

Федеральное агентство по образованию
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Тихоокеанский государственный университет»

ИЗУЧАЕМ РИТОРИКУ

Методические указания к практическим занятиям
для студентов нефилологических специальностей

Хабаровск
Издательство ТОГУ
2009

УДК 82.085 (072)

Изучаем риторiku : методические указания к практическим занятиям для студентов нефилологических специальностей / сост. Е. В. Пучкова, М. Г. Синегуб. – Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2009. – 44 с.

Методические указания «Изучаем риторiku» разработаны на кафедре русской филологии. Их цель – оказать студентам помощь в изучении основ риторики. Включают краткие объяснения основных риторических правил и понятий, систему упражнений для приобретения некоторых практических риторических навыков, а также критерии оценки и самооценки публичного выступления, рекомендуемую литературу.

Печатается в соответствии с решениями кафедры русской филологии и методического совета международного факультета.

РЕЧЕВОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

1. Понятие риторики

Риторика (греч. *rhetorike*) – филологическая дисциплина, изучающая способы и правила построения речи, прежде всего прозаической и устной. Синонимами слова риторика являются латинское выражение ораторское искусство и русское слово красноречие.

Риторика призвана научить, как при помощи речи эффективно воздействовать на аудиторию.

Существуют три группы дефиниций (определений) понятия риторики:

- 1) риторика в Греции – «искусство убеждения» (*Горгий, Платон, Аристотель*);
- 2) риторика в Риме – «искусство говорить хорошо» (*Квинтилиан, Цицерон*);
- 3) риторика в России – «искусство украшения речи» (*Полоцкий, Прокопович*).

Упражнение 1. Познакомьтесь с высказываниями учёных о риторике. Какое из определений Вам ближе? Почему? Приведите примеры, раскрывающие роль риторики в разные периоды жизни человека и человеческого общества.

«Риторика – способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета» (*Аристотель*);

«...Мы понимаем под сим словом науку научать наш разум и занимать воображение или трогать сердце и действовать на волю» (*А. Ф. Мерзляков*);

«Риторика – наука о законах управления мыслеречевой деятельностью... интенсивный путь развития человека» (*Е. А. Юнина*);

«Риторика – наука о публичном речевом воздействии» (*И. А. Стернин*).

2. Эффективность общения

Эффективное речевое воздействие – такое воздействие с помощью речи, которое позволяет говорящему достичь поставленной цели и сохранить баланс отношений с собеседником (коммуникативное равновесие), т. е. остаться с ним в нормальных отношениях, не поспориться.

Таким образом, эффективность речевого воздействия определяется двумя взаимосвязанными факторами:

- 1) достижением поставленной цели;
- 2) сохранением коммуникативного равновесия.

Цели общения могут быть разными:

- 1) информационная – донести свою информацию до собеседника, получив подтверждение, что она получена;
- 2) предметная – что-либо получить, узнать, изменить в поведении собеседника;
- 3) коммуникативная – сформировать определенные отношения с собеседником, например, установить контакт, развить и поддержать его, возобновить или завершить контакт; выполнить коммуникативный ритуал; развлечь собеседника.

Пример коммуникативной ситуации и достижение (+) или недостижение (-) соответствующей цели:

1. – Передайте, пожалуйста, соль!	Информационная +
– Пожалуйста!	Предметная +
	Коммуникативная +
2. – Передайте, пожалуйста, соль!	Информационная +
– Простите, здесь соли нет.	Предметная –
	Коммуникативная +
3. – Дайте соль!	Информационная +
– А почему так грубо?	Предметная –
	Коммуникативная –
4. – Передайте, пожалуйста, соль!	Информационная –
– Что?	Предметная –
	Коммуникативная –
5. – Передайте, пожалуйста, соль!	Информационная +
– На!	Предметная +
	Коммуникативная –

Пример 1 – речевое воздействие эффективно; пример 2 – речевое воздействие эффективно, т. к. цель не достигнута по объективным причинам; пример 3 – речевое воздействие неэффективно; пример 4 – речевое воздействие неэффективно; пример 5 – речевое воздействие результативно, но неэффективно, т. к. нарушено коммуникативное равновесие.

Коммуникативная неудача – это отрицательный результат общения, т. е. такое завершение общения, когда его цель оказывается не достигнутой.

Коммуникативная грамотность – это умение вести общение эффективно и бесконфликтно.

Упражнение 2. Прочитайте диалоги. Какие цели общения достигнуты, какие нет? Можно ли назвать общение эффективным? Почему?

1. Дочь смотрит телевизор, входит мама:

– Лена, ты не сходишь в магазин, а то скоро ужин, а хлеба нет...

– Ну вот... Вечно так, как по телевизору КВН, так мне то за хлебом надо идти, то ведро выносить, то с собакой надо гулять... И всё надо, надо...

– Конечно, надо, ведь в жизни у каждого есть свои обязанности, хотим мы этого или не хотим... Я вот тоже после работы вместо того, чтобы ужин готовить, лучше бы отдохнула, полежала, посмотрела телевизор. Я КВН тоже очень люблю. Но ужинать-то надо.

– Mam, а давай мы досмотрим вместе, а потом я быстренько сбегаю в киоск за хлебом и вместе приготовим ужин! Как тебе моё предложение?

– Принимается.

2. Мальчик кричит из окна другу в доме напротив:

– Серёга! Серёга!

– А?

– Что задано по ботанике?

– А? Что? Не слышу! Громче!

– Что, спрашиваю, по ботанике задано?

– А? Что задано? По математике? Сейчас посмотрю. Пятьдесят шестое задание.

– Шестьдесят шестое?

– Нет, пятьдесят шестое!

– Понял, шестьдесят шестое.

3. В маршрутном такси:

– Передайте водителю! (Передаёт деньги.)

– А почему Вы со мной так грубо разговариваете?

– А что тут грубого? Вам что, трудно передать? Вы же рядом сидите!

Первый пассажир молча передаёт деньги и отворачивается.

Упражнение 3. Охарактеризуйте состояние коммуникативной грамотности в России. Объясните, почему наблюдается такая ситуация.

3. Способы речевого воздействия

Основные способы речевого воздействия:

1. Доказывание. Доказывание – это логический путь речевого воздействия, обращение к логике мышления человека.

2. Убеждение. Убеждение – это использование и логики, и обязательно эмоции, эмоционального давления (*Во-первых... . Во-вторых... . Поверь, так оно и есть! Это действительно так! И другие так думают. Я это точно знаю! Ну почему ты не веришь?*)

3. **Уговаривание.** Уговаривать – это преимущественно эмоционально побуждать собеседника отказаться от его точки зрения и принять точку зрения уговаривающего (*Ну пожалуйста... ну сделай это для меня... ну что тебе стоит... я буду очень тебе благодарна... ну пожалуйста... ну очень прошу...*). В серьезных вопросах уговаривание обычно не помогает.
4. **Клянченье.** Клянчить – это эмоционально просить, используя простой многократный повтор просьбы (*Ну купи... ну купи... ну купи... ну пожалуйста... ну купи...*).
5. **Внушение.** Внушать – это побуждать собеседника просто поверить вам, принять на веру то, что вы ему говорите – без обдумывания, без критического осмысления. Внушение основано на сильном психологическом, эмоциональном давлении, часто – на авторитете собеседника
6. **Просьба.** Просить – это побуждать собеседника сделать что-либо в интересах говорящего, руководствуясь положительным отношением к говорящему, откликаясь на его потребность.
7. **Приказ.** Приказать – это побудить человека выполнить что-либо в силу его зависимого должностного, социального и тому подобного положения без какого-либо объяснения или мотивировки распоряжения. Приказ психологически негативно воспринимается большинством людей.
8. **Принуждение.** Принудить – значит заставить человека сделать что-либо против его воли. Принуждение основывается обычно на грубом нажиме, вербальной агрессии, апелляции к тяжелым последствиям для собеседника либо на прямой демонстрации грубой силы, угрозах.

Упражнение 4. Какие способы речевого воздействия используются в следующих примерах?

1. Ну бабушка, ну миленькая, ну бабулечка, ну бабулечка, ну купи мне шарик, ну бабулечка, ну миленькая, ну пожалуйста...
2. «Всем сидеть», – громовым голосом заорал верзила в камуфляжной форме, врываясь в помещение.
3. «Не плачь, не плачь, – говорил девочке Алексей. Он подошёл к ней поближе, положил ей руку на плечо, потом обнял и ласково прижал к себе. – Вот видишь, всё хорошо, никто тебя больше не обижает. Не плачь больше, ладно? Мама скоро придёт», – негромко говорил он.

Упражнение 5. Придумайте краткий эффективный диалог для следующей коммуникативной ситуации: вы просите родителей купить вам мобильный телефон. Какие аргументы, какие способы речевого воздействия лучше в этом случае применить? Проанализируйте достижимость разных целей общения.

