием. Пользуясь рекомендациями, постройте минутную речь-приветствие.

Как «русской речи без ошибки»?!

❖ Наиболее распространенными ошибками в произношении русской речи украинцами являются произношение: 1) *з* фрикативного вместо взрывного; 2) [о] в безударном положении вместо [а], [э] вместо [и]. Потренируйтесь в правильном произношении.

1. Галя гуляла у государственного гастронома на углу Гоголя и Гагарина, поглядывая, как голодные голуби заглатывали грязные горошины. 2. Солнце село, две малышки, загоняя к ночи птицу, у колодца сняли крышки, чтоб налить в ведро водицу.

❖ Прочитайте «хвалебное слово» ученика, которое он произнес в честь друга на праздновании его дня рождения. Какие ошибки допустил выступающий? Перестройте текст так, чтобы он соответствовал жанру.

Я хочу похвалить Колю, потому что он хорошо учится. И помогает почти всем отстающим. К примеру, тем, у кого низкие баллы. Но он не ходит к ним домой заниматься. Он, если захочет, то на уроке сядет с ними и сразу разъяснит, поможет. Ну, вот и все, что я хотел сказать об этом умном и аккуратном мальчике.

❖ I. Познакомьтесь с таблицей, в которой помещены правила представления гостя.

Этап представления гостя	Примеры
начать с обращения к собравшимся	<i>Ребята (дорогие ребята, дорогие товарищи), сегодня я хочу представить вам... Ребята, познакомьтесь с моим старым другом...</i>
назвать имя гостя или имя, отчество и фамилию (если он взрослый)	<i>Сегодня я хочу вам представить Алексея Вячеславовича Фролова. Познакомьтесь, это мой старый друг – Андрей.</i>
сказать, где он учится или где работает, кем	<i>Он известный музыкант (актер), работает в нашем театре. Он студент политехнического института. Он руководитель фирмы «Ален», которая помогает нашей школе приобретать мебель для учебных классов.</i>
сказать, откуда прибыл гость	<i>Он приехал из Москвы на гастроли. Эта фирма находится в Воронеже. Он приехал в наш город на учебу из Индии.</i>
сказать, что связывает гостя с вами	<i>Он когда-то учился в нашей школе и с тех пор поддерживает с нами связь. Он уже не раз выступал у нас, и сегодня мы вновь его пригласили.</i>
кратко сказать о его достоинствах и достижениях	<i>Он очень интересный человек. Он сочиняет стихи, и нам будет интересно их послушать. Он известный актер. Он прекрасный спортсмен.</i>

поблагодарить гостя за то, что пришел к собравшимся	<i>Мы благодарим нашего гостя за то, что он нашел время прийти и выступить перед нами.</i>
объявить программу встречи	<i>Наш гость сейчас выступит перед нами... Мы попросили гостя рассказать нам о..., а потом он ответит на наши вопросы.</i>
предоставить слово гостю	<i>А теперь позвольте предоставить слово нашему гостю. Пожалуйста, Алексей Вячеславович! А теперь слово нашему гостю. Пожалуйста... Андрей! Ребята! Давайте еще раз поприветствуем гостя.</i>

II. Используя полученные знания, проанализируйте данные ниже тексты и ответьте на вопрос: *Какие ошибки допускают дети?*

1. Семиклассник представляет гостя своим одноклассникам.

Ребята! Сегодня к нам пришел спортсмен Сергей. А фамилия Воронов. То есть Воронин. Он хорошо катается на лыжах и много раз побеждал в соревнованиях. Ему 25 лет, он живет в нашем городе на улице Таранченко. А еще он учится в институте физкультуры. Он любит смотреть телевизор и гулять. Он много ездил по разным странам. Сейчас он нам обо всем этом расскажет. Только сидите тихо.

2. Девочка представляет новую подругу своим друзьям.

Ленка, Оля, познакомьтесь, это Соколова. Мы с ней познакомились, когда вместе ходили на аэробику. Она очень симпатичная, правда? Она учится в 68-й школе, а живет рядом с нами. Она любит все, что и мы с вами любим. Особенно танцевать и есть пирожные. Еще она учится хорошо, будет нам всем помогать. Правда, Соколова? Татьяна ее зовут. Будем вместе дружить. Ну что вы смотрите на нее? Знакомьтесь! (По А. Стернину, А. В. Рудаковой, Л. Д. Мудровой)

Слово — златоусту!

❖ Проведите конкурс ораторов «Кто лучше представит гостя компании». Опишите риторическую ситуацию и представьте гостя.

Блиц-опрос

1. Ученые выделяют по сфере использования речи пять или семь видов красноречия?
2. По цели произнесения речи выделяют четыре или три вида красноречия?
3. Анекдот — жанр эпидейктического красноречия?
4. Приветственное слово — жанр информирующей речи?
5. Побудить слушающих улыбнуться — задача аргументирующей речи?
6. Призыв — элемент информирующей или аргументирующей речи?

❖ I. Представьте, что вам поручили произнести приветственное слово на вечерней встрече с зарубежной делегацией сверстников. Постройте речь.

II. Проанализируйте вашу речь по данному плану.

1. Соответствует ли ваша речь риторической ситуации: а) уместно ли обращение; б) охарактеризовано ли событие, ставшее поводом для речи; в) почему вам приятно произносить эти слова?
2. Высказана ли похвала (или хвалебная оценка) предмету речи?
3. Соответствует ли речь принципам краткости, усиления оценки?

4. Какие языковые средства создания выразительности вы использовали?
5. Готовы ли вы произнести ее по памяти?

III. Выпишите из текста С. С. Соловейчика «О гордой юности» (с. 20) предложения с языковыми средствами создания выразительности речи.

Хрестоматия для любознательных

ЭПИДЕЙКТИЧЕСКАЯ РЕЧЬ

Этот тип речи возник в Греции в V в. до н. э. Считалось, что произносящий эпидейктическую речь должен выразить свое понимание прекрасного и постыдного, дать оценку, содержащую похвалу или порицание, рассуждать о добродетели и пороке. Причем объектом для восхваления может быть не только человек, но и явление, и животное, и неодушевленный предмет. Аристотель говорил об этом так: «Нам часто случается, серьезно или несерьезно, хвалить не только человека или бога, но и неодушевленные предметы, и первое встреченное животное». По Аристотелю, задача эпидейктической речи — хвала добродетели в разных ее проявлениях, хвала всему, что достойно похвалы: справедливости, мужеству, мудрости, щедрости, благоразумию и другим достойнейшим качествам. Хвала также может возноситься человеку или общности людей, носителям этих (одного из этих) качеств. Восхвалялись поступки, результатом которых было благо для окружающих. Хвалебная речь такого типа должна возбудить у слушателей чувство восхищения, благодарности, ликования, гордости, радости. Параллельно с этим эпидейктическая речь, по правилам древних, могла возбуждать и другие, прямо противоположные чувства. Аристотель называет их «хула». Хула, т. е. порицание, осуждение, была направлена на возбуждение столь же сильных, но осуждающих чувств. Осуждались трусость, несправедливость, пороки, свойственные человеческой природе, скупость и др. Но даже порицая, эпидейктическая речь (и в этом ее особенность!) возбуждала не чувство уныния или безнадежности, а чувства негодования, гнева — словом, чувства, направленные на осуждение и, мы бы сейчас сказали, исправление недостатков...

Чтобы решить поставленные задачи — возбудить у аудитории высокие чувства — эпидейктическая речь регламентировалась рядом правил. Аристотель считал, что: а) хвалить нужно то, что больше всего ценится в обществе и соответственно у данной аудитории; б) законы эпидейктической речи требуют усиления и преувеличения: оратору нужно было показать, как герой мужественно боролся с непреодолимыми трудностями и лишениями, препятствиями и как сумел все преодолеть...

Очень распространено было эпидейктическое красноречие на Руси, где оно развивалось с XI—XII вв., опираясь на многовековую традицию красноречия античного.

Традиции произнесения эпидейктических речей на Руси складываются из памятников красноречия дидактического и памятников красноречия торжественного.

Дидактическое (учительское) красноречие носило практический характер. Это разного рода «поучения» или «беседы». Вспомним «Поучение Владимира Мономаха». Эти речи писались (на Руси было принято писать речи) простым, общедоступным языком, без каких-либо особых риторических украшений.

Красноречие эпидейктическое, или торжественное, требовало от пишущего глубины содержания, знаний, общей культуры. Произведения такого рода на Руси назывались «слово»: «Слово о законе и благодати» митрополита Иллариона, «Слово о полку Игореве» и др. Составлялось «слово» в строгом соответствии с правилами и традициями, установленными многовековым опытом византийского и античного красноречия. Этот жанр требовал особого мастерства и тщательной работы. Глубина содержания,

большое литературное мастерство: эффектное построение речи, умение настроить читателя и слушателя на торжественный лад, определенная витиеватость речи – все это черты торжественного красноречия на Руси. (По Н. А. Ипполитовой, О. Ю. Князевой, М. Р. Савовой)

АРГУМЕНТИРУЮЩАЯ РЕЧЬ

Материал для наблюдения

❖ I. Прочитайте. Легко ли не согласиться с говорящим? Почему?

«Не примешь лекарство – к вечеру ангина разразится, поднимется температура и не пойдешь на школьный вечер», – говорит мама дочке.

Если вы человек, относящий себя к интеллигенции, то вы не можете не заметить, что без регулярного посещения театра человеческая душа скудеет.

Речи убеждающие и агитирующие включают обязательный компонент – аргументацию, и поэтому в риторике их еще называют аргументирующими.

Аргументирующая речь состоит из тезиса, аргументов, демонстрации. Тезис – мысль или положение, истинность которого требуется доказать. Аргументы – суждения, приводимые для подтверждения тезиса или другого суждения. Демонстрация – расположение аргументов в речи, преподнесение их аудитории.

В ряду аргументов выделяют сильные (довод, который трудно опровергнуть) и слабые (довод, против которого легко найти возражение).

Аргументы, представляющие собой факты, аксиомы, законы природы, направленные на подтверждение справедливости выдвинутого тезиса (они воспринимаются умом, рационально), называют аргументами «к делу». Аргументы, вызывающие к чувствам слушателей (они не являются аргументами в строгом смысле, так как могут не содержать элементов, подтверждающих тезис) называют аргументами «к человеку» – психологическими. К психологическим относятся аргументы к тщеславию (*Если вы человек, понимающий толк в литературной критике, то вы не можете не восхититься блеском и искрометностью статей В. Г. Белинского*); аргументы к авторитету (*На В. Г. Белинского ссылались крупнейшие ученые страны – В. В. Виноградов, ...*); аргументы к публике (*Среди нас нет таких, кто мог бы возразить...*); аргументы к жалости (*У всех есть ноутбуки, они быстрее выполняют все задания, а я одна мучусь...*).

Рациональные и психологические аргументы обычно в речи функционируют в единстве, так как главная коммуникативная цель – убедить, побудить, а в такой ситуации эмоции могут сыграть решающую роль.

В речи оратора могут использоваться не только аргументы, но и контраргументы, то есть те, которые могут возникнуть в сознании оппонента. Оратор, предвидя возражение, сам упреждает его (*Вы, конечно, можете сказать..., но...*) и опровергает такой аргумент, не давая его оппоненту.

Степень убедительности и воздействия аргументов зависит еще и от расположения их в речи: по возрастающей или убавляющейся силе аргумента (восходящая и нисходящая аргументация); от логики развертывания содержания (индуктивная: от фактов и примеров – к обобщению; дедуктивная: от общего положения к аргументам).

Концовка аргументирующей речи обычно короткая и представляет собой усиление тезиса путем повтора, призыва, пожелания.

❖ I. Представьте, что вам необходимо убедить родителей отпустить вас в туристическую поездку в Карпаты на зимних каникулах. Выберите и распределите в две колонки рациональные и психологические аргументы.

1. Поездка группой укрепляет дружбу, а я редко отдыхаю с классом. 2. Путешествие – это способ познания мира. Можно много узнать нового. 3. Все родители, в том числе и наш классный руководитель, отпускают своих детей. 4. Если мы не самые бедные, то можно поехать в Карпаты. 5. Чистый воздух Карпат поможет оздоровиться. 6. Не будет компьютера и книг – отдохнут глаза.

II. Добавьте по 1–2 своих рациональных и психологических аргумента. Выберите способ аргументации: восходящую или нисходящую, индуктивную или дедуктивную. Постройте убеждающую речь.

Произнесите речь. Удалось ли вам убедить родителей (в их роли – учитель) отпустить вас в Карпаты?

❖ Проведите игру «Бабушка надвое сказала». Разбейтесь на две команды. Одна команда выдвигает аргументы «за», а вторая – аргументы «против». Побеждает та команда, которая приведет больше убедительных аргументов.

Интернет – это хорошо, но...

Школьная форма не нужна, но...

Гулять каждый день полезно, но...

Покупая вещи, родители должны учитывать мнение детей, но...

Быть благородным – хорошо, но...

Слово – златоусту!

❖ Проведите конкурс на самого убедительного оратора. Подберите по 2–3 рациональных и психологических аргумента для доказательства тезиса: «Добрые чувства – это то, в чем все нуждаются, но не все могут проявить» (С. Соловейчик). Разбейтесь на 2 команды и постройте речь: первая команда – с индуктивной аргументацией; вторая – с дедуктивной.

После этого выслушайте выступления 2-х человек от команды. Группа экспертов должна выступить в защиту того или иного оратора, проявляя при этом знание структуры аргументирующей речи, называя виды аргументов и способы аргументации.

❖ I. Прочитайте текст. Определите, можно ли отнести его к аргументирующей речи. Для этого сделайте следующее: 1) выделите тезис и, переформулировав, запишите его; 2) в основной части найдите аргументы и запишите их в виде простого плана; определите вид аргументов; 3) определите вид аргументации, обоснуйте свое мнение.

ЧЕЛОВЕК ДОЛЖЕН БЫТЬ ИНТЕЛЛИГЕНТЕН

Человек должен быть интеллигентен! А если у него профессия не требует интеллигентности? А если он не смог получить образования: так сложились обстоятельства? А если окружающая среда не позволяет? А если интеллигентность сделает его «белой вороной» среди его сослуживцев, друзей, родных, будет просто мешать его сближению с другими людьми?

Нет, нет и нет! Интеллигентность нужна при всех обстоятельствах. Она нужна и для окружающих, и для самого человека.

Это очень, очень важно, и прежде всего для того, чтобы жить счастливо и долго – да, долго! Ибо интеллигентность равна нравственному здоровью, а здоровье нужно, чтобы

жить долго – не только физически, но и умственно. В одной старой книге сказано: «Чи отца своего и мать свою, и долголетен будешь на земле». Это относится и к целому народу, и к отдельному человеку. Это мудро.

Но прежде всего определим, что такое интеллигентность, а потом – почему она связана с заповедью долголетия.

Многие думают: интеллигентный человек – это тот, который много читал, получил хорошее образование (и даже по преимуществу гуманитарное), много путешествовал, знает несколько языков.

А между тем, можно иметь все это и быть неинтеллигентным, и можно ничем этим не обладать в большой степени, а быть все-таки внутренне интеллигентным человеком.

Образованность нельзя смешивать с интеллигентностью. Образованность живет старым содержанием, интеллигентность – созданием нового и осознанием старого как нового.