4. Вербальное речевое воздействие

При вербальном (от лат. *verbit* – слово) воздействии важно, в какой речевой форме вы выражаете свою мысль, в какой последовательности приводите те или иные факты, какие аргументы приводите, кратко или развёрнуто выражаете свою мысль.

Эффективное вербальное речевое воздействие предполагает адекватное (т. е. правильное, оптимальное в данной ситуации) использование речевых средств общения с учётом того, с какими собеседниками, в каких коммуникативных ситуациях ведётся общение, какова цель общения в данном случае и т. д.

Упражнение 6. Какие из перечисленных ниже речевых формул отказа вы считаете наиболее вежливыми, не обижающими собеседника? Расположите перечисленные ниже формулы по убыванию категоричности.

Я не могу...

Нет...

Нет, не могу.

Никак не могу...

К сожалению, я не могу...

К несчастью, я не могу...

Я не в силах это сделать.

Ни в коем случае...

Я бы с удовольствием, но не могу...

Мне бы хотелось..., но не могу...

На это я пойти не могу.

Извините, этого я сделать не могу...

Ни при каких обстоятельствах...

Об этом не может быть и речи.

Даже не заикайся об этом...

Упражнение 7. Составьте диалоги «просьба-отказ»: один обращается с просьбой, второй отказывает.

Варианты возможных просьб и причин отказов:

Дай мне на неделю эту книгу (а она библиотечная, она вам самому нужна).

Приходи ко мне на день рождения (а вы уже приглашены в другое место).

Дай мне на воскресенье свой велосипед поехать за город (просящий – неаккуратный человек, может сломать велосипед, не вернуть вовремя и т. д.).

Упражнение 8. Вспомните случай из жизни, когда вам удалось получить согласие на, казалось, самую невыполнимую просьбу. Почему это удалось?

5. Невербальное речевое воздействие

Невербальное речевое воздействие – это воздействие при помощи несловесных средств, которые сопровождают нашу речь (жесты, мимика, поведение во время речи, внешность говорящего, дистанция общения и др.).

Невербальные средства общения сопровождают, дополняют речь, а в некоторых случаях и заменяют слова, т. е. могут выступать как средства передачи информации.

Упражнение 9. Выразите невербальными средствами следующие значения (ваши товарищи должны объяснить словами значение показанного жеста).

Предоставьте мне слово; я хочу сказать; подвезите меня; молчите; позвони мне; напиши мне; тише; не торопись, не спеши; давай это мне, сюда; заканчивай, закругляйся; пойдём пешком; очень прошу; сдаюсь; подумай; деньги нужны; проходите; болтун; чуть-чуть, немного; ненормальный; сыт по горло; тюрьма; мне надо спать; начальство там наверху; он похудел; он растолстел; он силач; (его надо) держать в руках; надо (дайте) поесть; который час; спички есть? привет! до свидания! холодно; клянусь; отлично; вот он!

Упражнение 10. Отреагируйте невербально на слова собеседника: **Нам всем дают премию за этот месяц.**

Удивитесь словам вашего собеседника; обрадуйтесь его словам; продемонстрируйте незаинтересованность в этой информации; выразите восхищение, восторг по поводу сообщенного собеседником; выразите сомнение в том, что это произойдет.

Упражнение 11. Составьте невербальный рассказ о каком-либо событии и покажите его аудитории. Для введения слушателей в курс дела можно сначала назвать тему. Поймет ли аудитория ваш рассказ? Пусть они расскажут словами то, что вы показали невербально.

Упражнение 12. Завершите фразы.

Сжатые кулаки говорят о...; опущенный подбородок говорит о том, что...; руки в боки говорят о...; скрещённые на груди руки говорят о том, что...; прикрывание рта ладонью говорит о том, что...; отведение взгляда в сторону говорит о том, что...; наклон корпуса говорящего вперёд говорит о том, что...; постукивание пальцами по столу говорит о том, что...; поднятый вверх подбородок говорит о том, что...; протянутые вперёд руки говорят о том, что...; откидывание тела назад при сидении говорит о том, что...

ОБЩИЕ ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

1. Виды публичных выступлений

I. В зависимости от сферы коммуникации различают:
академическое красноречие, к его жанрам относят лекцию, научный доклад, научный обзор, научное сообщение;
судебное красноречие, его жанры – прокурорская (или обвинительная) и адвокатская (или защитительная) речи;
социально-политическое красноречие, его жанры – дипломатическая, военно-патриотическая, агитаторская, митинговая, парламентская речи, выступления (доклады) на съездах, собраниях, заседаниях;
социально-бытовое красноречие, его жанры – юбилейная, приветственная, поминальная речи, тост, речь на приёме;
духовное (церковно-богословское) красноречие, его жанры – проповедь, официальная церковная речь.

II. В зависимости от цели различают:
развлекательную речь, цель которой развлечь слушателя;
информационную речь, в которой слушателю сообщают новые факты и теоретические положения, не требующие доказательств;
воодушевляющую речь, которую определяют как речь с целью внести ясность в вопрос, подчеркнуть его значение и воодушевить слушателя;
убеждающую речь, целью которой является доказательство истинности или ложности высказанного положения (тезиса);
агитационную речь, которая должна заставить слушателя почувствовать потребность сделать то, о чём просит автор;
протоколно-этикетную речь, цель которой соблюсти некоторый общепринятый ритуал, протокол, этикет.

III. В зависимости от формы различают:
Доклад – развёрнутое сообщение, которое раскрывает какую-либо важную научную или общественно-политическую проблему. В докладе обычно рассматривают историю проблемы, дают оценки разным подходам и точкам зрения. Доклады могут длиться от 10-15 мин до 2-3 ч (например, доклады правительства).

Сообщение – небольшое по времени (5-10 мин) выступление, в котором рассматривается один небольшой вопрос или проблема. Сообщения обычно делаются разными выступающими, чтобы вместе раскрыть какую-нибудь большую проблему.

Выступление – краткое, обычно подготовленное сообщение при обсуждении какого-либо заранее объявленного вопроса. Выступления всегда кратки – 3-5 мин.

Лекция – связное, развёрнутое научное или научно-популярное изложение какого-либо вопроса специалистом. В лекции обязательно надо выделить отдельные вопросы (пункты). Лекции обычно бывают по длительности от 20-30 мин до 1-1,5 ч (вузовская лекция).

Беседа – развёрнутый, подготовленный диалог со слушателями. Беседа используется в публичной речи тогда, когда аудитория небольшая (не более 30 человек) и слушатели заинтересованы в информации, которую им сообщают.

Упражнение 13. Прочитайте начало двух выступлений. Определите вид каждой речи. Допишите каждое выступление.

1

Новый год для студентов, особенно первокурсников, радостен уже потому, что несёт как дорогой подарок – сессию.

Ведь сессия – это соревнование между экзаменатором и экзаменуемым в том, кто, что, кому докажет. Иногда побеждает преподаватель, которому удается убедить сдающего, что он что-то знает и заслуживает положительной оценки. Но бывает и обратное: победителем оказывается студент, который успешно и аргументированно доказывает, что он мало знает и рад будет повторить приятную для обоих встречу. Замечу, деканат второй вариант не одобряет.

2

Кого из вас удивят такие сентенции: «К несчастью, мир теперь не таков, каким был прежде. Все хотят писать книги, и дети не слушаются родителей»? Уверена, все с этим согласны. Однако написано это на знаменитом «Папирусе Присса» шесть тысяч лет тому назад.

Вот пример «вечной» проблемы, проблемы «отцов и детей».

Помимо вечных проблем, каждая эпоха ставит перед человечеством проблемы специфические, характерные для данного времени.

Что же это за проблемы?

Упражнение 14. Определите, какая форма публичного выступления используется (доклад, сообщение, выступление, лекция, беседа).

Отчёт Председателя Совета Министров о работе правительства за год; речь кандидата в депутаты на предвыборном митинге; объяснение материала учителем на уроке; получасовое выступление учёного на научной конференции; десятиминутное выступление студента на научной конференции; выступление трёх учеников с подготовленными материалами (по 3 мин) в ходе объяснения учителя по теме урока; классный час с выступлением психолога, который рассказывает о

проблемах психологии, задаёт вопросы учащимся и отвечает на их вопросы; выступление сотрудника библиотеки в группе с обзором новых поступлений.

2. Основные требования к публичному выступлению

1. Решительное начало выступления. Нельзя запинаться в первой же фразе выступления или задумываться над тем, с чего вы начнёте. Первая фраза должна быть чёткой и понятной для слушателей. Её необходимо заранее подготовить и хорошо отрепетировать, произнести уверенно и выразительно.

2. Сдержанная эмоциональность. Слушатели должны ощущать, что вы говорите эмоционально, взволнованно, что вам самому небезразлично то, что вы говорите. Но предпочтительнее приводить факты, вызывающие у слушателей эмоции, чем самому говорить слишком эмоционально.

3. Краткость. Краткие выступления рассматриваются в большинстве аудиторий как умные, более правильные, содержащие истинную информацию.

4. Диалогичность. Оратор не обязан всё время говорить сам, он должен задавать вопросы аудитории, выслушивать её ответы, реагировать на её поведение. Любое выступление должно иметь черты беседы.

5. Разговорность. Стиль выступления должен быть преимущественно разговорным, что придаёт выступлению характер непринуждённой беседы. Разговорность ораторского выступления повышает доверие к оратору, а значит, и к содержанию его речи.

6. Установление и поддержание контакта с аудиторией. Для этого необходимо смотреть на аудиторию во время выступления, вносить изменения в своё выступление в зависимости от реакции аудитории, демонстрировать приветливость, дружелюбие, готовность ответить на вопросы, вести с аудиторией диалог.

7. Понятность главной мысли. Главная мысль должна быть передана словами, причём желательно не менее двух-трёх раз в ходе выступления.

8. Решительный конец. Как и начало, конец выступления должен быть кратким, ясным, понятным, заранее продуманным. Заключительная фраза должна быть произнесена эмоционально, несколько замедленно и многозначительно, чтобы аудитория поняла, что это завершение выступления.

Упражнение 15. Диалогизируйте приводимые ниже высказывания: введите в них элементы диалога, превратите часть высказывания в вопрос к аудитории, замените книжные фразы и слова разговорными и т. д.

Образец. *На улицах нашего города зимой воцаряется настоящий хаос, связанный с отсутствием достаточного количества снегоуборочной техники – весь город обслуживает всего 20 снегоуборочных машин, да и из них до половины постоянно в ремонте, поэтому снег с проезжей части убирается крайне медленно, что и приводит к постоянным пробкам. – Каждую зиму все мы ждём с большим опасением – а вдруг опять выпадет много снега. Как выглядит наш город после снегопада? Все улицы завалены снегом. Машины буксуют, люди опаздывают на работу и всё на свете проклиняют. Почему же не убирают снег с наших улиц? А как вы думаете, сколько у нас в миллионном городе снегоуборочных машин? Всего 20. А сколько из них работает? От силы половина. Остальные поломаны. Вот поэтому у нас такие пробки зимой на улицах!*

1. Глядя на нынешний состав городской думы, однозначно можно сказать, что руководителей-профессионалов, руководителей-производственников в ней единицы. 2. Не только в России, но и во всём мире знают, что первый воздушный десант был высажен в городе Воронеже. И произошло это неподалеку от того места, где ныне пересекаются улицы Лизюкова и Владимира Невского. 3. Трудно понять тех взрослых, которые говорят, что молодёжь ленива, что в её среде одни наркоманы и пьяницы. Это говорится лишь для того, чтобы снять с себя ответственность за воспитание детей.

Упражнение 16. Прочитайте поговорки. Объясните их смысл и придумайте короткие рекомендации начинающему оратору, которые включали бы в качестве компонента эти поговорки.

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

1. Знай боле, а говори мене. 2. Где много слов, там мало толку. 3. Лучше уж недоговорить, чем переговорить. 4. Не всё сказывай, что поминается. 5. Шумом праву не быть. 6. Короткую речь слушать хорошо, под долгую речь думать хорошо. 7. Говорить не думая – стрелять не целясь. 8. Оговорка не обида. 9. Живое слово дороже мертвой буквы.

3. Этапы подготовки публичного выступления

Классическая риторика называет следующие этапы создания речи:

- нахождение и изобретение речи (Inventio) подразумевает выбор темы, определение цели выступления, сбор материала, необходимого для создания речи;
- расположение речи (Dispositio) предполагает работу над композицией речи, составление плана;
- словесное выражение речи (Elocutio) – написание основной части текста, а также вступления и заключения и редактирование текста;
- запоминание речи (Memoria) при использовании различных приёмов (чтение вслух на время, перед зеркалом, запись и прослушивание своей

речи и т. п.);

– произнесение речи (Actio) – работа со звучащей речью.

Выбор темы и названия речи

1. Если вы не ограничены в выборе темы, продумайте, что может заинтересовать слушателей, и выберите тот предмет, в котором лучше всего ориентируетесь.
2. Если тема выступления задана заранее (информативное выступление на семинаре; убеждающая речь в конфликтной ситуации и т. п.), подумайте, как лучше преподнести её аудитории. Только вы определяете, каким образом и на каком материале будут раскрыты основные положения предложенной темы.
3. Выбрав тему, сформулируйте «рабочее» название вашего выступления.

Упражнение 17. Прочитайте названия лекций. Используя материал табл. 1, оцените эти названия. Объясните, почему одни из них являются удачными, а другие неудачными.

- Участие российской команды в европейском и мировом чемпионатах по футболу роботов: проблемы и перспективы.
- Мы снова вместе.
- Петербургская математическая школа в период реформ XIX века.
- Применение нового операционного исчисления.
- Современное православие и интеллигенция.
- Осенняя подготовка почвы.
- Загадка Шекспира.
- Аналитическое проектирование (конструирование) пространственных объектов на базе алгебраических уравнений высших порядков.

Таблица 1

Название речи должно	Название речи не должно
1) быть ясным, чётким, кратким; 2) отражать содержание выступления (по названию можно предположить, о чём пойдет речь); 3) привлекать внимание слушателей	1) содержать общих формулировок; 2) быть длинным и излишне научно-образным

Упражнение 18. Перечислите, какие вопросы (их должно быть не больше пяти) могут рассматриваться в вашем сообщении, если оно называется:

1. Что значит сейчас быть хорошим инженером?
2. Преимущества и недостатки использования материалов Интернета для написания рефератов.
3. Платное обучение – прогресс или регресс российского образования?
4. Развитие российской металлургии в XX в.

5. Каждому студенту – достойную стипендию!
6. Наш факультет – лучший в университете!

Упражнение 19. Прочитайте тексты кратких выступлений. Определите, соответствуют ли им предложенные названия. Будут ли изменяться их названия в зависимости от характера аудитории (читателей или слушателей)? Предложите вариант названия этих текстов, если ваши слушатели: а) студенты, б) пенсионеры, в) спасатели МЧС, г) бизнесмены, д) противники движения Гринпис.

1. Светится... лестница

При стихийных бедствиях нередко повреждается электросеть, и в темноте людям трудно покинуть здания. В подобных случаях обычно включается дорогостоящее аварийное освещение от аккумуляторов. Английские ученые предложили люминесцентное покрытие, наносимое на перила, ступени и стены. Оно светится в течение часа после того, как в доме погаснет свет. Благодаря этому люди легко сумеют найти дорогу к выходу.

2. За борт!

Английские экологи решили пронаблюдать, как загрязняют море современные суда. Для эксперимента выбрали небольшое грузовое судно с экипажем 46 человек. Результат оказался таким: за полтора месяца плавания за борт было выброшено 5000 пустых консервных банок, 320 картонных коробок, 5 бочек и не поддающаяся никакому подсчету масса пищевых и других отходов. И всё это ещё не считая выливаемых в воду масла и топлива.

3. «Бюрократическая» живопись

Эта уникальная коллекция живописи находится в итальянском городе Сиене. В залах музея всегда много посетителей, хотя экспозиция состоит лишь из обложек и корешков счетоводных и делопроизводственных книг из области Тоскана. А интересны они тем, что это первые образцы «бюрократической» живописи XIV столетия, выполненные на дереве или коже. Миниатюры – не что иное как прекрасные произведения живописи раннего Возрождения. Многие знаменитые художники расписывали деревянные корешки книг и считали эти заказы особенно почётными.

Сбор материала

Упражнение 20. Вам необходимо подобрать литературу для реферата на тему «Норма в терминологии». Ознакомьтесь с приведённым ниже списком книг. Определите по названию, какие из них соответствуют вашей теме.

1. Бельчиков Ю. А. Говорите ясно и просто. М., 1990.
2. Козаржевский А. И. Мастерство устной речи. М., 1984.

3. Терминология и культура речи. М., 1981.
4. Лотте Д. С. Основы построения научно-технической терминологии. М., 1961.
5. Гарбовский Н. К. Профессиональная речь (функционально-стилистический аспект) // Функционирование системы языка и речи. М., 1989.
6. Граудина Л. К., Миськевич Г. М. Теория и практика русского красноречия. М., 1989.
7. Ицкович В. А. Языковая норма. М., 1968.
8. Волкова И. Н. Стандартизация научно-технической терминологии. М., 1984.

Упражнение 21. Подготовьте краткое устное сообщение, рассказывающее о преимуществах и недостатках различных источников сбора материала при подготовке к выступлению (личный архив, библиотека, передачи радио и телевидения, Интернет, консультации со специалистами).

Составление различных видов плана

План отражает структурно-смысловую организацию текста: последовательность тем и подтем, их взаимосвязь и взаимозависимость. План может иметь разное языковое оформление.