Больше того... Лишите подлинно интеллигентного человека всех его знаний, образованности, лишите его самой памяти. Пусть он забыл все на свете, не будет знать классиков литературы, не будет помнить величайшие произведения искусства, забудет важнейшие исторические события, но если при всем этом он сохранит восприимчивость к интеллектуальным ценностям, любовь к приобретению знаний, интерес к истории, эстетическое чутье, сможет отличить настоящее произведение искусства от грубой «штуковины», сделанной, только чтобы удивить, если он сможет восхититься красотой природы, понять характер и индивидуальность другого человека, войти в его положение, а поняв другого человека, помочь ему, не проявит грубости, равнодушия, злорадства, зависти, а оценит другого по достоинству, если он проявит уважение к культуре прошлого, навыки воспитанного человека, ответственность в решении нравственных вопросов, богатство и точность своего языка – разговорного и письменного, – вот это и будет интеллигентный человек.

Интеллигентность не только в знаниях, а в способностях к пониманию другого. Она проявляется в тысяче и тысяче мелочей: в умении уважительно спорить, вести себя скромно за столом, в умении незаметно (именно незаметно) помочь другому, беречь природу, не мусорить вокруг себя – не мусорить окурками или руганью, дурными идеями (это тоже мусор, и еще какой!).

Я знал на Русском Севере крестьян, которые были по-настоящему интеллигентны. Они соблюдали удивительную чистоту в своих домах, умели ценить хорошие песни, умели рассказывать «бывальщину» (то есть то, что произошло с ними или другими), жили упорядоченным бытом, были гостеприимны и приветливы, с пониманием относились и к чужому горю, и к чужой радости.

Интеллигентность – это способность к пониманию, к восприятию, это терпимое отношение к миру и к людям.

Интеллигентность надо в себе развивать, тренировать – тренировать душевные силы, как тренируют и физические. А тренировка возможна и необходима в любых условиях.

Что тренировка физических сил способствует долголетию – это понятно. Гораздо меньше понимают, что для долголетия необходима и тренировка духовных и душевных сил.

Дело в том, что злобная и злая реакция на окружающее, грубость и непонимание других – это признак душевной и духовной слабости, человеческой неспособности жить... Толкается в переполненном автобусе – слабый и нервный человек, измотанный, неправильно на все реагирующий. Ссорится с соседями – тоже человек, не умеющий жить, глухой душевно. Эстетически невосприимчивый – тоже человек несчастный. Не умеющий понять другого человека, приписывающий ему только злые намерения, вечно обижающийся на других – это тоже человек, обедняющий свою жизнь и мешающий жить дру-

гим. Душевная слабость ведет к физической слабости. Я не врач, но я в этом убежден. Долголетний опыт меня в этом убедил.

Приветливость и доброта делают человека не только физически здоровым, но и красивым. Да, именно красивым.

Лицо человека, искажающееся злобой, становится безобразным, а движения злого человека лишены изящества – не нарочитого изящества, а природного, которое гораздо дороже.

Социальный долг человека – быть интеллигентным. Это долг и перед самим собой. Это залог его личного счастья и «ауры доброжелательности» вокруг него и к нему (то есть обращенной к нему).

Все, о чем я разговариваю с молодыми читателями в этой книге, – призыв к интеллигентности, к физическому и нравственному здоровью, к красоте здоровья. Будем долголетни, как люди и как народ! А почитание отца и матери следует понимать широко – как почитание всего нашего лучшего в прошлом, в прошлом, которое является отцом и матерью нашей современности, великой современности, принадлежать к которой – великое счастье. (Д. Лихачев)

❖ I. Выпишите из текста Д. С. Лихачева выделенное предложение и сделайте его синтаксический разбор.

II. Прочитайте общие правила подготовки убеждающего выступления.

Определите тему своего выступления и сформулируйте ее словами. Например: *Я хочу поговорить о ...; Меня сегодня интересует вопрос...; Существует такая проблема...*

Сформулируйте основной тезис своего выступления. Выразите его словами. Например: *Я считаю, что... и вот почему...*

Подберите аргументы в поддержку своего тезиса. Оптимальное количество аргументов – три.

Приведите аргументы в системе: расположите их в определенном порядке: *во-первых, во-вторых, в-третьих* и т. д.

Если необходимо, опровергните противоположный тезис, приведя аргументы против него.

Сделайте вывод, призовите к действию.

III. Следуя этим правилам, подготовьте двухминутную аргументирующую речь на тему «Книга, которую стоит прочитать» (или «Фильм, который следует посмотреть»).



Бабушка с внуками. Худ. Н. Н. Баскаков

Однако существуют и общие рекомендации, соблюдение которых в любом публичном выступлении способствует его эффективности, достижению оратором поставленной цели.

Назовем важнейшие из них.

Будьте эмоциональны. Эмоциональность – важнейшее качество эффективного публичного выступления. Показывайте аудитории, что вы взволнованы, что то, о чем вы рассказываете, вас действительно беспокоит, и вы хотите донести это беспокойство и волнение до слушателей. Эмоция в публичном выступлении перед современной аудиторией оказывается очень сильным риторическим средством, публика на эмоцию легко «клюет», и внимание вам будет обеспечено.

Необходимо иметь в виду, что эмоциональная речь, эмоциональный нажим на аудиторию или отдельного слушателя часто оказывается более эффективным, нежели логическая аргументация, особенно когда перед аудиторией выступают дети, женщины, молодежь или просто слабо подготовленные люди. А. А. Ивин в своей книге «Искусство правильно мыслить» приводит такую историю. Некий французский аристократ никак не мог понять из объяснений своего преподавателя, почему сумма углов треугольника равна двум прямым углам. Наконец преподаватель воскликнул: «Я клянусь Вам, Ваше высочество, что она им равна!» – «Почему же Вы мне сразу не объяснили столь убедительно?» – спросил аристократ.

Следует также отметить, что эмоциональность оратора не должна быть чрезмерной, не должна перехлестывать через край. Вспомним еще раз знаменитую фразу об учителе, который, рассказывая об Александре Македонском, в избытке чувств хватил стулом об пол: «Конечно, Александр Македонский был великий человек, но зачем же стулья ломать?» Дело в том, что эмоциональность оратора должна быть заметна аудитории, но она не должна доминировать над самим содержанием его выступления. В связи с этим следует придерживаться следующего правила: «Обращаться к фактам и примерам, вызывающим эмоции, а не к самим эмоциям». Вместе с тем подчеркнем еще раз, эмоциональность тона оратора должна быть обязательно очевидна для слушателей.

Не злоупотребляйте логическим давлением. Данное правило тесно связано с предыдущим. В паре «эмоция – логика» для большинства современных аудиторий предпочтение должно быть отдано эмоции. Почему? Всякое логичное рассуждение, особенно любая дедукция, есть своего рода мыслительное принуждение, некоторое интеллектуальное, насилие над аудиторией – ее загоняют логическими доводами в некую специально подготовленную ловушку, подводят к выводу, которому нет альтернативы. Еще Аристотель говорил: «Мышление есть страдание, ибо коль вещь необходима, в тягость нам она». Подавляющее большинство людей не любит, когда кто-либо доказывает им «единственную» истину, не оставляя при этом места для сомнения в ее правоте. «Не следует требовать от оратора точных доказательств, – указывал Аристотель, – точно так же, как от математика не следует требовать эмоционального обсуждения».

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

Обращайтесь к жизненно важным для слушателей фактам. Выступая перед любой аудиторией, старайтесь найти и объяснить слушателям причину, по которой для них должно быть важно то, о чем вы сейчас будете им рассказывать: «болеть наркоманией будет сын соседа, а платить за лечение будете вы» и т. д. Старайтесь показать реальную пользу для слушателей от ваших предложений или информации – что они смогут сделать, получить – вплоть до деталей: «это поможет вам обрести здоровье», «я научу вас сохранять спокойствие в критических ситуациях», «вы узнаете сегодня, как можно прожить на минимальную зарплату» и т. д. Перед выступлением надо хорошо продумать, какую практическую пользу должны получить слушатели от вашего выступления, и сообщить им об этом.

Персонализируйте свои идеи. Очень эффективен прием: «превращайте обсуждение идей в обсуждение людей». Данный прием заключается в том, что хвалят или критикуют носителя идеи, а потом уже и саму идею, персонализируемую им. Ср. такую постановку вопроса: «Кто прав – У или Х?» вместо того, чтобы спросить: «Надо нам вводить рыночную экономику или нет?» В логике такой аргумент называют «аргументом к человеку» или «аргументом к публике»; этот прием неизменно демонстрирует высокую эффективность. Ср.: излагая политические идеи Г. Каспарова или Ю. Власова, их политические противники часто пишут так: «Шахматист Каспаров считает...», «Бывший штангист Власов полагает...» Указание на их «основную профессию» сразу компрометирует их политические взгляды в глазах публики. Или обратный пример: «Как указывал выдающийся борец, за демократию А. Сахаров...»

Создав положительный облик носителя идеи, мы можем значительно эффективней внедрить эту идею в сознание слушателей; подвергнув носителя идеи критике за что-либо, мы снижаем притягательность его идей для аудитории.

«Аргумент к человеку». Следует отметить, очень часто используется и в демагогических целях, для «затыкания рта». На это обратил внимание М. Жванецкий в одном из своих монологов: «Мы овладеваем более высоким стилем спора – спор без фактов. Спор на темпериamente. Спор, переходящий от голословных утверждений на личность партнера. Что может говорить хромой об искусстве Ван Гога? Если ему сразу объявить, что он хромой, он признает себя побежденным. О чем может спорить человек, который не поменял паспорта? Какие взгляды на архитектуру может высказать мужчина без прописки? Пойманный с поличным, он признает себя побежденным. И вообще, разве нас может интересовать мнение человека лысого и с таким носом? Пусть сначала поправит нос, отрастит волосы, приобретет вес, походку, а потом выскажет что-нибудь неспорное – мы его поймем».

Отвлекайтесь в изложении. Нельзя говорить все время только на тему. Вашим идеям необходим «упаковочный материал». В изложении надо слегка отвлекаться, чуть-чуть отклоняться от основной темы, чтобы дать слушателям возможность немного расслабиться. И еще один аспект оказывается очень важным: исследованиями американских ученых Л. Фестингера и Н. Маккоби установлено, что если внимание аудитории несколько отвлекать, то убеждающее воздействие оратора на аудиторию усиливается. Например, негромкая музыка, демонстрация слайдов с картинками природы, слабый неритмичный стук за стеной и т. д. (естественно, в разумных пределах), как выяснилось, способствуют тому, что аудитория больше верит оратору, более склонна принять его точку зрения. Механизм этого феномена объясняется таким образом: небольшое отвлечение заставляет слушателей внимательнее относиться к тому, что говорит оратор, заставляет напрягать внимание и не оставляет времени на обдумывание и выдвигание контраргументов. Подчеркнем, что сильное отвлечение аудитории дает, естественно, обратный эффект: информация оказывается невосприимчивой. Важно оптимально подобрать уровень «помех». Кстати, отвлекающей помехой, повышающей убедительность выступления, может быть голос оратора (слишком громкий или слишком тихий, меняющийся по амплитуде и др., внешность оратора, особенности одежды – какая-либо небольшая странность или экстравагантность, некоторые движения, жесты и т. д.). Важна лишь умеренность.

Используйте парадоксальные аргументы. Во многих аудиториях эффективно использование парадоксов в процессе аргументации. Как писал Гельвеций, «бывают люди, которых надо ошеломить, чтобы убедить». Этот прием довольно труден, его необходимо заранее обдумывать и готовить, но подобные аргументы обычно хорошо запоминаются и в силу этого оказываются довольно эффективными. Ср. использование такого приема в рекламе, которую опубликовал американский отоларинголог: «Половина населения США но-

сит очки. Это еще раз доказывает, что без ушей жить нельзя. Принимаю ежедневно с 10.00 до 14.00».

Демонстрируйте некоторое превосходство над аудиторией. Показывайте аудитории свою образованность: умеренно используйте иностранные термины, латинские изречения, цитируйте зарубежных ученых, иностранные источники. Подчеркнем, что это надо делать умеренно, но этот прием, называемый «аргумент к невежеству», нередко оказывается эффективным и повышает убедительность речи оратора. Это происходит потому, что многие слушатели, не понимая тех или иных терминов или не зная тех или иных фактов, боятся в этом признаться – ведь остальные-то молчат! В силу этого возникает ощущение правоты, превосходства оратора в обсуждаемом вопросе: вроде бы, все поняли, всех он убедил, не могу же я быть против!

Будьте лаконичны. Требование лаконичности – одно из важнейших. Краткая, лаконичная речь всегда является более действенной. Краткие выступления хорошо запоминаются и кажутся аудитории более умными и правильными, нежели более длинные; они нередко дают очень большой эффект. В качестве примера приведем речь Героя Советского Союза снайпера Людмилы Павличенко, с которой она обратилась к американцам во время войны, когда была в США в составе делегации советской молодежи. На митинге ей дали для выступления две минуты, но она говорила всего несколько секунд. Вот ее речь: «Мужчины, американские мужчины! До каких пор вы будете держаться за юбки американских женщин? Пора открывать второй фронт!»

Лаконизм выступления достигается за счет тщательного отбора материала. «В хорошем рассказе, как и на военном корабле, не должно быть ничего лишнего», – писал А. П. Чехов. Не следует перегружать изложение примерами. Д. И. Менделеев, прекрасный лектор, говорил, что лекция, перегруженная примерами, как очаг, заваленный дровами, начинает затухать.

Еще раз подчеркнем, что более краткие выступления воспринимаются аудиторией как более правильные и убедительные.

Используйте опережающее обсуждение возражений. Используйте опровергающую аргументацию. Предвидя возражения, лучше изложить их заранее самому в своей редакции и показать их слабость. Это обычно делается так: «Здесь обычно возражают, что...»; «Часто здесь задают вопрос – а почему...», «Я знаю, X мне возразит и скажет, что...» и т. д. Сначала приведите чужую точку зрения, а потом свою – таким образом последнее слово останется за вами.

Опережающее обсуждение возражений позволяет избежать резкого противоборства. Мы сами формулируем замечание так, как нам удобно, и подаем его аудитории в выгодной для себя формулировке. Оппонент будет при этом «вторичен», он вынужден будет повторяться, а вы сможете сказать: «Я уже ответил на это возражение в своем выступлении». Кроме того, оппонент может быть и доволен – его мнение учитывают, упоминают, обсуждают.

Ссылайтесь на авторитеты. П. Сопер выделял три основных типа ссылок на авторитет: ссылка на авторитет оратора, на авторитет общественного мнения и на авторитет сведущих лиц.

Ссылка оратора на свой авторитет является наиболее убедительной, особенно если оратор уже известен аудитории как специалист или сумел вызвать у нее доверие. Поэтому очень важно авторитетно представить оратора – как знатока, специалиста, либо он сам должен рассказать о себе: «Я давно занимаюсь этой проблемой...», «Я специально изучаю этот вопрос уже много лет...», «Меня привлекают...»

Опирайтесь на наглядность. Известно, что около 80 % информации человек воспринимает через зрение. Д. Карнеги писал в одной из своих книг: нервы, ведущие в мозг

от глаз, в 25 раз толще тех, что ведут в мозг от органов слуха. Отсюда – важнейшая роль зрительной стороны восприятия устного выступления.

Мы говорим «слушать лекцию», «прослушать высказывание». Но на самом деле слушатели не сводят глаз с оратора: они смотрят его выступление. Английский психолог Р. Гаррис писал: «Впечатление, сохраняющееся в представлении слушателей после настоящей ораторской речи, есть ряд образов... Люди не столько слушают большую речь, сколько видят и чувствуют ее. Вследствие этого слова, не вызывающие образов, утомляют их. Ребенок, перелистывающий книги без картинок, – это совершенно то же, что слушатель перед человеком, способным только к словоизвержению».

Наглядность создается в речи оратора как примерами, о которых мы уже говорили, так и прямым применением наглядных средств. Оба средства наглядности ведут к запоминанию содержания речи.