Виды планов:

Назывной план (в виде назывных предложений). Содержание каждой смысловой части текста обозначается опорным словом или словосочетанием, которого достаточно для последующего развёртывания всей информации данной смысловой части.

Вопросный план (в виде вопросов). Содержание каждой смысловой части текста является ответом на вопрос плана.

Тезисный план (в виде тезисов). Содержание каждой смысловой части текста кратко формулируется в одном-двух предложениях (тезисах). Можно сказать, что тезис – это краткий ответ на вопрос, который мог быть представлен в вопросном плане.

Цитатный план (в виде цитат, т. е. предложений, выписанных из текста).

Тезисный план и цитатный план – разные виды планов! Тезисный план не предполагает прямого цитирования.

Упражнение 22. Прочитайте текст и впишите в табл. 2 пропущенные пункты плана.

Брось сигарету!

Принято говорить, что капля никотина убивает лошадь. Недаром издавна на Руси табак называли сатанинским или антихристовым зельем. Царь Михаил Федорович наказывал курильщиков плетью и батогами. Сын же его, Алексей Михайлович, запретил курение законодательно.

Японские ученые установили, что экстракт смолы хвойных деревьев с добавкой 0,1% определённого органического соединения и витаминов вызывает отвращение к никотину.

Как сообщил в 1985 году журнал «Clinical Farmacology and Terapy», специалисты из Лос-Анджелеса обнаружили, что аналогичный эффект проявляет 3 %-й раствор... самого никотина. Через полтора часа после нанесения малого количества такого раствора на кожу заядлых курильщиков концентрация никотина в крови возрастала более чем в полтора раза. Это в свою очередь притупляло желание выкурить очередную сигарету. Когда же её наконец закуривали, первые затяжки оказывали существенно более слабое действие, чем обычно. Прав был Парацельс: всё есть лекарство, и всё есть яд – всё дело в дозе! Учёные из Мичиганского университета (США) установили, что никотин содержат некоторые овощи, в частности картофель, томаты, баклажаны. Так, 1 г баклажанов содержит такое же количество никотина, какое получает некурящий, проведя 20 мин в прокуренной комнате.

(Воронков М. Г., Рулев А. Ю. О химии с улыбкой или Основы пегниохимии. СПб., 1999. С. 49)

Таблица 2

Назывной план	Вопросный план	Тезисный план	Цитатный план
1. Отношение к никотину как к яду	1. Как обычно относятся к никотину?	1.	1. ...Издавна на Руси табак называли сатанинским или антихристовым зельем
2. Вещества, вызывающие отвращение к никотину	2.	2.	2.
3. Присутствие никотина в привычных пищевых продуктах	3. Всегда ли никотин является ядом?	3. Никотин не всегда является ядом	3.

Написание речи

Работа над основной частью текста

Выступление должно состоять из трёх частей: вступления, основной части и заключения. Каждая часть выступления имеет свои цели.

Цели основной части выступления:

- сформулировать общие положения;
- сообщить слушателям новую информацию;
- последовательно разъяснить выдвинутые положения;
- доказать правильность выдвинутых положений;

подвести слушателей к необходимым выводам.

Основное требование к композиции – логическая последовательность и стройность изложения материала. Важно расположить материал таким образом, чтобы он помог раскрыть главную мысль выступления. Поэтому необходимо выбрать тот способ изложения материала, который в наибольшей степени соответствует цели выступления, аудитории, продолжительности выступления и другим факторам.

Возможные способы изложения материала

Индуктивный способ – изложение материала от частного к общему.

Дедуктивный способ – изложение материала от общего к частному (от тезиса к его доказательствам).

Способ аналогии – изложение от частного к частному (переход от известного к новому, на основе сопоставления различных явлений, событий, фактов, рассуждение или описание по аналогии с известным).

Ступенчатый способ – последовательное изложение одной темы за другой без возврата к предыдущей.

Исторический способ – изложение материала в хронологической последовательности (разновидность ступенчатого).

Концентрический способ – расположение материала вокруг главной проблемы, переход от общего рассмотрения центрального вопроса к более конкретному его рассмотрению.

Особое внимание следует обратить на средства выражения логических связей между отдельными смысловыми частями текста.

Средства выражения логических связей.

1. Лексические средства связи.

а) Специальные функционально-синтаксические средства связи, указывающие на:

– последовательность развития мысли (*вначале; прежде всего; затем...*);

– противоречивые отношения (*однако; между тем; тем не менее*);

– причинно-следственные отношения (*следовательно; поэтому; кроме того...*);

– переход от одной мысли к другой (*прежде чем перейти к..., обратимся к; рассмотрим; необходимо остановиться на...*);

– итог, вывод (*итак; таким образом; значит; в заключение отметим; всё сказанное позволяет сделать вывод*).

б) Местоимения, прилагательные и причастия, используемые в качестве средств связи (*данный; этот; указанный; названный; такой; подобный*).

2. Синтаксические средства связи (особенности построения предложений внутри фрагмента текста, обладающего смысловой законченностью) (табл. 3).

1. Последовательная связь	
Исходная часть → сообщаемая часть	В аудитории / сидят студенты
Исходная часть → сообщаемая часть	Студенты / слушают лекцию
Исходная часть → сообщаемая часть	Лекцию / читает профессор
2. Параллельная связь	
Исходная часть → сообщаемая часть	Студенты / сидят в аудитории
↓	↓
Исходная часть → сообщаемая часть	Студенты / слушают лекцию
↓	↓
Исходная часть → сообщаемая часть	Студентам / о физике рассказывает профессор

Упражнение 23. Прочитайте тексты и определите способ изложения материала в каждом из текстов (способ аналогии, ступенчатый, исторический, концентрический).

1

В Средние века в Христианском мире единственным абсолютно авторитетным источником научной информации были две книги: Библия и сочинения Аристотеля. Наука сводилась к комментированию цитат, которые нужно было приводить точно, потому что безграмотные ересиархи часто выдумывали якобы цитируемые изречения пророков, Христа и Аристотеля. Отсюда возникла система ссылок на текст, удержавшаяся до нашего времени. Эта ступень науки называлась схоластикой, и к XV веку она перестала удовлетворять ученых. Тогда был расширен круг источников – привлекались сочинения других древних авторов, тексты которых нуждались в проверке. Так возникла гуманитарная (т. е. человеческая, а не божественная) наука – филология, отличающаяся от схоластики критическим подходом к текстам.

2

Почему южный конец магнитной стрелки красный, а северный – чёрный? Не исключено, что здесь мы следуем древнекитайской традиции. Китайцы всегда окрашивали южный конец стрелки в красный цвет. А может быть, красный цвет южного конца стрелки – дань древней ассирийской традиции? В древнем ассирийском календаре времен Александра Македонского север называется чёрной страной, юг – красной, восток – зелёной и запад – белой. Городские ворота в Китае окрашивались также в соответствии с этим правилом: в красный, чёрный, зелёный и белый цвет. Вероятно, что такое обозначение стран света (красным, чёрным, зелёным и белым) было в то время общепринятым и отголоском

этого являются названия Чёрного и Красного морей, лежащих на юге и севере от центрального – Средиземного.

3

По внешнему виду, а также по физическим и химическим свойствам калий похож на натрий, но обладает ещё большей активностью. Подобно натрию, он имеет серебристо-белый цвет, быстро окисляется на воздухе и бурно реагирует с водой с выделением водорода. Соли калия очень сходны с солями натрия, но обычно выделяются из растворов без кристаллизации воды.

4

Ростовщичество как основа для рождения банков появилось в VIII-VII веках до н. э. Первые ссуды давались натурой (зерном, скотом) и возвращались в большем количестве. Ссуды давались обычно под залог (имущество, земля) или под доверие личности. Интересно, что авторитеты древности (Платон, Сенека, Цицерон, Аристотель) осуждали ростовщичество.

Первый банк как кредитное учреждение появился в Венеции в XII веке. Его функциями были приём вкладов на хранение и производство трансфертов и переводов. Потом появились банки в Барселоне, Генуе, Амстердаме, Гамбурге. Первые банки с учётом их функций называли депозитными. Стокгольмский банк (1657) первым стал заниматься выдачей ссуд под залог ценностей или имущества. Английский банк в Лондоне (1694) первым стал выпускать банковские билеты.

Упражнение 24. Прочитайте варианты текста лекции и определите способ изложения материала в каждом из них (индуктивный или дедуктивный).

1

Известный ученый Лев Николаевич Гумилёв в книге «Этногенез и биосфера Земли», давая определение этнического стереотипа поведения, писал, что когда члены одного этноса вступают в контакт с членами другого этноса, то первое, что их удивляет, а иногда и шокирует, – это нормы отношений, принятые в другом этносе. Примеров этому множество. Так, древний афинянин, побывав в Ольвии, с негодованием рассказывал, что скифы не имеют домов, а во время своих праздников напиваются до бесчувствия. Скифы же, наблюдая вакханалии греков, чувствовали такое омерзение, что, однажды увидев своего царя, гостившего в Ольвии, в венке и с тирсом в руках в составе процессии ликующих эллинов, убили его. Рыцари, захватившие Палестину, возмущались арабским обычаем многожёнства, а арабы считали бесстыдством незакрытые лица французских дам и т. д.

Известный ученый Лев Николаевич Гумилёв в книге «Этногенез и биосфера Земли» привел серию любопытных примеров. Так, древний афинянин, побывав в Ольвии, с негодованием рассказывал, что скифы не имеют домов, а во время своих праздников напиваются до бесчувствия. Скифы же, наблюдая вакханалии греков, чувствовали такое омерзение, что, однажды увидев своего царя, гостившего в Ольвии, в венке и с тирсом в руках в составе процессии ликующих эллинов, убили его. Рыцари, захватившие Палестину, возмущались арабским обычаем многожёнства, а арабы считали бесстыдством незакрытые лица французских дам и т. д. Традиции одного народа (этнoса) воспринимались другим как чудачества. Другой же народ считал их единственно возможным способом общежития и вовсе ими не тяготился. Причину этого Л. Н. Гумилев видел в существовании этнического стереотипа поведения.

Упражнение 25. Трансформируйте тексты из упражнения 24, расположив материал а) ступенчатым способом, б) концентрическим способом, в) способом аналогии.

Упражнение 26. Прочитайте тексты. 1. Разделите каждое высказывание на исходную часть и сообщаемую (новую) часть. 2. Найдите фрагменты предложений, с помощью которых осуществляется связь предложений в тексте. 3. Пользуясь материалом табл. 3, определите тип связи в следующих текстах (последовательная / параллельная).

1

При диффузионном перемещении двух газов, находящихся при одинаковой температуре, наблюдается явление, обратное термодиффузии: в смеси возникает разность температур – эффект Дюфора. Разность температур, возникающая при диффузионном смешивании газов, составляющих воздух, равна нескольким градусам.

2

Среди новых теплообменных систем важное место занимают тепловые трубы. Один из простых вариантов тепловой трубы – это закрытый металлический цилиндр. Внутренние стенки цилиндра выложены слоем пористо-капиллярного материала, пропитанного легковоспламеняющейся жидкостью. Именно с движением этой жидкости связана теплопроводность трубы...

Составление вступительной и заключительной частей выступления

Существует эффект края: люди запоминают первое и последнее из того, что вы сказали (т. е. вступление и заключение вашей речи).

Вступление и заключение пишут и шлифуют тогда, когда основная часть закончена и все свои идеи оратор отчётливо понимает и ясно

изложил в основной части. Вступление и заключение всегда следует писать полностью.

Цели вступления:

установить контакт с аудиторией, вызвав расположение и доверие к себе;
заинтересовать слушателей;
подготовить слушателей к восприятию выступления;
обосновать постановку вопроса.

Цели заключения:

суммировать сказанное, обобщить информацию;
способствовать запоминанию основных положений, выдвинутых в выступлении;
сделать выступление менее официальным и тем самым повысить благожелательное отношение аудитории к себе как оратору и к тексту своего выступления;
повысить убедительность речи, используя дополнительные сильные аргументы;
вновь привлечь внимание к проблеме, о которой идёт речь;
призвать слушателей к выполнению тех или иных задач.

Упражнение 27. Определите цель каждого из перечисленных в табл. 4 приёмов начала выступления.

Таблица 4

Во вступлении (после обращения) можно использовать следующие приёмы	Цель	Нельзя
Перейти сразу к изложению дела	Сэкономить время	Извиняться и говорить, что вы недостаточно подготовились
Прямо выразить свои чувства по поводу излагаемого вопроса		Начинать с шутки или анекдота, если аудитория вам плохо знакома или вы не очень уверены в себе
Задать вопрос слушателям		
Сделать замечание, затрагивающее интересы слушателей		
Сделать комплимент слушателям		

Во вступлении (после обращения) можно использовать следующие приёмы	Цель	Нельзя
<p>Рассказать историю, сообщить потрясающий факт</p> <p>Прочитировать яркое высказывание знаменитого человека, пословицу и т. п.</p> <p>Показать какую-либо вещь</p> <p>Начать образом, символом, аллегорией</p>		

Упражнение 28. Прочитайте начала речей некоторых известных людей и определите с помощью табл. 4, какой прием они использовали и с какой целью?

Из речи знаменитого адвоката Карабчевского Н. П. в защиту Мироновича

Господа присяжные заседатели!

Страшная и многоголовая гидра – предубеждение, и с нею-то прежде всего приходится столкнуться в этом злополучном деле. Злополучном с первого судебного шага, злополучном на всём дальнейшем протяжении процесса. Преступление зверское, кровавое, совершённое почти над ребёнком, в центре столицы на фешенебельном Невском, всех, разумеется, потрясло, всех взволновало. Этого было уже достаточно, чтобы заставить намного потерять голову даже тех, кому в подобных случаях именно следовало бы призвать всё свое хладнокровие. Ухватились за первую пришедшую в голову мысль, на слово поверили проницательности первого полицейского чина, проникшего в помещение гласной кассы ссуд и увидевшего жертву...

(Ивакина Н. Н. Основы судебного красноречия. М., 2000. С. 246)

Из речи писателя Константина Симонова на митинге в Сан-Франциско в 1948 г.

Дорогие друзья!

Я не был в этой стране слишком долго, целых тридцать, это ровно столько лет, сколько мне лет от роду. А когда говоришь с людьми раз в тридцать лет, то всегда хочется сказать слишком много и не знаешь, с чего начать.

(Симонов К. М. Сегодня и давно. М., 1976. С. 59)

Из лекции «Научно-технический прогресс и математика» профессора МГУ Б. В. Гнеденко, прочитанной рабочим 3-го механосборочного цеха автозавода им. И. А. Лихачёва в 1975 г.

Товарищи! Для меня большая радость встретиться с рабочими всемирно известного завода имени Лихачёва. Ваша продукция пользуется большим успехом не только в нашей стране, но и во многих странах мира. И хотелось бы, чтобы моя лекция была не хуже той продукции, которую производите вы.

Передо мной стоит очень сложная задача: в нескольких словах, без доски рассказать о значении математики в наши дни, в период ускорения научно-технического прогресса.

(Ораторское искусство лектора. Хрестоматия. М., 1986. С. 193)

Упражнение 29. Определите цель каждого из перечисленных в табл. 5 приёмов, используемых в заключительной части выступления.

Таблица 5

В конце речи можно использовать следующие приёмы	Цель	Нельзя
Дать резюме, т. е. очень коротко повторить основные положения	Суммировать сказанное, обобщить информацию	Говорить фразы <i>это всё, что я хотел сказать; вот и всё</i>
Закончить призывом к действию, пожеланием		Произносить лишние, «не работающие» на реализацию вашей цели слова
Сделать слушателям комплимент		
Завершить шуткой		
Прочитать наизусть стихи		
Использовать цитату		
Закончить на высшей точке напряжения – на кульминации		
Завершить образом, символом, аллегорией		
Сообщить потрясающий факт		

Упражнение 30. Прочитайте заключительные части речей некоторых известных людей и определите с помощью табл. 5, какой приём и с какой целью они использовали.

1

...Именно по состоянию здоровья населения принято судить о степени цивилизованности страны, динамичности развития общества.

Физическое, психическое и нравственное здоровье нации является главным капиталом общества. Несостоятельны утверждения, будто нам нужно сначала поднять экономику, а затем думать об охране здоровья россиян. Мы не выйдем из кризиса, если у нас не будет нормальных, физически и умственно полноценных людей! Здоровье нации не может быть ценой политики реформ, а должно стать высшим государственным приоритетом.

Нашему обществу очень не хватает мира и согласия. А может быть, сохранение народа, о чем недавно говорил Александр Исаевич Солженицын, и есть та национальная идея, которая способна объединить всех – и белых, и красных. Ведь все мы – россияне, живём в одной стране, дышим одним воздухом. У нас есть всё, чтобы обеспечить человеку достойную жизнь. Нужна лишь политическая воля.

Здесь, наверное, будут высказаны разные точки зрения, но цель у нас одна – улучшить здоровье нации и российское здравоохранение. И я желаю успехов всем участникам слушаний в реализации этой благородной цели!