Наглядность не только обеспечивает запоминание, но и в большей степени способствует повышению убедительности речи, так как обеспечивает взаимодействие левого (логического) и правого (образного) полушарий головного мозга.

Использование наглядных приемов в процессе выступления дает оратору возможность упростить излагаемую мысль для ее восприятия и тем самым сделать ее более понятной и убедительной. (И. А. Стернин)

❖ I. На основе текста И. А. Стернина «Общие правила и приемы эффективной аргументации» (рубрика «Хрестоматии для лобознательных») составьте аргументирующую двухминутную речь на тему «Пять правил аргументации, о которых чаще всего забывают». Запишите тезисы речи.

II. Выпишите из текста «Будьте эмоциональны» 2 предложения с разными видами связи. Сделайте их синтаксический разбор.

ПУБЛИЧНАЯ ДИАЛОГИЧЕСКАЯ РЕЧЬ ДИАЛОГ «КРУГЛЫЙ СТОЛ»

Материал для наблюдения

❖ I. И. А. Стернин в работе «Практическая риторика» подчеркивает, что риторика – это не только наука о красноречии, но и наука о публичном убеждении, публичном споре. Причем истоки риторики как науки убеждать уходят своими корнями в античность.

Прочитайте фрагмент беседы Сократа с учеником. Согласны ли вы с мнением И. А. Стернина?

У Сократа был молодой друг по имени Евфидем, а по прозвищу Красавец. Ему не терпелось стать взрослым и говорить громкие речи в народном собрании. Сократу захотелось его образумить. Он спросил его:

– Скажи, Евфидем, знаешь ли ты, что такое справедливость?

– Конечно, знаю, не хуже всякого другого.

– А я вот человек, к политике непривычный, и мне почему-то трудно в этом разобраться. Скажи, лгать, обманывать, воровать, хватать людей и продавать в рабство – это справедливо?

– Конечно, несправедливо!

– Ну а если полководец, отразив нападение неприятелей, захватит пленных и продаст их в рабство, это тоже будет несправедливо?

– Нет, пожалуй, что, справедливо.

– А если он будет грабить и разорять их землю? Также справедливо? А если будет обманывать их военными хитростями?

– Также справедливо. Да, пожалуй, я сказал тебе неточно: и ложь, и обман, и воровство – это по отношению к врагам справедливо, а по отношению к друзьям несправедливо.

– Прекрасно! Теперь и я, кажется, начинаю понимать. Но скажи мне вот что, Евфидем, если полководец увидит, что воины его приуныли, и солжет им, будто к ним подходят союзники, и этим ободрит их, такая ложь будет несправедливой?

– Нет, пожалуй, что, справедливой.

– А если сыну нужно лекарство, но он не хочет принимать его, а отец обманом подложит его в пищу, и сын выздоровеет, такой обман будет несправедливым?

– Нет, тоже справедливым.

– А если кто, видя друга в отчаянии и боясь, как бы он не наложил на себя руки, украдет или отнимет у него меч и кинжал, что сказать о таком воровстве?

– И это справедливо. Да, Сократ, получается, что я опять сказал тебе неточно. Надо было сказать: и ложь, и обман, и воровство – это по отношению к врагам справедливо, а по отношению к друзьям справедливо, когда делается им на благо, и несправедливо, когда делается им во зло.

– Очень хорошо, Евфидем. Теперь я вижу, что, прежде чем распознавать справедливость, мне надобно научиться распознавать благо и зло. Но уж это ты, конечно, знаешь?

– Думаю, что знаю, Сократ, хотя почему-то уже не так в этом уверен.

– Так что же это такое?

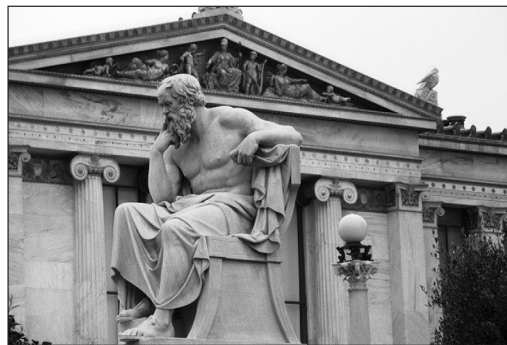
– Ну вот, например, здоровье – это благо, а болезнь – это зло; пища или питье, которые ведут к здоровью, это благо, а которые ведут к болезни, – зло.

– Очень хорошо, про пищу и питье я понял, но тогда, может быть, вернее и о здоровье сказать таким же образом: когда оно ведет ко благу, то оно благо, а когда ко злу, то оно зло?

– Что ты, Сократ, да когда же здоровье может быть ко злу?

– А вот, например, началась нечестивая война и, конечно, кончилась поражением; здоровые пошли на войну и погибли, а больные остались дома и уцелели. Чем же было здесь здоровье благом или злом?

– Да, вижу я, Сократ, что пример мой неудачный. Но, наверное, уж можно сказать, что ум это благо!



Сократ

– А всегда ли? Вот персидский царь часто требует из греческих городов к своему двору умных и умелых ремесленников, держит их при себе и не пускает на родину. На благо ли им их ум?

– Тогда красота, сила, богатство, слава!

– Но ведь на красивых чаще нападают работорговцы, потому что красивые рабы дороже ценятся. Сильные нередко берутся за дело, превышающее их силу, и попадают в беду. Богатые изнеживаются, становятся жертвами интриг и погибают; слава всегда вызывает зависть, и от этого тоже бывает много зла.

– Ну, коли так, – уныло сказал Евфидем, – то я даже не знаю, о чем мне молиться богам.

– Не печалься! Просто это значит, что ты еще не знаешь, о чем ты хочешь говорить народу.

II. Какова, по-вашему, задача Сократа: спор ради победы или спор ради прояснения истины, убеждения? Можно ли Сократа отнести к софистам? Обоснуйте свое мнение с помощью 2–3 ярких аргументов, расположив их по возрастающей силе воздействия.



В современном демократическом обществе важные научные, политические, экономические проблемы принято решать за круглым столом. Полилог, который происходит в этом процессе приобрел очертания жанра, названного «круглым столом». Название-символ свидетельствует о равноправии всех коммуникантов и стремлении к согласию.

Жанр диалогической речи «круглый стол» предполагает свободный обмен мнениями участников в целях достижения результата, согласия, прояснения истины.

Количество участников не ограничено. Ведущий (председательствующий) – назначенное или выбранное из участников лицо управляет заседанием, предоставляя слово поочередно, делая переходы, следит за порядком.

Иногда «круглым столом» называют диалог ведущего и гостя (в телепередачах). При этом ведущий и гость ведут себя как равные партнеры в беседе.

Для спонтанной речи в таком диалоге характерны перебивы (тактические и уместные), а также подхваты (когда недосказанная реплика партнера подхватывается и развивается собеседником).

В жанре «круглого стола» соблюдаются те же правила и действуют те же законы общения, которые приняты обществом.



❖ I. Прочитайте текст из художественного произведения. Опишите ситуацию речевого взаимодействия людей. Определите, какова цель взаимодействия людей. Можно ли назвать этот жанр речи «круглым столом»? Обоснуйте свое мнение.

(Петрунин, еще молодой человек, направлен в институт, чтобы помочь разрешить возникшие разногласия. Его представляет собравшимся директор института профессор Ратайчак.)

...Стоило ученым войти, задвигать стульями, усесться удобнее, принять свои привычные позы и, главное, оглядеть кабинет и разместившихся в нем коллег, как сразу возникла некая аура, какое-то грозное биополе. В воздухе было что-то опасное...

– Ну что ж, дорогие друзья, приступим, – приветливо сказал Ратайчак. – Это вот товарищ Петрунин. Прошу вас его любить и жаловать. Очень надеюсь, его участие будет полезным и плодотворным.

– Уже успели сориентировать? – спросил с места ученый с проседью и окладистой бородой.

– На недостойные намеки не отвечаю, – сказал директор.

– Не отвечать – это вы умеете, – бросил с места другой ученый, сутуловатый, желтолицый, с быстро бегающими красноватыми глазками.

– Я прошу соблюдать порядок, – сказал с достоинством Ратайчак. – Как известно, в коллективе сложилась ситуация весьма деликатная...

– О деликатности лучше не надо! – крикнул разгневанный бородач. – Эва куда загнул – деликатная...

– Виноват, не учел аудитории, – ответил Ратайчак не без яда. – Речь идет о том, что профессор Скурский обвиняет профессора Чердакова в заимствовании...

– В заимствовании?! – завопил желтолицый, по-видимому, это и был Скурский. – Он не заимствовал, а спер!..

«Что происходит? – терялся Петрунин. – Что они говорят?»

– Низкий поклон, – сказал бородач. Петрунин понял, что это и был Чердаков.

– Скажите, какое высокое сердце, – издевательски усмехнулся Скурский, – какие мы не от мира сего... А пытаться присвоить материалы, собранные твоим коллегой, да при этом заинтересовать директора...

– Ну, Маврикий Петрович, – сказал Ратайчак, – за такие слова когда-то к барьеру...

– Отродясь у вас не было никаких барьеров, – крикнул Скурский, – как и у вашего выкормыша...

– И вы смеете – о чужих материалах? – Чердаков патетически воздел руки. – Всю жизнь на вас, как на плантатора, горбатятся молодые люди, а вы еще имеете наглость...

– Это мои ученики! Уж разберемся без вашей помощи, как я формирую ученых, – Скурский испепелил его взглядом. – А переманивать да обольщать – так поступают только растлители! Мазурики, на худой конец...

– Я прошу занести в протокол, – сказал Чердаков, сжав кулаки, – что здесь при полном попустительстве руководителя института травят заслуженного специалиста...

– Ну, то, что вы заслужили, – всем ясно... Заслуженный специалист, как вам нравится? – спросил Скурский с почти натуральным хохотом. – «Специалист». Пишет собственную фамилию, по крайней мере, с двумя ошибками!

– Ложь, – сказал Чердаков. – Передержка и ложь. Но лучше плохо писать фамилию, чем хорошо – на других доносы!

– Уж этот жанр здесь процветает, – горько сказал толстяк с одышкой, как выяснилось, профессор Кайлов.

Его с готовностью поддержал Герасим Александрович Холкин – розовый, лысоватый мужчина:

– Вот именно! Сдают не листаж, а анонимки. С превышением плана!

– Боже мой... – прошептал Петрунин.

– Позвольте, – вскочил худощавый ученый со звучной фамилией Недобок, человек резких изогнутых линий, казался, он движется на шарнирах. – Я анонимок не пишу, всегда говорю, как известно, все прямо...

– На воре шапка горит, – сказал Чердаков.

– В воровстве здесь вина не меня, а вас, – живо парировал Недобок. – Я возвращаюсь к своей мысли. Пусть сам я не пишу анонимок, но я понимаю тех несчастных, которые вынуждены скрывать свое имя, ибо знают чужую и беспощадную руку нашего, как говорится, шефа.

– Была б у меня рука чужунная, – с горечью возразил Ратайчак, – ты бы недолго здесь хулиганил. Давно бы вылетел по сокращению!

– Слышали? – воззвал Недобок, громко хрустя всеми суставами. – Вот он ответ на честную гласность! Грязный неприкрытый шантаж!

– Не стоило б говорить о грязи тому, кто не пропустил ни одной сотрудницы молодше пятидесяти, – укоризненно сказал Ратайчак. – Сначала надо бы почище.

– Вот, вот! – огрызнулся человек на шарнирах. Как же! Чистота – ваш конек! Недаром содержали уборщицу.

– Клоака, – кивнул одобрительно Скурский, в подобной безнравственной атмосфере стесняться, разумеется, нечего...

– Морали читает, – махнул рукой Чердаков, презрительно озирая Скурского, – лучше б сказал про свою законную, про Зойку... Из какого расчета ты помалкивал, когда она здесь хороводилась?

– Клевета! – почему-то одновременно воскликнул Ратайчак, и Кайлов, и розовый лысоватый Холкин.

Шумно задвигался и Недобок – от возмущения не мог говорить. Казалось, что все его шурупы разом вылетели из пазов.

– Вот видите, товарищ Петрунин, какие обложные обвинения, – с душевной болью сказал директор. Поверите, не сразу найдешься... Как прикажете все квалифицировать?

Но Петрунин ничего не ответил. Голова подозрительно горела, на щеках выступили алые пятна, в горле была зловещая сухость, намертво сковавшая речь. Перед глазами его мелькали страшные смутные видения. (Л. Зорин. «Полемисты»)

II. Проанализируйте ситуацию спора. Очерчен ли предмет спора? Одинаково или по-разному его понимают «полемисты», судя по репликам? В споре используются аргументы или оценки? Спорят о предмете или переходят на личности? Какие правила общения в споре нарушаются участниками? Возможно ли достижение согласия? При каком условии?

III. Исходя из собственного опыта и знаний, коллективно составьте правила для вступающего в публичный спор. Запишите их.

Слово – золотоусту!

❖ Представьте себя участниками «круглого стола» на тему «Можно ли воспитать в себе интеллигентность?», проводимого в школе органами ученического самоуправления. Вступите в диалог и выскажите свое мнение. Аргументы черпайте из текстов академика Д. С. Лихачева, используйте подобранные ранее вами примеры. Продумайте способ аргументации и приемы привлечения внимания слушателей.

Блиц-опрос

1. Прерывистость, неполнота – это характеристики устной речи или ее индивидуальные особенности?
2. Можно ли вступать в спор, если не знаешь, как понимает предмет спора оппонент?
3. «Сам такой!» – правило, приемлемое в полемике?
4. Цель «круглого стола» – победа в споре?
5. Прояснение истины, достижение кооперативного решения – это цель «круглого стола»?
6. Сколько собеседников участвуют в «круглом столе»?

❖ I. Проанализируйте текст Л. Зорина и выделите реплики, реализующие конфликтную стратегию. Запишите такие реплики, чтобы избежать конфликта.

II. Подготовьте аргументы для диалога на тему «Великое искусство научиться многому – это братья сразу за немногое» (Джон Локк).

II. Дополните перечень упоминавшихся в тексте имен одним – именем современного талантливого, с вашей точки зрения, оратора и назовите особенности его манеры выступать.

III. Запишите слова с пропущенными буквами и скобками, объясните их написание.

❖ Прочитайте и сопоставьте, какие нравственные качества ратора ценились в разные исторические периоды. Изменились ли этические требования, предъявляемые к оратору обществом? Почему?

Исторический период	Нравственные качества оратора
античность	справедливость, мужество, благоразумие, щедрость, великодушие, бескорыстие, кротость, рассудительность, мудрость
средневековье	смирномуудрие, кротость, скромность, терпение, трудолюбие, милосердие, послушание, внимание к бедам и переживаниям других людей, способность принять другого человека как самого себя
современность	честность, скромность, доброжелательность, здравый смысл, проницательность, ум, изобретательность, умение выслушать, мягкость, учтивость, приятность общения, владение собой, располагающая манера, открытость

❖ I. Прочитайте текст. Используя словарь, переведите непонятные для вас слова. Определите вид красноречия и жанр выступления.

Опишите риторическую ситуацию. На основе речи составьте нравственно-этическую, интеллектуальную и эстетическую характеристику оратора. Установите характерные особенности манеры оратора.

Нас усі збирало на цій площі одне слово – «злука». Зізнаюся, воно незвичайне для мене, як, мабуть, і для вас. Мабуть, через те, що наш народ знав у минулому лише супротивне слово «розлука». Його вимовляли всі ті, кого лиха доля гнала за моря і океани до далекої Канади, Сполучених Штатів, Австралії, на Кубань і Далекий Схід, кого гнали в гнилі болота на Ладугу і на чийх кістках збудований Пітер, на Біломоро-Балтійський канал, на шахти Магадану.