2

Вскоре Прокофьев скончался – судьбе было угодно, чтобы это случилось именно 5 марта, в день смерти Сталина. Сегодня уже вряд ли можно сказать, как всё на самом деле происходило в день погребения, – каждый, кто присутствовал при этом, запечатлел в памяти собственную картину и имеет полное право отстаивать её подлинность. Бесспорно лишь одно: по почти пустой улице, параллельной бурлящему потоку трагически-истеричной массы, что оплакивала Сталина, двигалась в противоположном направлении небольшая группа людей, неся на плечах гроб величайшего русского композитора того времени... Так и остался в истории образ лишь этой маленькой, особой группы людей, двинувшейся в путь – с иным намерением и к иной цели. Этот образ кажется мне символичным. Ибо подобное движение против течения в то время было абсолютно бесперспективным. И всё-таки даже тогда существовала – как в любую из прежних эпох – возможность выбора между двумя решениями, из которых истинным оказалось лишь одно. А потому однажды начавшееся противодвижение постепенно расширялось, сливалось с родственными ручейками из других областей, чтобы превратиться в нынешний поток – роковой по своему размаху, чреватый бурей, часто угрожающий, но неминуемый на пути к смутно предошущавшемуся уже тогда повороту. К повороту на новую, исполненную надежд стезю в истории этой великой и беспокойной страны.

Шалер читал самый популярный на факультете курс, который был обозначен в каталоге NH-4... Один из образцов фантастического красноречия Шалера так удивил Вуда, что сейчас, через пятьдесят лет, он всё ещё помнит его наизусть. Речь эта никогда не была напечатана, и он умолял меня включить её в книгу.

Однажды геолог рассказывал о постепенном развитии жизни на земле, о предусмотрительности природы, давшей некоторым видам ужасающую плодовитость, спасающую их от исчезновения, о необходимости массового уничтожения некоторых низших форм жизни, чтобы этим дополнить естественный ход борьбы за существование. Он закончил свою речь так: «Самка *aphis*, т. е. обыкновенная травяная вошь, джентльмены, кладёт за одно лето три тысячи яиц, джентльмены, и я подсчитал, что, если бы всё потомство было живо, с того дня, как эти вши впервые появились на земле, мы имели бы цилиндр, состоящий из них, основанием со всю орбиту Земли вокруг Солнца, и растущий в высоту, устремляясь в пространство со скоростью, большей, чем скорость света!»

Упражнение 31. Считаете ли вы удачными следующие способы заключения речи? Ответ обоснуйте.

1. «Я сознаю, что мне не удалось объяснить всё так, как следовало бы, но всё же...»; «Мне неприятно наводить на вас скуку ещё какими-нибудь подробностями, но, заканчивая речь, я хотел бы ещё добавить, что...».

2. «Жизнь прожить, не поле перейти»; «Без труда не вытянешь и рыбку из пруда»; «Любишь кататься, люби и саночки возить».

3. «Как вы видите, изменить (исправить) ничего нельзя...»; «Мы можем только ждать и надеяться на удачное стечение обстоятельств...».

4. «Это всё»; «Я уже всё сказал»; «Это конец моей речи».

Упражнение 32. Как вы начнёте и закончите свою речь, если вы: 1) защищаете свой курсовой проект; 2) выступаете с докладом на семинаре: а) по философии, б) по культурологии, в) по истории России; 3) обращаетесь к администрации вуза от имени профкома студентов с требованием: а) повысить стипендию, б) изменить расписание, в) изменить время начала занятий, г) понизить плату за обучение; 4) обращаетесь к коменданту общежития с просьбой: а) переселить в другую комнату, б) отремонтировать газовую плиту, в) попросить открыть душевую комнату, г) попросить решить вопрос с дежурством на вахте

Редактирование текста

Лаконичность текста

Работа над лаконичностью (немногословностью) речи – первый этап редактирования готового текста. Как только текст написан полностью

(вступление, основная часть, заключение), следует просмотреть его в целом, чтобы выявить и ликвидировать:

- 1) несоответствия рабочему плану;
- 2) случайные смысловые повторы;
- 3) лексические повторы (тавтология и плеоназм).

Тавтология (греч. *tautologia* из *tauto* – то же самое + *logos* – слово).

1. Тождесловие, повторение сказанного другими словами, не вносящее ничего нового, например: *Авторский стиль – это стиль автора.*

2. Повторение в предложении однокоренных слов, например: *Крайне важным условием для удачного заключения является удачный выбор момента, когда надо закончить речь.*

Плеоназм (греч. *pleonasmus* – излишество) – выражение, содержащее одинаковые по значению и тем самым излишние слова (если только это не связано со стилистическим заданием), неоправданная избыточность выражения. Например: *каждая секунда времени; своя автобиография; более лучшее предложение.*

Упражнение 33. Прочитайте предложения. Назовите словосочетания, в которых встречается тавтология, и словосочетания, в которых встречается плеоназм. Отредактируйте предложения.

1. Первая премьера нового спектакля Романа Виктюка прошла при полном аншлаге.
2. На этой фирме есть свободная вакансия.
3. После прохождения обучения наш учебный центр гарантирует вам трудоустройство на работу.
4. Вчера состоялся очередной российско-американский саммит на высшем уровне.
5. Когда мы впервые познакомились, он преподнёс мне памятный сувенир – несколько брелоков с символами Петербурга.
6. Начав работу, мы не можем отступить назад и оставить её незавершенной.
7. Самое первейшее в работе исследователя – определение главных приоритетов.
8. В последние годы отношение электората избирателей к выборам значительно изменилось.
9. Предельный лимит времени на выполнение каждого задания – 15 мин.
10. В большом зале горели настольные лампы в светло-розовых абажурах.
11. Самое лучшее освещение, придающее всем молодой, здоровый вид.
12. Самая высочайшая вершина мира – Эверест.
13. Одновременно можно наблюдать несколько одновременных процессов.
14. Безусловно, этот вариант решения имеет несколько безусловных преимуществ.

15. Прейскурант цен на промышленные товары с прошлого года не изменился.

Точность речи

Для того чтобы речь была точной, необходимо соблюдать несколько основных правил при написании и редактировании текста.

1. Надо избегать двусмысленности:

а) многозначные слова в контексте должны прочитываться однозначно;
б) слова (или устойчивые выражения) должны быть употреблены в присущих им языковых значениях.

2. Необходимо обоснованно употреблять заимствованные слова, неологизмы, паронимы.

Многозначное слово – слово, имеющее два или более лексических значений.

Заимствование – иноязычное слово; слово, заимствованное из другого языка.

Неологизм – новое, недавно появившееся в языке слово или выражение. Многие неологизмы по своему происхождению – заимствования.

Паронимы – слова одной и той же части речи, близкие по звучанию, но разные (или близкие) по значению.

Упражнение 34. Прочитайте предложения и назовите слова, которые могут быть поняты неоднозначно. Отредактируйте предложения.

1. Успешность выступления во многом зависит от аудитории.

2. Итак, сегодня вы прослушали лекцию о методике подготовки к выступлению.

3. Если инвестиционный климат в регионе неблагоприятен, то возрастает риск инвестирования.

4. Здоровье и уход день за днём (плакат в поликлинике).

5. Недостаток приборов ставит под сомнение результаты экспериментов.

6. Эти расчёты по установке генератора мы просмотрели.

7. Остаться одному невозможно.

8. Меня и моих товарищей захватила идея, брошенная мастером.

9. Проверая глубину посева, агроном обошёл пятый участок.

Упражнение 35. Прочитайте текст и найдите заимствованные слова. Объясните их значение.

Воскресное рандеву

Юная бизнесвумен и её импозантный бойфренд, известный хакер по прозвищу Брейк, тет-а-тет вели беседу в кафе фаст-фуд. Она индифферентно жевала сандвич, он апатично ел хот-дог, закусывая его чизбургером. Бармен поставил компакт-диск с известным хитом –

саундтреком к бестселлеру «Титаник». Зазвучала музыка. Бизнесвумен решительно посмотрела на своего визави и объявила, что в прошлый уик-энд видела его на презентации в компании юной топ-модели. «Адюльтер! В наших отношениях стагнация. Я больше тебе не нужна!» — внезапно зарыдала красавица, и по её лицу потек мейкап. Бойфренд назвал её слова гнусной инсинуацией: «То, что ты видела, не любовное рандеву, а всего лишь бизнес, промоушн новой компьютерной программы». Брейк клялся ей в любви, обещал отвести подругу в шикарный супермаркет или шоп, купить шубу эксклюзивного дизайна. Кроме того, он дал слово свозить её в недельный шоп-тур по Европе и обещал быть её вечным спонсором.

Консенсус был достигнут. Хэппи-энд.

Упражнение 36. Выберите правильный вариант. Если вам трудно выбрать вариант, исходя из значения слова, попробуйте заменить его синонимом или антонимом: это поможет определить, возможна ли такая замена.

1. Почти все рассказы этого писателя являются (автобиографическими – автобиографичными), содержат некоторые элементы биографии автора.
2. Машина выполняет серию (автоматических – автоматичных) операций.
3. В состав многих лекарств входят (ароматические – ароматичные) масла.
4. В математике используется термин «(гармонические – гармоничные) пропорции».
5. Его взгляд на жизнь можно назвать (идеалистическим – идеалистичным), так как он полностью оторван от действительности.
6. В этом сложном и запутанном деле требуется (политический – политичный) подход, предполагающий такт и определенную ловкость в обращении.
7. (Типическими – типичными) признаками паронимов являются созвучие слов и близость их значения.

Упражнение 37. Выберите из предложенных вариантов правильный.

1. Каким эпитетом обычно определяют весёлое настроение?
Игровое – игривое – игральное – игристое.
2. Какое из слов не обозначает собаку?
Фокстерьер – эрдельтерьер – экстерьер – тойтерьер.
3. Как называют человека, который покинул место жительства вследствие войны, стихийных бедствий и т. п.?
Бегун – беглец – беженец.
4. Как называют кусок железа, дерева и т. п., представляющий собой заготовку для какого-либо изделия?
Болван – болванка – болвашка.
5. Как называют инструмент для сверления отверстий?
Бор – бур – бурав.
6. Как называют вес товара без тары и упаковки?

Брутто – нетто.

7. Каким эпитетом обычно определяют человека, совершившего преступление или проступок?

Виноватый – виновный.

8. Каким эпитетом обычно определяют агрессивную политику?

Воинственная – воинствующая.

9. Как называют работника газовой промышленности?

Газовик – газовщик.

10. Как называют химическое соединение окисла металла с водой?

Гидрант – гидрат – гидрид.

Упражнение 38. Найдите ошибки в предложениях и определите их характер. Отредактируйте предложения.

1. Давайте сличим наши часы.

2. Вы сфотографировались на фотографии?

3. А теперь сказанное поясню словами.

4. Идем мы по минному полю – то он впереди, то я сзади.

5. На поле боя раздавались крики и стоны мертвецов.

6. Риэлтерские фирмы и люди в этих фирмах зарабатывают весьма приличные деньги.

7. Наша страна построена руками народных сердец.

8. Окончив воспитание, Онегин пришел в общество.

9. В ней Горький раскрывает внутренний характер двух теорий.

10. Народ играл огромное влияние в ходе войны 1812 года.

11. Бегают Федотка в отцовском картузе до пят.

Выразительность речи

Для того чтобы речь была выразительной, используют различные языковые средства: слова с различными дополнительными, чаще оценочными, значениями, среди которых следует обратить особое внимание на синонимы, антонимы, фразеологизмы, а также особые приёмы речи, повышающие её убедительность и силу воздействия – риторические фигуры.

Синонимы – слова, близкие или тождественные по своему значению, выражающие одно и то же понятие, но различающиеся или оттенками значения, или стилистической окраской, или и тем и другим, например: *скорый – быстрый – проворный – стремительный.*

Антонимы – слова, имеющие противоположные значения, например: *гордость – стыд, присутствовать – отсутствовать.*

Фразеологизмы (идиомы) – устойчивые, обычно образные словосочетания, воспроизводимые в виде готовой единицы, например: *ломать голову, валять дурака.*

Риторический вопрос – вопрос, не требующий ответа: «Сколько может продолжаться это безобразие?»

Анафора – одинаковое начало ряда фраз: *нам надо выяснить..., нам надо установить..., нам надо сказать...* и т. д.

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

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

Антитеза – противопоставление внутри одной и той же фразы: *Государство пухнет – народ хиреет; граждане воруют – страна богатеет* (М. Жванецкий).

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

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

Упражнение 39. Прочитайте текст. 1. Выпишите выделенные слова и подберите к ним синонимы. 2. В каждом ряду синонимов отметьте знаком плюс (+) слова с положительной оценкой, знаком минус (-) – слова с отрицательной оценкой, буквой «н» – стилистически нейтральные слова. 3. Расставьте слова в синонимическом ряду по степени увеличения интенсивности действия, признака там, где это возможно. Объясните свой выбор.

В начале прошлого века знаменитый французский физик, астроном, математик, *естествоиспытатель*, а также дипломат Доминик Франсуа Араго, сменивший в жизни своей множество постов, начиная с директора обсерватории и кончая членом *временного* французского послереволюционного правительства 1848 года, написал очень интересную книгу. Название её, как отмечают многие, напоминает морское проклятье – «Гром и молния», да и содержание – в большой *мере* – проклятье небесам, насылающим на незащитное население бесчисленные кары в виде громов и молний. Книга содержит несметное количество фактов, относящихся к разновидностям молний и громов, которых Араго насчитывает сотни – *редкая* наблюдательность!

(Карцев В. Приключения великих уравнений)

Упражнение 40. Прочитайте текст выступления студента на семинаре. Отредактируйте текст: замените слова и выражения, не соответствующие ситуации, близкими по значению. Запишите свой вариант.

Слушайте внимательно. Рассказываю сегодня о пираньях. Пираньи – жутко кровожадные зверюги. Живут в Амазонке и впадающих в неё речушках. Их ещё зовут «рыбы-волки». Пираньи чертовски опасны, потому как зубы у них как бритва. Стая этих малявок в три плевка может

слопать здорового быка. Говорят, что 19 сентября 1981 года 300 граждан были в один присест сожраны пираньями, после того как набитое народом пассажирское судно потонуло у причала бразильского порта Обидос. Тамошние индейцы говорят, что «три пираньи – это уже один здоровенный крокодилище».

Упражнение 41. Прочитайте фрагмент интервью на собеседовании при приеме на работу. Измените его так, чтобы у интервьюера сложилось благоприятное впечатление о претенденте на вакантную должность. Какие языковые средства вы использовали?

– Расскажите немного о себе.

– У меня очень простая жизнь, она вся как на ладони. Школу окончил, пошёл в армию. Из армии – в университет. Университет окончил – на завод инженером. Инженером поработал – опять в университет, в аспирантуру. Аспирантуру закончил – опять на завод начальником отдела. С завода – в совместное предприятие, опять инженером. Из инженеров – в начальники отдела. Теперь пришел в вашу фирму на собеседование. Всё!

– Но были же подробности?!

– Да были...

Упражнение 42. Составьте рассказ по одной из данных ниже ситуаций так, чтобы одна и та же ситуация воспринималась слушателем: а) положительно, б) отрицательно. Используйте слова с положительной или отрицательной оценкой.

1 Я взял(а) академический отпуск.

2 Меня приняли на работу в престижную фирму.

3. Я понял, что моя будущая специальность мне очень нравится (или не нравится).

4. В России работает всё больше иностранных компаний.

5. На улицах города очень много машин.

6. (Впишите свою тему).

Упражнение 43. Произнесите хвалебную речь России, построив свое выступление на анафоре. Воспользуйтесь образцом, расширьте его.

Образец. *Нам давно пора избавиться от комплекса национальной неполноценности. – У нас прекрасные ученые, которые...*

У нас замечательные...

У нас прекрасные...

У нас великолепные...

Наши... лучше американских...

Мы великолепно умеем собираться в решительный момент...

Мы прекрасно умеем...

Да здравствует Россия!

Упражнение 44. Постройте своё выступление на эпифоре.

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

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

Надо тебе... – спроси разрешения у чиновника.

Хочешь... – спроси разрешения у чиновника.

Решил... – спроси разрешения у чиновника.

Захотел... – спроси разрешения у чиновника.

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

Упражнение 45. Постройте заключительную фразу своего выступления с использованием приёма градации. Используйте слова и выражения, приведённые в скобках. Если необходимо, измените конструкцию фразы.

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

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

Надо полностью исключить возможность повторения подобных ситуаций в будущем!

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

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

Мы должны вернуться к музыке с осмысленным текстом!

ПОДГОТОВКА РАЗНЫХ ВИДОВ ПУБЛИЧНЫХ ВЫСТУПЛЕНИЙ

1. Убеждающее выступление

Виды убеждающих выступлений:

выступления политиков и кандидатов на выборные должности с изложением своей программы;
публицистические выступления на митингах и собраниях;
морально-этические выступления;
выступления известных людей по тем или иным обсуждаемым в обществе проблемам с предложением того или иного их решения;
проповеди и др.

Основные правила подготовки убеждающего выступления:

1. Использовать общие правила эффективной аргументации:

быть эмоциональным;

обращаться к жизненно важным фактам;

стараться показать слушателям реальную пользу от ваших предложений или информации;

быть лаконичным;

ссылаться на авторитеты;

использовать цифры;

опираться на наглядность;

использовать юмор.

2. Темой выступления должен быть действительно спорный вопрос, который сейчас актуален, обсуждается в обществе и по которому есть разные точки зрения.

3. Продолжительность выступления – не более 3-5 мин.

4. Умеренная эмоциональность.

5. Словесно выразить и не менее чем три раза повторить доказываемый тезис.

Упражнение 46. Прочитайте фрагмент речи П. Л. Капицы «Профессор и студент». Сформулируйте тезис, который доказывает оратор. Назовите аргументы, которые приводит оратор в доказательство своего тезиса, и определите их вид.