Це слово вимовляли ті, хто сідав на коня і мчав на край Дикого поля заступити своїми грудьми вітчизну, кидався з однієї сторони в іншу, захищаючи покрайну, розірвану королями, султанами, царями, цісарями Україну. В усі віки над нашою землею віяли потужні супротивні вітри і хилили наші прапори то в той, то в той бік. Трагічно, з сльозою зроняли це слово лицарі, які копали шаблями могили для своїх побратимів.

Однак й могил тих не лишилося. У нас немає могил наших славних предків, біля яких ми могли б помолитися і поміркувати над своєю долею, їх понижили вороги, немає могил Остряниці, Сагайдачного, Хмельницького, Палія, Гонти. Лишилася тільки одна могила – славетного кошового Січі Запорозької Івана Сірка, її тричі рівняли з землею копита боярських коней.

Сьогодні ми стали в живий ланцюг. Я думаю, що цей ланцюг проліг не тільки по наших дорогах, а й сягнув у глибінні віків, у ньому з нами стоять всі, хто боронив свободу України. Її недоля пекла їм, наче ворожа стріла під серцем, саме так вона пече і всім нам.

Нині у нас на вустах слово «злука», а також інші, близькі і рідні йому слова – возз'єднання, єднання, єдність.

Вона, єдність, потрібна нам, щоб відродитися, відродити нашу національну гідність, нашу культуру, нашу мову, нашу історію. Вона потрібна нам, щоб домогтися суверенності, аби нам не клали в узголів'я чорнобилі, гнилі моря, не викачували до грама та не продавали за безцінь за кордон найкращу в світі полтавську нафту, не пљондрували найкращі в світі чорноземи, аби ми нарешті відчули себе господарями на власній землі.

Ми зібralися сюди, щоб продемонструвати свою єдність, подивитися одне одному в очі, піднести свій голос на захист голубого неба, чистих вод, нашого минулого і майбутнього, во славу України!

Виснажило і провело крізь нелюдські тортури, минуле трощило нас, місило, як глину, ділило, топило у горліці й безпам'ятстві, викреслювало із світової історії, опускало до ролі рабів, оздоблювало і знедуховлювало. Та ми цього не робимо. Бо такі залишилися народом, нацією. Хай і хворою, знесиленою, але ж спраглою життя і перспективи. Тому ми виймаємо з-за пазухи, прощаючись із тисячоліттям, – не камінь, а наш глевкий, бо замішаний на сльозах і потові багатьох поколінь, український хліб. Ми не культивуємо зла і ненависті, бо на собі спізнали їх мертвотний тягар.

Отож, дивлячись тобі вслід, ми, українці, кажемо: прощай, жорстокий часе, ми випили твою гірку чашу до дна, але не щезли, не розпоршилися по світу і не прокляли ні тебе, ні свою землю і Долю. Ми піднімаємо руку над чолом і неквапливо махаємо тобі навздогін рукою. І помічаємо, що рука наша тремтить від хвилювання.

Бачачи це, наші діти нас розуміють – першими повертають свої обличчя у нове українське тисячоліття.

– Здрастуй. Це ми, українці... ми вже за все розрахувалися сповна. Нарешті ми маємо право на щастя... (Із виступлення Юрія Мушкетика 21 янв. 1990 г.)

II. Какие приемы привлечения и удержания внимания из нижеперечисленных использует оратор: а) отождествление своих интересов с интересами слушателей; б) апеллирование к мнению авторитетных лиц; в) использование цифровых показателей; г) противопоставление; д) анафорические синтаксические конструкции; е) образность и выразительность? Подтвердите свое мнение примерами из текста.

В лаборатории ученого

❖ I. И. А. Стернин в работе «Практическая риторика» описал оптимальную манеру выступления. Прочитайте молча текст «Манера выступления», помещенный в рубрике «Хрестоматия для любознательных». Выделите основные положения и выберите для аргументации только по одному, но самому яркому, с вашей точки зрения, примеру. Сделайте сжатый пересказ текста.

II. Следуя советам И. А. Стернина, постарайтесь именно в такой манере выступать перед аудиторией.

Слово – златоусту!

❖ А. П. Чехов говорил: «Краткость – сестра таланта». Проведите конкурс на самый лаконичный, информативный и выразительный пересказ. Учащиеся, выступающие в роли экспертов, будут оценивать выступления по таким критериям: все ли содержание отражено, лаконична ли речь, выразительна? Уместна ли избранная манера выступления?

❖ Послушайте ораторскую речь в видеозаписи. Охарактеризуйте манеру выступления оратора. Какие качества индивидуальной манеры вы заметили?

❖ I. Составьте и запишите цитатный план текста И. А. Стернина «Выработка уверенности в себе». Объясните написание слов с пропущенными буквами. Расставьте недостающие знаки препинания во 2-м абзаце.

ВЫРАБОТКА УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ

Выступление перед аудиторией всегда волнует человека. С волнением не надо бороться. Оно в значительной степени может даже помочь в выступлении... Надо просто принять ряд мер, чтобы повысить свою собственную уверенность при появлении перед аудиторией.

Все специалисты по публичному речевому воздействию рекомендуют наб..раться опыта. Сначала надо научиться громко и отчетливо задавать вопросы в большой аудитории. В этом надо практиковаться, тем более что вопрос – это краткое речевое произведение и его можно всегда приготовить заранее. Очень важно поднять руку и громко задать вопрос.

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

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

Надо ли репетировать свои выступления? Конечно, надо. Как это лучше делать? Репетируйте речь про себя, идя по улице. Уединившись, произнесите негромко свою будущую речь с жестами.

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

Можно ли тренироваться перед зеркалом? Лучше не надо: зеркало отвлекает; для тренировки перед зеркалом необходим значительный навык; да и ведь зеркала перед вами не будет, когда вы будете выступать. О. Эрнст вообще считает тренировку оратора перед зеркалом вредной.

Мы часто произносим яркие и вдохновенные речи после события. Лучше произнести такую речь до события, а потом во время события. (И. А. Стернин)

II. Определите стилевые черты текста «Выработка уверенности в себе», запишите их.

III. Скажите, чем объясняются элементы разговорности в тексте: а) произнесением речи в учебной аудитории; б) стремлением к ясности и доступности; в) стремлением к выразительности речи; г) отклонением от норм научного стиля.

Хрестоматия для любознательных

МАНЕРА ВЫСТУПЛЕНИЯ

Общая манера вашего выступления имеет большое значение – она хорошо запоминается и может существенно повлиять или понизить доверие аудитории к вам. П. Сопер писал, что манера выступления важнее, чем внешность оратора, – манера заставляет забыть о внешности. И в этом он, несомненно, прав. П. Сопер выделял пять основных, с его точки зрения, составляющих манеры выступления, которые позволяют расположить к себе слушателей: 1) уверенность в себе, 2) деловитость, 3) дружеское отношение к слушателям, 4) скромность, 5) подъем.

Прежде всего укажем на то, чего нельзя допускать в манере выступления:

– оратор не должен выглядеть: уставшим; спешащим, недовольным (помещением, задержкой начала работы, числом собравшихся, опаздывающими и т. д.); избыточно возбужденным, аффектированным (слушатели чувствуют неловкость за излишне возбужденного оратора);

– оратор не должен демонстрировать: беспомощность и нерешительность;

– оратор ни в коем случае не должен извиняться перед аудиторией за свою миссию («Извините, что задерживаю вас», «Потерпите, я скоро закончу» и т. д.).

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

1. Энергичность изложения.

Все ваше выступление должно быть энергичным от начала до конца. Энергия выступления передается слушателям, она держит их в напряжении и повышает доверие к содержащейся в выступлении информации.

«Будьте энергичны, – советовал Д. Карнеги. – Энергия обладает магнетическими свойствами. Люди скапливаются вокруг энергичного оратора, как дикие гуси вокруг поля озимой пшеницы». «Ничем не умеряйте вашу энергию», – советовал он. О. Эрнст отмечал, что на протяжении всего выступления оратор должен ощущать «усиленное целевое напряжение», которое и создает необходимый оратору динамический настрой.

2. Физическая бодрость, подвижность.

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

3. Уверенный внешний вид.

Уверенность оратора очень быстро передается аудитории, и она начинает воспринимать то, что говорит оратор, все менее и менее критически, все с большим доверием. «Имейте уверенный внешний вид – он действует на слушателей положительно», – призывал ораторов П. Сопер. Уверенный вид при выступлении принять не так трудно – прежде всего, необходимо выше держать подбородок и говорить как бы немного вверх (оптимальную высоту подъема подбородка можно выбрать, руководствуясь таким правилом: «смотрите на пересечение задней стены аудитории с потолком», этого вполне достаточно для демонстрации уверенности); прямо, не наклоняясь; смотрите в глаза слушателям. Д. Карнеги советует: «Смотрите прямо в глаза вашим слушателям и начинайте говорить так уверенно, как будто все должны вам деньги... Представьте себе, что они сошлись здесь, чтобы просить вас отложить срок уплаты».

4. Дружеский, интимный тон.

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

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

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

5. Сосредоточенность на содержании.

В выступлении должно ощущаться, что ваша главная цель – передать слушателям свое понимание проблемы, сообщить им некоторую важную для них информацию. Оратор должен сосредоточить все свои усилия именно на содержании, на смысле своего выступления. Форма при этом как бы отступает на второй план, идет за содержанием, и слушатели должны ощущать это.

«Не беспокойтесь о том, как вы выглядите, позабудьте о личных ощущениях: сосредоточьтесь на одном – донести и мысли до слушателя» (П. Сопер). Ф. Снелл: «Аудиторию можно сравнить лишь с голодными гостями, уставившимися на вас». Сосредоточенность на содержании позволяет оратору повысить убедительность своего изложения. (И. А. Стернин)

шекласников с избранием королевы и короля школы; организовать школьный КВН, проводить праздники: День юмора, День гимназии, Новогодний маскарад, Хелоуин, Праздник Осени, День самоуправления.

• Для улучшения физического развития учащихся организовать соревнования между классами по разным видам спорта; День здоровья проводить не только осенью, но и весной.

• Для улучшения дисциплины в школе проводить еженедельные линейки, на которых отмечать самых лучших и делать замечания нарушителям порядка.

• Возобновить выпуск школьной газеты и активизировать работу школьного радио.

Вы хотите, чтобы в школе стало интереснее? Тогда голосуйте за меня: № 2 в избирательном списке.

II. Что нужно изменить и чем дополнить, на ваш взгляд, презентацию программ кандидатов в президенты?

❖ I. Прочитайте начало презентации книги С. Соловейчика «Пушкинские проповеди», которая отчасти вам знакома по учебникам русского языка для 8–9 классов. Выберите из ряда перечисленных те элементы содержания, которые составляют зачин презентации: а) информация об авторе; б) что предшествовало появлению книги; в) с чем связан замысел книги; г) определение жанра произведения; д) тематика работы; е) отличие от других работ подобного жанра.

Школа, о которой мечтал Симон Соловейчик, – школа высокого диалога между учителем и учеником. И строки, составившие эту книгу, появились несколько лет назад на страницах газеты «Первое сентября» именно как вступление учителя к ежедневным урокам, как пример серьезного разговора с детьми о самом главном в жизни, разговора, в котором взрослый, по словам Экзюпери, не опускается до уровня восприятия ребенка, а поднимается до высот его понимания. Тогда и возник этот жанр – «Пушкинские проповеди».

Проповеди – еще и потому, что здесь мы услышим страстный монолог о добре и зле, о свободе и справедливости, и на каждой странице заново открываются и уточняются нравственные основания человеческой жизни, находятся слова поддержки для растерянных и отчаявшихся. И – пушкинские, потому что в поиске нравственных ориентиров нам нужен камертон, чистая нота, в которой не было бы сомнений. Симон Львович сказал однажды: «В вопросах этики и психологии Пушкин настолько точен, что, я думаю, и вы, читатель, согласитесь с утверждением: как у Пушкина – так правильно».

II. Придумайте свой зачин презентации, используя один из приемов привлечения внимания: апеллирование к предмету, к конкретной обстановке, аудитории; парадокс, интрига, яркий пример.

Слово – золотоусту!

❖ Продолжите презентацию книги так, чтобы слушатели получили конкретное представление о ней: уточните адрес книги, представьте особенности оформления, чуть подробнее охарактеризуйте содержание, не раскрывая ее тайны; приведите короткий, но яркий пример (выберите из приведенного ниже текста или ранее прочитанного); используйте прием интриги; озвучьте отзыв о книге людей, прочитавших ее. В своей речи используйте афоризмы, пословицы о книге. Побеждает тот, кто привлечет больше желающих прочитать или приобрести книгу.

❖ Представьте, что вам нужно сделать презентацию работы спортивной секции, в которой вы занимаетесь (или танцевальной школы, в которой вы учились). Запишите план, отражающий содержание и последовательность вашей речи.

❖ Прочитайте предвыборную программу кандидата в президенты школы, опубликованную в школьной газете. Какие недостатки в презентации программы вы обнаружили? Отредактируйте ее: найдите в ней жанровые, речевые, правописные (орфографические и пунктуационные), грамматические и логические ошибки. Исправьте их и запишите в исправленном виде.

ПРЕДВЫБОРНАЯ ПРОГРАММА КАНДИДАТА В ПРЕЗИДЕНТЫ ШКОЛЫ АНТОНИНЫ ЖАРКОЙ

Первым пунктом своей предвыборной программы я бы хотела предоставить всем желающим иметь возможность работать на школьном радио.

Вторым пунктом является организация дежурств: внедрение отличительной атрибутики в форму дежурных.

Третий пункт – это организация досуга учащихся, в данном случае речь идет о школьной дискотеке, а также различных мероприятий таких как: ежемесячное проведение дня именинника, празднование первого апреля, проведение викторин, мини-шоу, фестивалей, конкурсов, выставок и ярмарок.

В результате прохождения учащимися медкомиссии, в начале учебного года выявлено много отклонений в здоровье ребят. Отсюда и исходит мое желание проведения физминуток в середине каждого урока, что и есть *четвертым пунктом* моей программы.

Пятый пункт – обязательный факт – это разработка школьного герба, где все ребята смогут проявить себя и представить свое виденье эмблемы нашей гимназии.

Для того, чтобы отметить каждого знаниями или своими поступками, в том числе и не очень хорошими, *шестым пунктом* предлагаю ввести портретную обложку школьной газеты с подробным описанием представленного персонажа (лица).

Седьмой пункт – это проведение ежегодного фестиваля «Гимназия имеет таланты», победитель которого будет активно привлекаться к проведению всевозможных мероприятий школы.

И в заключении разрешите представить вам *восьмой пункт* моей программы «Книга рекордов», где будут записаны рекорды наших учеников как физические, так и умственные!

Блиц-опрос

1. Презентация и реклама – это одно и то же?
2. Для характеристики жанра важно описать три аспекта: содержание, композицию, язык?
3. Оратор должен выглядеть усталым, недовольным, самовлюбленным?
4. Ритор должен выглядеть энергичным, знающим, уверенным?
5. Оратор должен извиняться за свою миссию в уставшей аудитории?
6. Удачное ли завершение речи: «Потерпите – скоро конец!»?

Хрестоматия для лобознательных

О СЕМЕЙНОЙ ТАЙНЕ

Примерно за два с половиной года до гибели он [А. С. Пушкин] узнал, что его письма, и даже письма к жене, тайно читают в полиции. Он был взбешен; он назвал это скверным и бесчестным делом, свинством; сгоряча он подумал, что, может быть, это Наталья Николаевна, его жена, дала кому-нибудь списать его письмо. Он выговаривает жене: «Если ты виновата, так это мне было бы больно. Никто не должен знать, что происходит между нами... Без тайны нет семейственной жизни».

Давайте остановимся на этих словах: «Без тайны нет семейственной жизни». Тут не все просто, не все очевидно. Многие годы государственная политика в нашей стране была

Блиц-опрос

1. Статья отличается от доклада только письменным характером изложения?
2. Аналитическая статья может включать интервью?
3. Анализ документов, беседы, группировка материала – это методы собирания материала?
4. Формулировка заголовка проблемной статьи должна быть в виде вопроса?
5. В статье обязательно подводить к поиску выхода из описанной ситуации?
6. Статья называется аналитической, потому что подводит к анализу или содержит анализ?

❖ Прочитайте текст Д. С. Лихачева «Экология культуры» (с. 12). Можно ли отнести его к жанру аналитической статьи? Чтобы не ошибиться, отвечайте на данные вопросы и приведите примеры из текста.

1. Анализируются ли в тексте общественно значимые явление, процесс, ситуация? Какие?
2. Каково основное назначение публикации?
3. Какие новые знания о предмете речи демонстрирует автор?
4. К решению каких практических задач подталкивает публикация?

❖ Проанализируйте ряд проблемных формулировок тем (и заголовков) статей. Какие из них не актуальны для вас? Сформулируйте актуальную для вас тему-проблему. Обоснуйте ее актуальность.

1. Получить высшее образование или доходную рабочую специальность? 2. Почему упал престиж военных специальностей? 3. Зачем изучается язык в школе? 4. Нужен ли второй государственный язык в Украине? 5. Родина – это место, где родился, или – где ты нужен? 6. Что читают украинцы? 7. Как прожить на одну пенсию?

❖ I. Прочитайте текст. На предупреждение какой ошибки он направлен?

В современной журналистике встречается достаточно много статей претендующих на статус проблемных, однако, по сути, ими не являющихся: иногда речь в них идет о вопросах не заслуживающих общественного внимания или же ратифицируются надуманные ситуации. В этих случаях проблемы предстают в формулировках такого типа: «Как стать брюнетом?», «Как взять автограф у Пугачевой?» и пр. Порой формулировки отражают псевдопроблемы: «Почему инопланетяне не идут на контакт с землянами?», «Как сделать человечество счастливым?», «Как построить вечный двигатель?» и пр. Подобного рода «проблемы» журналисты называют «проблемоидами». Увидеть такой «проблемоид» помогает доказательство неразрешимости поставленного вопроса (например, открытие закона сохранения энергии поставило за грань реальных проблем человечества вопрос о создании вечного двигателя).

Настоящая проблема всегда связана с потребностью в решении задач, важных для общества. Чем большего числа людей касается проблема, тем она важнее, тем больше заслуживает внимания серьезного журналиста. (По А. А. Тыртычному)

II. Спишите первое предложение, расставляя и объясняя постановку знаков препинания.

В лаборатории ученого

А. А. Тыртычный в работе «Жанры периодической печати» пишет: «Чем больше журналист знает о том предмете, который исследует, чем компетентнее он в той сфере, которую освещает и считает «своей темой», тем больше у него шансов выступить с интересным проблемным материалом.

Уточнение проблемы осуществляется в ходе анализа существующей проблемной ситуации. А для этого необходимо добыть соответствующую информацию. Начинается поиск с выявления конкретных действующих лиц ситуации. Определив их, далее следует узнать конкретные ответы на следующие вопросы: что было (будет) предпринято и кем? К каким социальным группам относятся участники? Какие цели они преследуют? При каких условиях они действуют? Какие противоречия есть между общественными требованиями и личными интересами участников? Какие проблемы возникают при этом? Как реагируют на это участники? Какие средства и методы применяют? С кем и против кого они действуют? Почему действуют так, а не по-другому? К чему это может привести? Что это значит для общества? Какие пути выхода из ситуации можно использовать? Получив подобную информацию, автор может сформулировать основную проблему для обсуждения в будущем выступлении».

II. Ответы на какие вопросы могут составить содержание статьи? Какие методы следует использовать для добывания новой информации?

❖ I. Учитывая рекомендации ученого о том, как выявить актуальную ситуацию, процесс, явление и что делать дальше, определите: 1) какая область человеческой деятельности вас привлекает (производство, экология, культура, охрана здоровья, образование и т. д.); 2) какая проблема, задача в этой области является актуальной; 3) кто может быть причастен к разрешению этой проблемы.

II. Найдите ответы на поставленные в тексте А. А. Тыртычного вопросы. Одним из элементов содержания статьи должно стать короткое интервью (подумайте, у какого компетентного лица его можно взять, чтобы получить нужную информацию).

Запишите собранные материалы в тетрадь.

ПОДГОТОВКА ОРАТОРА К ВЫСТУПЛЕНИЮ СЛУШАНИЕ, ЧТЕНИЕ, АНАЛИЗ ТЕКСТОВ ОРАТОРСКИХ ВЫСТУПЛЕНИЙ

Материал для наблюдения

❖ Прочитайте строки стихотворения Н. Рыленкова. Как вы понимаете смысл прочитанного? Можно ли сказать это о слове оратора?

Горят, как жар, слова
Иль стынут, словно камни, –
Зависит от того,
Чем наделил их ты,
Какими к ним в свой час
Притронулся руками
И сколько отдал им
Душевной теплоты.

в Турове или в Полоцке. Это период, когда наша общая литература жила единой любовью к общей родной Руси, едиными идеями, едиными интересами, едиными художественными принципами, едиными связями с литературами южных славян и Византии...

«Слово о полку Игореве» создано в тот период истории Руси, когда еще не было разделения на три восточнославянских народа – великорусский, украинский и белорусский. Следовательно, оно в равной мере принадлежит этим трем братским народам. Однако оно – больше, чем просто принадлежит им: в известной мере оно является символом их единства и братства.

Мы – народы-братья, и у нас одна любимая мать – Древняя Русь. Мы должны особенно беречь и изучать эту нашу общую, материнскую литературу, литературу XI–XIII вв., ибо это память о нашей общей матери, во многом определившей последующее развитие братских литератур и все последующие наши литературные связи. Мне хотелось бы дать почувствовать, какой замечательной в художественном отношении была эта материнская литература, какой она была великой и великолепной.

II. К какому типу речей вы отнесете текст? Можно ли назвать речь информирующей? А аргументирующей?

III. Проанализируйте текст под таким углом зрения: тема, цель, вид ораторского выступления, сфера применения, адресат, виды аргументов.

IV. Объясните постановку знаков препинания в первом абзаце текста.

❖ I. В подготовке речи важное значение имеет эллокуция – правильное и целесообразное словесное оформление мысли. Прочитайте. Определите вид художественно-образных синтаксических средств и их стилистическую функцию в публицистическом выступлении.

1. Надо соврешенствовать свою душу, разв.ать сов.стливое, искр.нное и вытравлять из себя дурное, бе.человечное, противное здоровому нравственному чувству, уметь очищать себя от «шлаков», которые могут неизл.чимо отравить душу. (В. Кондратьев.) 4. У каждого человека есть свобода выбора. Выбор существует еж.дневно, сиюм.нотно. Разный по своей сер.езности. Неодинаковый по своим последствиям. Шагнуть или не шагнуть? Промолчать или ответить? Ст..рпеть или не ст..рпеть? Пр..возмочь или отступить? Да или нет? Куда пойти учиться? Как жить? Что делать? Вопросы-громады и вопросы-карлики. Вопросы-океаны и вопросы-капли (Р. Рождественский).

II. Спишите, вставляя пропущенные буквы, объясните их написание.

❖ I. Сравните два высказывания. Какое из них производит более сильное воздействие, интригует слушателя? Как вы думаете, почему?

1. Сократ, великий мудрец и патриот Афин, жил в V веке до нашей эры. 2. Мы говорим: «Сократ был мудрецом и патриотом». А задумывались ли вы, почему признанный народом мудрец и патриот был казнен представителями того же народа как предатель своей родины?

II. Переведите данные ниже факты в интригу.

1. А. П. Чехов – гостеприимный хозяин, на его даче в Ялте постоянно жили гости. Писатель вынужден был уединяться для творчества в специально приобретенной в Гурзуфе сакле над морем. 2. За последние годы температура на планете Земля поднялась на 3 градуса.

III. Можно ли назвать интригу приемом привлечения внимания?

Заглянем в словарь!

Интрига – 1. Скрытые действия для достижения чего-нибудь. *Плести интриги*. 2. Способ построения сложной фабулы в романе, драме. *Сложная интрига*. 3. Любовная интрига (интрижка).

Заинтриговать – 1. Вести интригу. 2. Возбуждать интерес, любопытство чем-нибудь загадочным, неясным. *Интригующие подробности*.

❖ Прочитайте актуальный совет оратору: тренируйтесь в ощущении времени. Испытайте этот совет на себе: пусть учитель (или ученик, кто-то из членов семьи) засекает время, а участники эксперимента поднимают руку, чувствуя, что прошла 1 минута. Когда минута проходит на самом деле, учитель дает знать. По аналогии можно тренировать ощущение 2-х и 3-х минут.

Как «русской речи без ошибки»?!

❖ Устраните ошибки, определите их вид: *в декабре месяце, каждая минута времени, впервые познакомиться, завещанное наследство, ошибочное заблуждение, в летний период времени, отступить назад*.

Слово – златоусту!

❖ Марк Туллий Цицерон писал: «Перо – лучший и превосходнейший наставник и творец красноречия». Проведите в классе конкурс ораторов: подготовьте и произнесите перед одноклассниками минутную информирующую речь по афоризму. Цель речи – рассказать о важности записи речи в процессе подготовки. Информацию черпайте из прочитанного на уроке и жизненного опыта. Используйте приемы удержания внимания аудитории.

❖ I. Постройте выступление информационного характера на тему: «Успех речи прямо пропорционален количеству времени, затраченному на ее подготовку». Черпайте информацию из текстов учебника и жизненного опыта.

II. Продумайте и сформулируйте тему доклада, с которым вы выступите перед одноклассниками. Советуем остановить свой выбор на темах биографического характера, например: «А. П. Чехов в Сумах», «История создания...», «Адресаты лирики А. С. Пушкина» и т. п. Начинайте собирать материал для доклада, учитывая полученные знания о подготовке оратора к выступлению. Принесите первые материалы.

III. Прочитайте текст «Как избавиться от ораторской лихорадки» в рубрике «Хрестоматия для любознательных». Каким советам будете следовать вы для приобретения уверенности перед выступлением?

Хрестоматия для любознательных

КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ «ОРАТОРСКОЙ ЛИХОРАДКИ»

Довольно часто перед публичными выступлениями люди испытывают чувство неуверенности, сильно волнуются, боятся встречи со слушателями. Это сказывается и на их физическом состоянии: одних охватывает нервная дрожь, другие краснеют или бледнеют, у третьих начинает дрожать голос и т. п. Известный русский издатель И. Д. Сытин, к примеру, стеснялся даже самой маленькой аудитории. Как рассказывают современники, выступая с ответным словом на своем юбилее, он от волнения говорил сбивчиво и непоследовательно. А ведь он был образованнейшим человеком своего времени, гордостью русской культуры, прекрасным знатоком русского языка. Не случайно появилось даже такое понятие, как «ораторская лихорадка». Единых рецептов избавления от нее не существует, хотя в методической литературе можно найти немало интересных советов и рекомендаций.

Немецкий исследователь Отто Эрнст в книге «Слово предоставлено вам» называет причины возникновения скованности и страха перед публичным выступлением и предла-

гает пути их преодоления. Такой причиной, по его мнению, бывает чрезмерное погружение в собственные переживания. В этом случае автор рекомендует думать о деле, сконцентрировать внимание на содержании речи.

Нередко ораторы просто недооценивают собственные возможности, поэтому им следует заставить себя поверить, что они хорошо подготовились к выступлению и могут сообщить слушателям нечто важное и полезное.

Некоторые ораторы волнуются из-за недостатка опыта. Им Отто Эрнст адресует следующий совет: наберитесь смелости и при удобном случае попросите слова; широко используйте возможности участия в различных дискуссиях: в кругу семьи после телепередач, в рабочем коллективе, на мероприятиях повышения профессиональной и политической подготовки и т. д.

Причиной тревожного состояния может стать и недостаточная подготовленность оратора к выступлению. Известный судебный деятель XIX века А. Ф. Кони писал по этому поводу: «Чтобы меньше волноваться перед выступлениями, надо быть более уверенным в себе, а это может быть только при лучшей подготовке к лекции. Чем лучше владеешь предметом, тем меньше волнуешься. Размер волнения обратно пропорционален затраченному на подготовку труду или, вернее, результату подготовки. Не видимый ни для кого предварительный труд – основа уверенности лектора. Эта уверенность тотчас же повысится во время самой речи, как только лектор почувствует (а почувствует он непременно и вскоре же), что говорит свободно, толково, производит впечатление и знает все, что осталось сказать».

Подготовка к выступлению – очень важное и ответственное дело в деятельности оратора. И прав Д. Карнеги, утверждавший, что «многие совершают роковую ошибку, не удосуживаясь подготовить свою речь».

Подготовка к конкретному выступлению определяется видом ораторской речи, зависит от темы выступления, целей и задач, стоящих перед выступающим, его индивидуальных особенностей, от состава аудитории, в которой предстоит выступить, и т. д. Однако при подготовке к выступлению следует учитывать и некоторые общие методические установки.

I. Каков стиль текста «Как избавиться от «ораторской лихорадки», помещенного в рубрике «Хрестоматия для любознательных»: а) художественный; б) публицистический; в) официально-деловой; г) научный?

II. Напротив каждого из способов развертывания содержания напишите ту микротему, в которой он используется: а) цитирование; б) приведение примера; в) обобщение; г) детализация; д) указание на причину.

III. Какой из приемов поддержания внимания используется в тексте: а) демонстрация предмета; б) ссылки на авторитеты; в) цифровые показатели; г) апеллирование к собственному опыту?

IV. Из слов текста составьте лексико-семантическую группу «ораторская лихорадка».



Портрет А. Ф. Кони. Худ. И. Певник. 1898 г.

ПЕРЕСКАЗ ИНФОРМИРУЮЩЕЙ РЕЧИ ПОВЕСТВОВАТЕЛЬНОГО ТИПА С ТВОРЧЕСКИМ ЗАДАНИЕМ

❖ I. Прочитайте текст. Выпишите из текста незнакомые вам слова и установите их значение по словарю.

II. Составьте и запишите сложный план текста. Перескажите его по составленному плану.

САД

Среди записных книжек Чехова есть одна, до сей поры не опубликованная. На обложке надпись: «Сад». В ней около двухсот названий – по-русски и по-латыни – высаженных им в ялтинский грунт деревьев и кустарников. Названия звучат экзотически: тюльпанное дерево, мыльное дерево, сакура, рододендрон и другие.

Сад был еще одним актом творчества Чехова. Он растил его по тщательно обдуманному плану: так создают художественное произведение.

Участок каменистого с корявым выродившимся виноградником косогора в Крыму Чехов купил в долг. Для этого он подписал кабальный договор с книгоиздателем А. Ф. Марксом.

Мария Павловна, сестра Чехова, навсегда запомнила тот день, когда брат привел ее, чтобы показать клочок дикой земли весь в камнях и чертополохе, и стал увлеченно рассказывать, что и как здесь будет. Размечтавшись, они будто въявь видели розы, гроты, фонтаны... В действительности же участок пришлось долго выравнивать, спотыкаясь о камни.

А в феврале 1900 года Чехов пишет Книппер: «В саду из 70 роз, посаженных осенью, не прижились только три. Лилии, ирисы, тюльпаны, туберозы, гиацинты – все это ползет из земли. Вербя уже зазеленела... Цветет миндаль... Я по всему саду наставил лавочек, не парадных с чугунными ногами, а деревянных, которые выкрашу зеленой краской. Сделал три моста через ручей. Сажаю пальмы...»

В своем молодом саду Чехов пытался сочетать север и юг: посадил рядом с эвкалиптом березку.

Уезжая ненадолго из Ялты, Чехов давал сестре строгие наставления: «Милая Маша, то растение, что у меня в кабинете луковицей наружу, надо поливать раз в три дня. Березу раз в неделю тремя ведрами. Камелию и азалию дождевой водой. Эвкалипт находится среди камней и хризантем, его поливать возможно чаще, каждый день».

При таком уходе зацвели акации, принялись пирамидальные тополя. И сейчас в саду в Ялте около 800 деревьев, некоторые из них помнят прикосновение рук Чехова. Если бы у деревьев была память, они рассказали бы, как высокий узкоплечий человек в застегнутом наглухо черном пальто выходил в сад, держа садовые ножницы, подвязывал мочалкой розы. А за ним по дорожкам ходил журавль с подрезанными крыльями, и у ног крутилась беспородная дворняга Каштан.

Чехов завел связи с зарубежными садоводами. До сих пор в ящиках рабочего стола лежат пришедшие уже после его смерти нераспечатанные бандероли: каталоги немецких садовнических фирм.

Сад Чехова продуман и спланирован так, чтобы цвести круглый год: отцветает что-то одно и тотчас зацветает другое. Английский философ Френсис Бэкон назвал этот принцип садоводства с круговоротом цветения «вечной весной».

Через 80 лет принцип чеховского сада с его «вечной весной» заинтересовал курортологов: в санаториях и домах отдыха, работающих на юге круглый год, людям, приехавшим поздней осенью или зимой, дорого ощущение «вечной весны».

Однако нередко тему выступления приходится выбирать самим. Из чего следует исходить, выбирая тему? Прежде всего из своего личного опыта, а также знаний по выбранной теме. Кроме того, важно, чтобы тема представляла интерес для вас и ваших слушателей.

Выбрав тему, надо подумать о ее формулировке. Название речи должно быть ясным, четким, по возможности кратким. Оно должно отражать содержание выступления и обязательно привлекать внимание слушателей. Удачная формулировка темы выступления определенным образом настраивает аудиторию, готовит ее к восприятию будущей речи.

Длинные формулировки, названия, включающие незнакомые слова, отталкивают слушателей, порой даже вызывают отрицательное отношение к предстоящему выступлению. Как-то по центральному телевидению показывали трехсерийный фильм «Месяц длинных дней». Один из героев фильма, Павел Степанович, на вопрос, почему он не на лекции, ответил: «А меня название отпугнуло». Лекция называлась «Аутогенная тренировка». В названии темы использован научный термин иностранного происхождения, который не всем известен, поэтому не каждый поймет, что речь идет о тренировке самовнушением.

Следует избегать и слишком общих названий. Например, формулировка темы лекции «Забота о здоровье» может вызвать ряд вопросов. Прежде всего, непонятно, о чьей заботе пойдет речь – о заботе государства, лечебных учреждений, здравоохранения, семьи или каждого человека. Возникает и второй вопрос, о чьем здоровье будет рассказывать лектор – о здоровье дошкольников, школьников, студентов, рабочих, служащих, пенсионеров и т. п. Целесообразно дать более конкретные формулировки данной темы: «Группы здоровья для людей пожилого возраста», «Работа скорой помощи в нашем районе», «Профилактика заболеваний гриппом», «О вреде самолечения» и др.

Общие названия требуют освещения многих вопросов, чего не в состоянии сделать выступающий. Поэтому среди слушателей всегда будут недовольные, так как не получат ответа на интересующие их вопросы.

Для конкретизации общей формулировки темы можно прибегнуть к подзаголовкам, например: «Поговорим о себе» (для вас, молодые матери), (для вас, будущие мужья) и др.

Приступая к подготовке речи, необходимо определить цель выступления. Говорящий должен ясно представлять, для чего, с какой целью он произносит речь, какой реакции слушателей добивается. В. В. Маяковский, выступая на одном из собраний в 1929 г., говорил, что все споры и с врагами, и с друзьями о том, что важнее – «Как делать» или «Что делать», перекрываются теперь литературным лозунгом: «Для чего делать?», т. е. устанавливается примат цели и над содержанием, и над формой.

Надо иметь в виду, что выступающему следует формулировать цель речи не только для себя, но и для своих слушателей. Четкая формулировка целевой установки облегчает восприятие ораторской речи, определенным образом настраивает слушателей. Именно так и поступали выдающиеся ораторы разных времен. Образцом четкого определения цели может служить речь крупнейшего оратора Америки Уэдделла Филлипса: «Леди и джентльмены! Меня просили рассказать об одном замечательном человеке предшествовавшего нам поколения – о великом правителе острова Сан-Доминго Туссене-Лувртьере, чистокровном негре, в венах которого не было и капли крови белого человека. В своем выступлении я расскажу вам кратко его биографию – биографию негра-военачальника и государственного деятеля. Я изложу ее в защиту той расы, представителем которой он был... Моя цель, – хотя вы можете посчитать ее нелепой, – убедить вас в том, что негроидная раса, вместо того, чтобы вызывать сожаление или заслуживать презрение, как вы обычно считаете, имеет среди народов право на место, близкое к англосаксам». (По Л. Введенской и Л. Павловой)

II. Ответьте на вопросы: *Какие этапы работы над докладом освещены в тексте? Из чего следует исходить при выборе темы доклада? Какие формулировки предпочтительны? Почему важно формулировать цель речи не только для себя, но и для слушающих?*

❖ Почему формулировка темы «Заботы выпускника» хуже, чем ее варианты «Высшие учебные заведения, в которых тебя ждут», «Как подготовиться к экзамену»?

❖ I. Прочитайте высказывания выдающихся людей об особенностях речи оратора. В одном предложении кратко и четко назовите эти особенности.

1. Ничто не дает права оратору мучить слушателей трудными понятиями. В сильном и бравурном полете он может парить под небесами, но никогда не должен исчезать из поля нашего зрения. (М. Сперанский) 2. Красноречие – это искусство говорить так, чтобы те, к кому мы обращаемся, слушали не только без трудностей, но и с удовольствием. (Б. Паскаль)

II. Найдите ли вы эти особенности в проанализированной вами речи оратора (с. 63)?

Как «русской речи без ошибки»?!

❖ Устраните ошибки и назовите их вид: *мое личное мнение, объединить воедино, обратиться к сидящему напротив визави, продуктивно хозяйничать, хозяйствовать на вечеринке, эффективный костюм, эффектный метод, парламентарий с белым флажком в руках.*

❖ Подберите синонимические ряды слов и укажите их стилистическую окрашенность: *декларировать, доминировать, дифференцировать, игнорировать, концентрировать, акцентировать, базироваться.*

❖ Разграничьте понятия *коммуникативный, коммуникабельный, коммуникационный; авторитетный, престижный.*

Слово – златоусту!

❖ I. Проведите конкурс ораторов «Убеди!» и посоревнуйтесь в том, кто больше соберет пожертвований от слушателей в результате минутной информационно-убеждающей речи о необходимости оборудования рабочих мест школьников компьютерами. Каждый слушающий имеет бюллетень с надписями: 10–20–30 гривен. Можно пожертвовать только одну из указанных сумм одному оратору.

II. Оцените устную речь, памятуя о том, что ей присущи такие свойства: *избыточность* (повторы сказанного, разного рода уточнения, пояснения и т. д.); *экономия* (говорящий что-то не называет, пропускает слово, которое легко восстанавливается из контекста); *перебивы* (самоперебивы), когда говорящий, не заканчивая начатое предложение, начинал другое; когда он вносил поправку, уточнение в сказанное; *прерывистость* – паузы, заполняемые и незаполняемые словами-паразитами). Наблюдались ли в речи учащийся перечисленные свойства? Насколько они оправданы в прослушанных выступлениях? В какой мере это мешало или не мешало вам слушать говорящего?

❖ I. Выберите из ряда формулировок темы, которые подходят для аудитории выпускников школы и которые вызывают интерес у вас лично.

1. Правда о начале Великой Отечественной войны. 2. Почему женщине нужна физическая подготовка. 3. Какие профессии нужны в Украине. 4. Книга, которая научила меня жить. 5. Иерусалим сегодня. 6. Хорошая и плохая реклама. 7. Ф. И. Буслев: революция в преподавании отечественного языка. 8. Почему северяне живут меньше. 9. Буду-

щее Чернобыльской атомной. 10. Моя совесть и я. 11. Как стать журналистом. 12. Современная женщина: семья или карьера. 13. «Любить человечество легче, чем сделать добро родной матери» (Г. Сковорода). 13. Моя родина и мой язык. 14. А. П. Чехов в Ялте. 15. Великий певец России (о С. Есенине). 16. «Украина моя» в поэзии В. Сосюры.

II. Укажите наиболее удачную и актуальную формулировку темы (или сформулируйте свою – советуем подумать о биографической тематике для докладов информационного вида красноречия) и произнесите минутную речь (экспромт) перед классом, убеждая в этом одноклассников. Используйте в зачине один из известных вам приемов привлечения внимания; в основной части – возрастающую аргументацию; в концовке – усильте связь с зачином.

III. Сформулируйте цель выбранного (или самостоятельно сформулированного) выступления с докладом. Определитесь, какую позицию вы как оратор будете занимать: информатора, собеседника, агитатора, комментатора. Какую идею вы будете доносить?

IV. Рассмотрите таблицу, отражающую структуру, содержание, принципы и приемы построения ораторской речи. Заполните третью колонку таблицы дома, в процессе подготовки к докладу на выбранную тему.

Название части	Содержание и способы изложения	Примеры
вступление	введение в тему прояснение задач выступления толкование понятий перспекция (сообщение, о чем пойдет речь)	
основная часть	изложение основной информации в соответствии с принципами (краткость, логическая последовательность, усиление воздействия на слушателя), способами (ступенчатый, концентрический, спиральный, хронологический, индуктивный, дедуктивный, сравнения или сопоставления, анализ проблемы), приемами удержания внимания (вопрос, дискуссия, диалог с аудиторией, ссылки на психологов, ученых, знаменитых людей, апеллирование к цифрам, к наблюдаемым предметам и др.)	
концовка	обобщение формулирование выводов призыв, логически подготовленный содержанием	

V. Перед созданием текста осмыслите еще раз: где и перед кем вы будете выступать; что именно вы хотите сказать, чем заинтересовать слушателей, в чем убедить; сколько времени планируется на ваше выступление.

Составьте сложный план доклада. Соотнесите аргументы с каждым пунктом в основной части. Продумайте риторическую ситуацию и соотнесите с ней языковое оформление доклада.

Запишите речевые обороты-скрепы для связи между микротемами.

СОСТАВЛЕНИЕ ТЕКСТА ДОКЛАДА НА ЗАДАННУЮ ТЕМУ

❖ I. Прочитайте молча письмо Д. С. Лихачева и сформулируйте три положения, которые автор хочет донести до оратора.

КАК ВЫСТУПАТЬ?

Общественные устные выступления обычны теперь в нашей жизни. Каждому надо уметь выступать на собраниях, а может быть, с лекциями и докладами.

Тысячи книг написаны во все века об искусстве ораторов и лекторов. Не стоит здесь повторять все, что известно об ораторском искусстве. Скажу лишь одно, самое простое: чтобы выступление было интересным, выступающему самому должно быть интересно выступать. Ему должно быть интересно изложить свою точку зрения, убедить в ней, материал лекции должен быть для него самого привлекательным, в какой-то мере удивительным. Выступающий сам должен быть заинтересован в предмете своего выступления и суметь передать этот интерес слушателям – заставить их почувствовать заинтересованность выступающего. Только тогда будет его интересно слушать.

И еще: в выступлении не должно быть несколько равноправных мыслей, идей. Во всяком выступлении должна быть одна доминирующая идея, одна мысль, которой подчиняются другие. Тогда выступление не только заинтересует, но и запомнится.

A по существу, всегда выступайте с добрых позиций. Даже выступление против какой-то идеи, мысли стремитесь построить как поддержку того положительного, что есть в возражениях спорящего с вами. Общественное выступление всегда должно быть с общественных позиций. Тогда оно встретит сочувствие.

II. Проанализируйте текст под таким углом зрения: тема, цель, вид ораторского выступления, сфера применения, адресат.

III. Назовите средства связи между микротемами.

❖ I. Прочитайте элементы зачинов выступлений. Объясните ошибки, которые допускают ораторы. Нет ли таковых у вас?

1. К сожалению, я не мастер и не охотник говорить. 2. Это что такое за поведение? 3. Это что мне тут еще за стадо дикобразов? 3. Ну, значится, так... 4. Мне, вы знаете, не хватило времени толком подготовиться.

II. Есть ли ошибки в концовках? Какие?

1. Ну, ребята, подождите пару минут. 2. Ой, уже звонок сейчас будет... Как всегда, не успела! 3. Больше такого ничего интересного уже не осталось... 4. Ну, в общем-то, и все.

❖ I. Прочитайте зачины к докладом биографической тематики (биографии писателей). Используется ли интрига в зачинах? О ком из писателей пойдет речь?

1. Обыкновенный осенний день – 9 сентября 1933 года. Париж. Чтобы хоть немного развеяться, он пошел в «кино», посмотреть, как он сам выразился, «веселую глупость» под названием «Бэби». В числе других актеров в этом фильме играла Киса Куприна – дочь еще одного известного русского писателя.

Внезапно темноту зала прорезал луч фонарика – его искали. Назавтра уже весь Париж знал, что он – Нобелевский лауреат.

10 декабря того же года в Стокгольме, в годовщину смерти Альфреда Нобеля, ему вручили светло-коричневую папку с дипломом и большую золотую медаль. Этим человеком был...

2. «Жизнь его была коротка, но насыщенная; больше наполнена трудом, чем днями... Этот могучий и неутомимый труженик, этот философ, этот мыслитель, этот гений прожил среди нас жизнь, полную гроз, борьбы, поединков, битв – жизнь, которой во все времена живут все великие люди. Теперь он познал мир. Он выше соперничества и вражды. В один и тот же день он ступил и в славу, и в могилу».

Эти слова прозвучали 21 августа 1850 года на кладбище Пер-Лашез в Париже из уст Виктора Гюго. Так прощался он со своим другом и знаменитым писателем.

II. Какой же должна была быть жизнь человека, в чей адрес прозвучали такие слова?

❖ Проанализируйте доклад, адресованный старшим школьникам. Выделите в нем известные вам части и обоснуйте целесообразность выбранных темы и стиля текста доклада, уместность зачина и концовки. Найдите в тексте элементы, направленные на активизацию слушателя.

ДЖЕНТЛЬМЕН И НАШ СОВРЕМЕННЫЙ МИР

Однажды мне пришлось наблюдать такую картину: привлекательный мужчина при галстуке, в строгом деловом костюме вошел в маршрутное такси и, галантно двигаясь, прошел и сел рядом с другим человеком, весьма неброским и скромно одетым, можно сказать, серым. Взгляды пассажиров несколько задержались на джентльмене: приятно видеть человека, во внешнем виде которого все гармонирует, все к месту. Через некоторое время в маршрутку вошла беременная женщина: места не оказалось, и волей-неволей пришлось остановиться как раз у сиденья джентльмена. Всем своим видом он показывал, что озадачен, погружен в свои проблемы и не замечает никого и ничего. Сидящий у окна «серый» человек встал, перешагивая через ноги «джентльмена», и предложил женщине сесть. «Проходите, пожалуйста», – пылко проговорил «джентльмен», указывая на место у окна, и отвернул в сторону колени. Сидевшая сзади женщина вздохнула и как бы в пространство произнесла: «К сожалению, костюм джентльмена может надеть каждый, но далеко не каждый может им быть».

Так кто же такой джентльмен? Сегодня нам и предстоит четко установить:

- 1) Откуда появилось слово «джентльмен» и какое значение оно имело изначально?
- 2) Какое образование должен иметь джентльмен?
- 3) Какими личностными качествами он должен обладать?
- 4) Что может и должен делать джентльмен и чего не может?
- 5) Что составляет кодекс чести джентльмена?

А в конце нашего доклада давайте вместе ответим на вопрос: нужно ли и можно ли быть джентльменом в современном мире?

В Англии понятие «джентльмен» возникло сначала для обозначения определенного социального слоя, но впоследствии значение этого слова стало трактоваться значительно шире. Сегодня под словом «джентльмен» мы подразумеваем человека с безупречными манерами, превыше всего ставящего честь.

XII век. Джентльмен – человек, который не работает, по крайней мере, руками: «Когда Адам пахал, а Ева пряла, кто был тогда джентльменом?» – гласит старая английская пословица.

XV век. Согласно Британской энциклопедии того времени слово «джентльмен» означало «благороднорожденный».

Позднее джентльменами стали называть конкретную социальную категорию – младших дворянских сыновей, лишенных наследства в силу обычая единонаследия, чтобы отличать их от свободных землевладельцев недворянского происхождения, которые стояли ниже на иерархической лестнице.

1531 год. В свет вышло сочинение Томаса Элиста «Наставник», посвященное Генриху VIII, где были изложены методы воспитания образцового джентльмена.

Слушая о том, какое воспитание и образование должен был иметь джентльмен, сравняйте его со своим: чем же оно отличается?

В раннем детстве джентльмен окружен исключительно женщинами, подобранными крайне старательно. На седьмом году он переходит в полное ведение мужчины-воспитателя (обязательно мужчины, чтобы не вводить мальчика в соблазн).

Учение начинается с латинского языка, которым джентльмен должен владеть свободно в беседе и на письме; по-гречески достаточно уметь читать. Красота изложения важнее грамматики. В 14 лет надлежит изучать риторику, историю, элементы политики и экономики. Завершается обучение знакомством с правом и философией. В числе авторов, рекомендуемых к изучению, античные писатели, чтение книг которых должно сопровождаться знакомством с греческой и римской историей. При обучении джентльмена его нельзя заставлять и лучше поощрять, чем наказывать.

Юный джентльмен должен спать не более 8 часов. Свободное от занятий время посвящает музыке, живописи или ваюнию, не отдаваясь, однако, сверх меры этим занятиям. Занятия спортом необходимы из соображений гигиены – верховая езда, игра в мяч, плавание, охота. Шахматы, игра в кости – изобретения дьявола.

А какими же личными достоинствами должен обладать джентльмен? Истинный джентльмен должен обладать выдающимися личными достоинствами: отвагой и щедростью, большой образованностью, сдержанностью, независимостью, а также заботиться о своей репутации, без которой даже самые ценные его достоинства теряют блеск, как алмаз без шлифовки. В разряд джентльменов входит высшее дворянство, включающее всех членов высшей палаты парламента, а также дворянство не столь знатного происхождения. Это также рыцари, посвященные в звание и обладающие правом именоваться «сэр»; сквайры, имеющие герб; а также выходцы из прочих семей, издавна отличающихся богатством или храбростью своих представителей.

Джентльмен – «тот, кто отправляет государственное правосудие, учится в университете, изучает свободные искусства, т. е. может жить, не трудясь и не занимаясь занятиями, требующими физического труда, кто принимает на себя обязанность джентльмена, отличаясь при этом джентльменским поведением и манерами». Он должен содержать прислугу, обслуживающую исключительно его особу. Последнее говорит в пользу праздности.



Различались джентльмены по происхождению и джентльмены по воспитанию и образованию. К XVIII веку тенденция придавать личным достоинствам большее значение, чем знатности, возросла.

1713 год. Цитата из английской газеты: «Под совершенным джентльменом мы понимаем человека, который способен одинаково хорошо служить обществу и охранять его интересы, а также быть его украшением». По духу ему присущи достоинство и величие, а также ясный ум, свободный от предрассудков, и обширные познания.

Мы заявили в начале доклада, что рассмотрим кодекс чести. Так вот понятию «джентльмен» синонимично понятие «человек чести». А честью обладает тот, кто:

- пользуется уважением, почетом и славой;
- наделен духовным благородством;
- учтив с дамами и заботится об их репутации.

Человек чести чувствителен к обидам. Его долг – настаивать на своих правах и оберегать положение в обществе. Жить он должен в соответствии со своим положением, т. е. на широкую ногу. Человек чести не должен жениться на женщине более низкого звания, а также находиться у кого-либо в услужении. Если он обручен, то не имеет права отказаться от своего обязательства. Он теряет честь, если его жена или кто-либо из родственников отличаются дурным поведением. Соблазнять жену друга запрещено. В любви человек чести не терпит соперников, а если соперник появился, неизбежна дуэль, ибо такое положение дел наносит ущерб репутации. Он не может вызвать на дуэль человека, по отношению к которому имеет обязательства (сначала необходимо освободиться от них).

Как же должен вести себя джентльмен во время действий? Принимая участие в военных действиях, человек чести:

- не начинает военных действий без объявления войны;
- не убегает из плена;
- не соглашается на позорную смерть, а кончает жизнь самоубийством, если нет другого способа спасти честь;
- отличает гражданское население от военных;
- твердо знает, что отвага в бою – источник чести, а трусость означает ее утрату.



XIX век. Из числа джентльменов исключались:

- хирурги и дантисты из-за того, что работали руками;
- купцы, хотя признавалось, что они приносят несомненную пользу стране;
- актеры, скрипачи, художники, фокусники и т. д. – все те, кто зарабатывал себе на жизнь искусством. Аристократ не должен заниматься искусством.

Ввиду того что в будущем джентльмен может занять высокий пост, закон не может его наказывать унижительным образом, в суде он освобождается от принесения присяги. Джентльмен считает ниже своего достоинства удить рыбу на закате и стрелять в сидящую птицу – слишком легкая, недостойная джентльмена, добыча.

Один из отличительных признаков джентльмена – его речь. Ни в одной стране нельзя с такой уверенностью определить положение человека в обществе по манере речи, как в Англии.

Кроме того, джентльмен:

- тактичен;
- полон сочувствия и доброжелательности, бескорыстен, готов прийти на помощь, подвергаться опасностям и даже пожертвовать собой; хладнокровен, спокоен, владеет собой, что важно в деле правления;
- правдив, но немногословен, без необходимости не говорит; обладает чувством собственного достоинства, уверен в себе;
- доверяет другим и сам вызывает доверие – в дипломатии для обозначения соглашения, основанного на доверии, широко используется термин «джентльменское соглашение»;
- в обстановке соперничества соблюдает «правила честной игры», запрещающие пользоваться слабостью противника;
- избегает какой-либо аффектации и хвастовства, недоверчив к чересчур эмоциональным оценкам;
- всегда выполняет взятые на себя обязательства;
- способен стойко переносить несчастья.

Вот таков портрет джентльмена.

А теперь вернемся к последнему вопросу: так нужно ли быть джентльменом в современном мире? А возможно ли это? Выскажите свое мнение. (По книге Н. И. Ушакову, Е. В. Романовой)

Заглянем в словарь!

Инверсия – 1. Обратный порядок слов в предложении. 2. Нарушение хронологического течения событий в художественном тексте.

Ретардация – искусственное замедление или остановка в развитии действия в художественном произведении с целью усиления интереса читателей.

В лаборатории ученого

❖ I. Прочитайте. Скажите, что является одной из важнейших составляющих любого доклада.

Н. А. Ипполитова пишет об одном важнейшем условии успешного выступления с докладом: «Одной из важнейших составляющих любого доклада является диалогичность – сотрудничество оратора и аудитории. Диалогичность предполагает наличие доброжелательного, понимающего слушателя. Но диалогичность – понятие довольно абстрактное. Реализуется она в речи с помощью особых приемов: обращение к аудитории в начале и по ходу доклада; апелляция к авторитету слушателей; использование риторических вопросов; введение афоризмов, пословиц и поговорок, предполагающих однозначную реакцию слушателей; искреннее выражение оценки того или иного факта, ожидание ответного сопереживания от

слушателей; драматизация изложения, сопоставление всех «за» и «против» при решении поставленного вопроса и т. д. Самое правильное – когда докладчик представляет аудиторию не в виде емкости, куда можно «слить» информацию, а в качестве равноправного партнера с предсказуемой реакцией, на которую можно опираться. Поэтому все в выступающем: доброжелательный тон, интонация, тембр голоса, темп речи, паузы – должно выражать доброжелательное отношение к аудитории. Это, в свою очередь, действительно приводит к возникновению взаимопонимания между оратором и слушателями, что в еще большей степени способствует решению поставленных докладчиком проблем».

II. После того, как будет составлен текст доклада, посмотрите на него сквозь призму рекомендованного Н. А. Ипполитовой и продумайте возможность диалогизации вашего выступления.

Блиц-опрос

1. Слово *взаимопонимание* образовано способом сложения?
2. В слове *докладчик* суффикс *-ик*?
3. Слово *realizuetся* пишется без мягкого знака, а слово *опираться* с мягким знаком?
4. Ретардация – художественный прием или прием привлечения внимания?
5. Инверсия – только обратный порядок слов в предложении?
6. В сочетании слов *январь месяц* имеется ошибка?

Как «русской речи без ошибки»?!

❖ I. Прочитайте и запомните, какие ошибки школьники чаще всего допускают в докладе.

В плане содержания:

- доклад представляет собой выписки из одной или нескольких работ; оратор не пропустил через свое сознание и не переработал текст, проиллюстрировав своими примерами;
- слишком сложный для восприятия на слух язык доклада;
- текст не структурирован;
- не высказано собственное мнение по спорным позициям;
- не используются средства диалогизации и другие приемы привлечения внимания.

В плане восприятия:

- не установлен зрительный контакт с аудиторией;
- недостаточная сила голоса, монотонная интонация, медленный или слишком быстрый темп произнесения;
- неуместная жестикация, поза;
- текст читается без всяких отвлечений.

II. После написания текста проверьте, не допускаете ли вы подобных ошибок.

❖ Произнесите доклад перед классом. Слушатели оценивают выступление по таким критериям.

1. Тема и цель (Интересны? Уместны? Актуальны?)
2. Вступление (Интересно ли? Использован ли прием привлечения внимания. Не слишком ли длинно?)
3. Основная часть (Продуман ли план? Весь ли материал относится к делу? Достаточно ли примеров? Конкретно ли содержание? Достигнута ли цель?)
4. Заключение (Ясно? Есть ли обобщение сказанного?)
5. Произношение (Время и объем текста, темп и интонирование. Уверенность в себе. Поза и жесты. Как поддерживается контакт с аудиторией?)

❖ I. Прочитайте. Если вы согласны с мнением ученых, проверьте его на практике в процессе подготовки к выступлению с докладом.

Очень важно увидеть и услышать себя со стороны. Помочь докладчику в этом может магнитофонная запись выступления во время репетиции. Известно, например, как тщательно готовился к своим выступлениям великий физиолог И. П. Павлов. Каждую свою речь он так отшлифовывал, что после выступления, по свидетельству его учеников, ее можно было сразу сдавать в печать. Профессор Н. А. Рожанский описал встречу с ним незадолго перед выступлением того в научном обществе в 1913 году.

Павлов попросил Рожанского прочесть вслух написанную Иваном Петровичем речь, которую тот должен был произнести вечером. Во время чтения Павлов внимательно следил за каждым словом, стараясь представить, как оно будет восприниматься слушателями. Вечером Павлов не читал, а говорил свою речь, но, как показалось Рожанскому, говорил почти слово в слово то, что было в написанной речи. Как видим, выдающийся физиолог придавал большое значение репетиции выступления.

Репетируют речь потому, что не хотят зачитывать ее. Читка не принесет успеха оратору. Слушатели плохо воспринимают чтение текста с листа, когда отсутствует живой контакт между оратором и аудиторией. К тому же зачитывание речи у многих ассоциируется с недостаточным знанием вопроса или с общей неразвитостью.

Даже выступая «без бумаги», рекомендуется кое-что зачитывать. Прежде всего – цитаты и цифровой материал.

Если речь небольшая, то это сделать сравнительно нетрудно. Если же большая (лекция, доклад), то выучить текст не каждому по силам. В этом случае выручит прием «выступление с опорой на текст».

Написанный текст хорошо осмысливается, несколько раз прочитывается (в том числе и вслух), фиксируются в памяти основные моменты.

Сам текст речи размечается (например, цветными фломастерами): выделяются ключевые фразы и слова, фамилии, наименования, наиболее важные цифровые данные, цитаты.

Таким текстом легко пользоваться во время выступления. Достаточно опустить на мгновение взгляд на страницу, чтобы восстановить ход мыслей, найти нужный материал. (По Л. Введенской, Л. Павловой)

II. Составьте на основе текста упражнения словарный диктант из 24 слов с орфограммами «Безударные гласные в корне», «Безударные личные окончания глаголов», «Правописание приставок».

III. Подготовьтесь провести пресс-конференцию, на которой расскажете о вашем друге (родственнике, знакомом) так, чтобы он понравился одноклассникам.

ПОВТОРЯЕМ ПРОЙДЕННЫЙ МАТЕРИАЛ

❖ I. Проанализируйте дефиниции (определения) риторики, представленные В. И. Аннушкиным в книге «Риторика. Вводный курс».

Риторика – фунда.нтальная теория и искусство речи (последнее понимается как опред..ленное умение, техническая «выучка»), практическая «ловкость» владеть мыслями и словами в разных ситуац..ях общения.

Риторика – искусство «мыслить». Обучение речи (языку, слову) невозможно без од-новременного обучения мыслить (и мыслить нравственно), форм..ровать мировоззрение, получать знания и выражать свою жизненную позицию в слове. Отсюда особая сер..езность риторики как реального мыслеречевого творчества, выражающего позицию каждого

человека в жизни. Основой риторики всегда были философия и этика, вне этой духовно-нравственной основы невозможно представить и современные методики преподавания риторики или иных многочисленных речевых технологий.

Риторика – теория и практика совершенной речи: убедительной, украшенной, уместной, эффективной, целесообразной и т. д. Все перечисленные качества могут быть взяты под сомнение, так как всякая речь может быть обращена, что называется, «во зло»... Поэтому ограничены определения риторики как теории «красноречия» (к красивой речи люди относятся с недоверием), или «убеждения» (спрашивают: как оно соединяется с нравственностью?), или «эффективности» речи (эффект – это хорошо, но для чего?). Поэтому в соответствии со стремлением человека к совершенному Слову предпочитаем назвать риторику учением о совершенной речи.

Риторика – учение о речевом воспитании личности. Поскольку в речи выражена весь человек, риторика способствует формированию всей личности человека, прежде всего его идеологии, знаний, жизненной позиции, способности выражать и защищать свою позицию словом. Соответствие этому требованию позволит воспитать такого человека, для которого язык (слово, уста) станут подлинной «стеной» и «защитой».

II. Выскажите в форме спонтанной информирующей двухминутной речи на тему «Почему автор так настоятельно подчеркивает связь риторики с нравственностью оратора?».

III. Составьте словарный диктант из слов с пропущенными буквами. Сгруппируйте их по правилам, которые определяют их написание.

❖ I. В. И. Аннушкин предлагает запомнить несколько советов для успешного становления оратора. Прочитайте один из них.

Разбирайте и декламируйте вслух образцовые тексты. Следует выбрать понравившийся вам текст (он может быть и прозаический, и поэтический), разобрать его с точки зрения содержания и стиля, а затем читать вслух, постепенно выучивая наизусть. Это могут быть и занятия с учителем, режиссером (вот почему полезен театр), но не менее полезно и самостоятельное чтение – в таком случае вы будете сами себе судией, сами будете отмечать и корректировать свои ошибки. *Полезно записать себя на магнитофон или на видеокамеру – тогда вы сами увидите недостатки своего образа оратора (например, неумение стоять или двигаться), услышите убыстренный темп речи, отсутствие пауз, словесные повторы, однообразие интонаций и т. д.* А затем все будет зависеть от того, сколько спросить с себя: ни один оратор или просто хороший профессионал в своем деле не складывался без самостоятельной работы над собой.

Результатом же работы над декламацией чужих текстов или чтением собственных ораторских речей (будущих докладов, выступлений) будут разработанное дыхание, уверенный голос, отсутствие боязни говорить и ненужной сосредоточенности на себе. В результате вы забудете о себе и сосредоточитесь на слушателях и материале своей речи. А это то, что ведет к успеху.

II. К какому виду речей (информирующей, аргументирующей, эпидейктической) относится данный фрагмент? Обоснуйте свое мнение.

III. Сделайте синтаксический и морфологический разборы выделенного предложения и слов.

❖ Прочитайте советы оратору. Осмыслите их и выберите один для того, чтобы в минутной аргументирующей речи убедить слушателей в важности этого совета.

1. Ищите и формируйте уместный образ ратора.
2. Учитесь практически в реальной речевой борьбе.

3. Анализируйте критически свою и чужую речь.
4. Найдите образец и у него учитесь.
5. Изучите законы и правила риторики.
6. Знакомьтесь с творчеством писателей и ораторов разных эпох и стилей.
7. Упражняйтесь и практикуйтесь в написании и произнесении разных текстов.
8. Разбирайте и декламируйте вслух образцовые тексты.
9. Занимайтесь техникой речи.

❖ Рассмотрите картину Ф. Будкина «Девушка перед зеркалом». Создайте хвалебное слово (2 минуты) в честь русской красавицы.

ПРОВЕРЯЕМ СЕБЯ

❖ Ответьте на вопросы и выполните задания тестового характера.

1. Выделите компоненты, важные для характеристики личности оратора: а) внешность; б) позиция оратора; в) передвижение в аудитории; г) цветовая гамма в одежде; д) вкусы; е) жесты, поза, телодвижения; ж) тон и сила голоса; з) директор школы; и) взгляд; к) помехи в аудитории.

2. Чем определяется важность первого впечатления, произведенного оратором на аудиторию: а) встречают по одежке; б) при первой встрече сначала воспринимается личность оратора, а потом содержание его речи; в) при отсутствии интереса аудитории к содержанию речи оратор может удержать внимание благодаря своей харизматической личности?

3. Какие позиции может занимать оратор: а) лектор, преподаватель, начальник, советчик; б) информатор, советчик, комментатор, собеседник, эмоциональный лидер; в) эрудит, интеллект, балагур, «свой парень»?

4. Какую роль выполняют жесты в речи оратора: а) механически сопровождают речь; б) усиливают эмоциональное впечатление; в) способствуют формированию более точного представления о предмете речи?

5. Какие компоненты, составляющие манеру выступления, отметил П. Сопер: а) уверенность в себе; деловитость; дружеское отношение к слушателям; скромность; подъем; б) эмоциональность; выразительность; убежденность; информативность; объективность; в) энтузиазм; увлеченность, скромность, тихое звучание голоса?

6. Отметьте, чего не должно быть в манере оратора: а) усталого вида или спешки; б) недовольства (помещением, задержкой начала работы, числом собравшихся, опаздывающими и т. д.); в) избыточного возбуждения, аффектированности; г) беспомощности и нерешительности; д) извинений перед аудиторией за свою миссию; е) дружеского расположения к аудитории; ж) энергичности.

7. Признаки оптимальной манеры выступления: а) энергичность изложения; б) физическая бодрость, подвижность; в) надменный вид; г) уверенный внешний вид; д) дружеский интимный тон; е) пренебрежение реакцией аудитории; ж) сосредоточенность на содержании.

8. Способы преодоления боязни аудитории: а) короткие реплики и вопросы в аудитории; б) обсуждение отдельных проблем с близкими; в) предварительное знакомство с аудиторией.

9. Жанр статьи предполагает освещение: а) одного, но важного события; б) анализ общественно важного процесса, ситуации; в) портрета известной личности.

10. Структура статьи соответствует такой схеме: 1) описание и оценка проблемной ситуации; выяснение причин возникновения проблемы (препятствия); установление программы и поиск путей устранения (т. е. решения) проблемы; 2) перечень вопросов, которые будут освещаться в публикации; изложение содержания каждого

вопроса; обобщение сказанного; 3) сообщение о месте нахождения и о главном событии – предмете речи; интервью и комментарии к происходящему событию; оценка.

11. Укажите элементы содержания речи-презентации: а) чему посвящена; б) приветствие; в) рассказ о предмете речи; г) демонстрация предмета речи; д) призыв; е) оценка.

❖ Подготовьте презентацию (книги, проекта, мероприятия) и озвучьте в течение 3-х минут.

❖ I. Опишите риторическую ситуацию, которой соответствуют данные фрагменты выступлений.

В 1923 году в научном сборнике «Русская речь» появилась статья молодого ученого Виктора Владимировича Виноградова о задачах стилистики. В статье рассматривался язык известного литературного памятника XVII столетия «Житие протопопа Аввакума». Уже здесь, в этой работе, автор, продолжатель школы выдающихся русских лингвистов А. А. Шахматова и Л. В. Щербы, высказал мысль, что лингвист должен видеть в художественном произведении, прежде всего, выражение индивидуального «языка» писателя – его стиля: стиль индивидуальный определяет иногда стиль целой литературной школы. (И. Андроников)

Думали ли вы когда-нибудь о том, что Тарас Бульба – сверстник Ивана Сусанина, удалого купца Калашникова и Емельяна Пугачева? Не в истории, конечно, а в истории литературы и искусства? Припомним даты... (И. Андроников)

Хороший язык научной работы не замечается читателем. Читатель должен замечать только мысль, но не язык, каким мысль выражена. Главное достоинство научного языка – ясность. Другое достоинство научного языка – легкость, краткость, свобода переходов от предложения к предложению, простота. (Д. Лихачев)

II. Назовите род и вид данных ораторских речей по сфере применения и цели выступления.

III. Выпишите примеры двух синтаксических средств создания выразительности речи (стилистических фигур).

❖ Опишите трехчастную композицию текста ораторского выступления.

❖ Обозначьте ошибочные варианты зачинов.

«Я не знаю, как начать»; «Я, правда, специально не готовился»; «Вы наверняка не успеете даже за самым новым и важным на страницах газет и журналов»; «Как известно, август сменяется сентябрем. Вот и сейчас на дворе у нас сентябрьский день»; «Вы, безусловно, никогда даже и не слышали о том, что я хочу вам объяснить».

❖ Есть ли ошибки в концовках? Почему?

1. Ну, что еще сказать, я даже и не знаю. Наверно, у меня все. 2. Ах да, чуть не забыла. Кстати, о первом из вопросов. 3. Не волнуйтесь, я уже заканчиваю. Я понимаю, что я вас утомила, но все же хотела бы добавить несколько слов.

❖ Прочитайте начало доклада биографического характера. Какой прием использован в зачине?

Отважный путешественник долго решал, брать ли с собой револьвер, когда впервые шел в селение Гаренду. В конце юнцов он оставил оружие, взяв с собой только подарки и записную книжку.

Местные жители не слишком приветливо встретили белого человека. Они пускали стрелы над ухом путешественника, размахивали копьями перед его лицом... Смелчак уселся на землю, спокойно развязал шнурки ботинок и... прилег вздремнуть. Сложно сказать, что у него было на душе. Тем не менее он и впрямь заставил себя заснуть.

Когда, проснувшись, он поднял голову, то с ликованием увидел, что аборигены мирно сидели вокруг. Луки и копья были спрятаны. Местные жители с удивлением наблюдали, как белый не спеша завязывает шнурки своих ботинок. Он пошел назад в свою хижину, делая вид, что ничего не случилось, да и случиться ничего не могло. Таким неожиданным образом путешественник «заговаривал» себя от копья, стрелы и ножа из казуаровой кости. Он учился презирать смерть.

Как вы уже догадались, речь пойдет о...

❖ Выделите в ряду слов и словосочетаний те, которые называют приемы привлечения и удержания внимания: *парадокс, интрига, апеллирование к месту, времени, аудитории, нисходящая аргументация, аргументы «к человеку»*

❖ Выделите в ряду слов и словосочетаний те, которые называют способы аргументации: *индукция, ссылка на авторитеты, дедукция, диалогизация, восходящая аргументация, контраргумент.*

❖ Распределите в две колонки правила аргументации и правила поведения в споре: *будь эмоционален, слушай собеседника, не давай оценку, но называй факт; будь энергичен; не показывай усталости.*

❖ Распределите имена ораторов в соответствии с периодами развития риторики.

Дионисий Галикарнасский, Протогор, Сократ, Платон, Аристотель, Квинтилиан, Цицерон, Иоанн Златоуст, Василий Великий, Феофан Прокопович, Михаил Ломоносов, А. Кони, С. Пороховщиков, Мечников, Тимирязев, Ленин, Луначарский, Горбачев, Л. Костенко.

❖ Подготовьте минутное выступление по афоризму на одну из тем.

1. Надо, чтобы руководитель, специалист и интеллигент были одним и тем же лицом. (М. Жванецкий)

2. Свобода есть возможность делать все, что законы позволяют. (Екатерина II)

3. Бойся того, кто боится тебя.

❖ Составьте доклад для сверстников на тему «Как вести себя при разговоре», используя предложенный материал.

ПРАВИЛА ХОРОШЕГО ТОНА ПРИ РАЗГОВОРЕ

Не следует завладевать разговором, как вотчиной, с которой имеешь право выжить другого; напротив, следует стараться, чтобы каждый имел свой черед в разговоре, как и во всем остальном. (Цицерон)

Если вы хотите включиться в разговор, скажите: *Разрешите вам заметить...* или что-нибудь в этом роде. Подобное замечание будет принято во внимание.

Говорите медленно и внятно, смотрите при этом собеседнику в глаза. Если разговор касается всего общества, а не одного лица, то взгляд свой нужно переводить попеременно с одного на другого слушателя.

Не поддавайтесь настроению. Не горячитесь и не раздражайтесь, если собеседник возражает. Не прерывайте собеседника словами: «Послушайте» или «А знаете».

Не покидайте собеседника, пока он не закончит говорить. Участвуя в общем разговоре, не прерывайте говорящих. Явная ошибка в фактах высказывается без замечания. Свои сомнения высказывают только по окончании разговора в вежливой форме.

Прервите беседу, если почувствуете, что собеседники слушают без внимания, даже если, на ваш взгляд, разговор не должен быть интересен. Не заставляйте себя слушать.

Молодому человеку не принято самому начинать и заканчивать разговор с людьми преклонных лет, говорить о своих удовольствиях, высказывать резкие суждения, утверждать что-либо, даже в самых скромных выражениях. На поставленный вопрос следует отвечать кратко и отчетливо, не утруждая слушающего подробностями. Слушать же рассказы пожилых людей, которые любят говорить пространно, нужно в высшей степени терпеливо.

Оказавшись невольным свидетелем интимного разговора, немедленно и незаметно удалитесь под любым удобным предлогом. Если же вы разговариваете с кем-то один на один и к вам подошел третий человек, вежливость требует, чтобы вы объяснили ему предмет разговора. В том случае, когда объяснение невозможно или нежелательно, обратитесь к подошедшему с вопросом, который мог бы послужить предметом общей беседы.

Если вы не обладаете красноречием, старайтесь не брать на себя роль рассказчика и не пускайтесь в длинные повествования: ограничьтесь ролью слушателя и только время от времени дополняйте чужой рассказ какой-нибудь подробностью.

Не отделяйтесь с собеседниками от остального общества.

Не шепчитесь. Если вам надо шепнуть кому-либо из собеседников что-то на ухо, скажем, обратить его внимание на упущение в туалете и т. п., отведите его в сторону.

Если гости говорят на родном языке, то не вступайте с другими в разговор на иностранном языке; ни в коем случае этого, если говорите о ком-либо из присутствующих, не владеящим этим языком.

Если общество вам незнакомо, то не следует с кем-либо начинать разговор о присутствующих, лучше наблюдать и ориентироваться во взаимоотношениях их между собою.

Не повторяйте в одной компании что-либо слышанное в другой, т. к. в компании существует некоторое, как бы условленное соглашение, в силу которого каждый обязывается не болтать о том, что он слышит, даже если никто явно не обязывал его к молчанию.

Чего следует избегать в речи.

Старайтесь не употреблять в беседе неоправданно:

- специальные и иностранные слова; они возможны лишь в том случае, если вы правильно их произносите, точно знаете смысл и уверены в том, что и другие их знают. Приводить собеседника в смущение, употребляя неизвестные ему слова, весьма невежливо;
- жаргонные слова;
- шаблонные выражения («Ох, уж эти женщины!», «Все мужчины одинаковы!», «Такова жизнь!», «Честное слово!», «Ей-богу!» и т. п.);
- просторечия и диалектизмы;
- грубые, вульгарные шутки, резкие циничные выражения, слова из ненормативной лексики;
- общеупотребительные цитаты («Нет повести печальнее на свете...», «Не ведают, что творят...»).

Уменьшительно-ласкательные суффиксы используются в языке для обозначения маленького предмета (сравните *грецкие орехи* и *кедровые орешки*, *обеденный стол* и *детский столик*) и для выражения ласкового отношения к адресату речи или к предмету, о котором говорят. Употребление уменьшительных суффиксов в других случаях (например, «килограммчик колбаски») нежелательно.

В последние годы распространилось употребление в обрезки фраз, имеющих оттенок угодливости и зависимости: «Завтра подъеду к вам», «Подскачу за вами после работы». (По Н. И. Ушакову, Е. В. Романовой)

СОДЕРЖАНИЕ

Риторика как наука и искусство слова. Историческое развитие науки о красноречии	3
Текст как риторическое произведение и его структура.	
Тезисы публичного выступления.....	12
Виды и жанры ораторской речи.....	18
Аргументирующая речь	28
Правила аргументации. Конспект публичного выступления	32
Публичная диалогическая речь. Диалог «круглый стол».....	37
Личность оратора.....	42
Презентация (книги, мероприятия, спортивной секции)	48
Статья в газету. Подготовка к написанию аналитической статьи.....	53
Подготовка оратора к выступлению. Слушание, чтение, анализ текстов ораторских выступлений.....	55
Пересказ информирующей речи повествовательного типа с творческим заданием	61
Информирующая речь. Доклад.....	63
Составление текста доклада на заданную тему.....	67
Повторяем пройденный материал	73
Проверяем себя.....	75

Учебное издание

Ответственный за выпуск **А. Н. Кондряков**
Редакторы **В. А. Корсаков, О. К. Сакович**
Компьютерная верстка **С. В. Радионова**

Подписано к печати 17.02.2015
Формат 60 X 84 ¹/₁₆
Усл. п. л. 4,67
Заказ 42. Тираж 500.

Журнал «Русская школа»
04213, г. Киев, ул. Приречная, 37/143
т/ф 411-34-00, 512-07-34
E-mail: ukr_ruschool@mail.ru

Отпечатано в ООО «Колофон»
08600, г. Васильков, ул. Грушевского, 15