...Как обеспечить, чтобы в вузе читали курс лучшие профессора, лучшие преподаватели, лучшие ученые? Казалось бы, можно было бы использовать современную технику, скажем, сделать кинофильм, в котором лектор, самый крупный ученый в данной области (или даже группа ученых), будет рассказывать студентам физику, или химию, или математику.

Конечно, это привлечет лучших профессоров к преподаванию студентам. Но посмотрим, что из этого получится на самом деле...

...Такая система, конечно, нелепа. Вы представьте себе, что в институте вместо профессуры стоят одни киноаппараты и ходят только студенты и киномеханики. Это будет исключительно скучное и тёмное заведение, к которому вы не будете относиться как к своей альма-матер. Не в этом, однако, дело. Говорят, студенты рано или поздно как-нибудь к этому приспособятся, как-нибудь это переживут. Гораздо хуже отнесутся к этому изменению сами преподаватели. Дело в том, что совершенно забывают о другой функции высшего учебного заведения – учить не только студентов, но учить и самих профессоров и преподавателей.

Хороший учёный, когда преподаёт, всегда учится сам. Во-первых, он проверяет свои знания, потому что, только ясно объяснив другому человеку, можешь быть уверен, что сам понимаешь вопрос. Во-вторых, когда ищешь форму ясного описания того или иного вопроса, часто приходят новые идеи. В-третьих, те, часто нелепые, вопросы, которые задают студенты после лекций, исключительно стимулируют мысль и заставляют с совершенно новой точки зрения взглянуть на то явление, к которому подходим всегда стандартно, и это тоже помогает творчески мыслить.

И наконец, студенты лучше знают, шире знают вопросы физики, чем преподаватель. Преподаватель, как специалист, подходит узко, у него нет широкого подхода. У студентов гораздо шире подход. И когда студент беседует с преподавателем, преподаватель очень много узнает от студента. Вот почему молодым ученым необходимо заниматься преподавательской деятельностью. Хороший вуз – это тот вуз, который дает возможность развиваться талантам преподавателей так же широко, как и талантам их учеников.

(Выступление на вечере выпускников Московского физико-технического института в 1964 г.)

Упражнение 47. Подберите аргументы для защиты или опровержения данных ниже тезисов в одной из следующих ситуаций: а) при разговоре с деканом, б) в беседе с друзьями-студентами, в) в дискуссии на ток-шоу.

1. Выпускник вуза должен быть скорее энциклопедически образованной личностью, чем узким специалистом.
2. Необходимо провести реформу вузовского образования.
3. Изучение русского языка и культуры речи в вузе необходимо студентам всех специальностей.
4. Занятия в институте должны начинаться не ранее 10 часов утра.
5. Студент, не посещавший занятий, не имеет права получить зачёт.
6. Каждый российский студент должен пройти стажировку в зарубежном вузе.
7. Образованный человек – полезный человек.

Упражнение 48. Подготовьте аргументированное выступление, которое подтвердило бы или опровергло выбранное вами высказывание:

Затянувшаяся дискуссия означает, что обе стороны не правы (*Вольтер*).

Лишь очень немногие живут сегодняшним днём. Большинство готовится жить позднее (*Дж. Свифт*).

Война слишком серьезное дело, чтобы доверять её военным (*Талейран*).

Мысль, которая не опасна, недостойна того, чтобы называться мыслью (*О. Уайльд*).

Всякий раз, когда человек допускает глупость, он делает это из самых благородных побуждений (*О. Уайльд*).

Не судите человека по его друзьям; не забудьте, что у Иуды друзья были безукоризненны (*Э. Хемингуэй*).

Многие великие истины были сначала кощунством (*Б. Шоу*).

Берегись того, кто не ответил на твой удар (*Б. Шоу*).

Всякая профессия есть заговор против непосвящённого (*Б. Шоу*).

2. Информационное выступление

Виды информационных выступлений

<i>информация;</i>	<i>лекция;</i>
<i>объяснение;</i>	<i>доклад;</i>
<i>инструкция;</i>	<i>сообщение;</i>
<i>объявление;</i>	<i>устный ответ;</i>
<i>аннотация;</i>	<i>автобиография.</i>

Основные правила подготовки информационных выступлений:

1. Информационное выступление должно содержать новую для слушателей информацию.
2. Оно должно быть актуально для слушателей.
3. Оно должно дать полную информацию.
4. При выступлении надо соблюдать чёткость перехода от одного пункта к другому.
5. Не говорить слишком эмоционально.

Упражнение 49. Объясните сокурсникам кратко и понятно, как играют в прятки. Ваши товарищи будут задавать вам вопросы, если им что-то непонятно: они сейчас малыши, сумейте им понятно объяснить.

Упражнение 50. Подготовьте краткие информационные выступления для местного радио по предложенным темам.

1. Сегодня на нашем факультете. 2. Состоялась экскурсия. 3. Посещение выставки. 4. Происшествие. 5. Праздник факультета.

Упражнение 51. Представьте себе, что вам надо проинструктировать

младшего брата, как пользоваться новым электрическим чайником. Он не всё понимает, недооценивает опасность. Дайте ему устную инструкцию, предупредите об опасностях.

Упражнение 52. Придумайте шуточные объявления по данным ниже случаям.

1. О потере совести на трамвайной остановке. 2. О наборе на годичные курсы водителей самокатов и трехколёсных велосипедов. 3. О том, что вы нашли чьё-то собственное мнение на дороге. 4. О том, что вы покупаете использованные тюбики от зубной пасты (придумайте, зачем они вам нужны) и т. д.

3. Развлекательное выступление

Виды развлекательных выступлений

смешной случай из жизни (собственной или жизни других людей);

анекдот;

дружеский тост.

Основные правила подготовки развлекательного выступления:

1. Основная особенность развлекательного выступления – бесконфликтность.
2. Оно должна сочетать серьёзное и шутку, юмор должен преобладать.
3. В нём часто присутствует ирония, а часто и самоирония.
4. Оно должно произноситься совершенно гладко, без запинок и остановок, в импровизированном стиле.
5. Оно должно иметь краткое, афористичное, заранее продуманное завершение – шутливый призыв, вывод или мораль.

Упражнение 53. Оформите в виде тоста следующие пожелания.

Здоровья (бабушке и дедушке в день их золотой свадьбы); долголетия (дедушке в день рождения); поступления в институт (старшему брату, сестре); успехов в работе (отцу в день рождения); счастья и радости в жизни (маме в день рождения); успехов в учебе (сокурснику, товарищу); счастья, успехов, удачи в Новом году (компании); новых интересных статей (журналисту в день его рождения); успехов в научной работе (человеку, защитившему диссертацию); новых интересных книг (писателю, выпустившему новую книгу).

Упражнение 54. Придумайте начало тоста, заканчивающегося следующими пожеланиями.

1. За замечательное человеческое качество – доброту! 2. За верность человека своей мечте! 3. За то, чтобы сбылись все ваши мечты и надежды! 4. За то, чтобы вы были счастливы в вашей новой квартире! 5. За твой замечательный успех! 6. За моих замечательных родителей, которых мы с

братом очень и очень любим! 7. За человека, без которого я не могу представить своей жизни! 8. За тех, кто всю душу вкладывает в воспитание детей! 9. Друзья, прекрасен наш союз!

4. Воодушевляющее выступление

Виды воодушевляющих выступлений

речь тренера перед игрой;

выступление кандидата на выборах перед своими сторонниками;

выступления лидеров на съезде победившей партии;

выступление с характеристикой успехов работы организации во время празднования её юбилея и др.

Основные правила подготовки воодушевляющего выступления:

1. Напомнить о предшествующих успехах и победах.
2. Восхититься профессиональными качествами, решительностью, моральным духом участников предстоящих событий.
3. Обязательно выразить уверенность в успешном преодолении предстоящих трудностей.

Упражнение 55. Прочитайте текст воодушевляющего выступления президента клуба болельщиков перед футбольной командой.

Итак, завтра мы играем со «Спартакoм». Это важнейший для нас матч, от которого во многом будет зависеть турнирная судьба нашей команды. «Спартаку» надо стать чемпионом, нам – остаться в высшей лиге. «Спартак» – грозная команда, действующий чемпион и лидер первенства. Но разве это даёт нам сегодня повод её бояться? «Спартак» проигрывал более слабым командам, которые поставили себе цель его обыграть. Мы тоже обыгрывали в прошлом грозный «Спартак» – что может помешать нам сделать это и в этот раз? У нас сегодня прекрасный боевой состав, сплав опытных ветеранов с прекрасными амбициозными молодыми футболистами, которым пора громко заявить о себе. Наши болельщики считают, что завтра для этого самое время!

Вам гарантирована поддержка 30 тысяч искренних болельщиков. Все билеты на игру давно проданы. Мы уверены, что увидим прекрасную игру, великолепный зрелищный футбол и вы порадуете нас результатом!

Мы все патриоты нашего города и нашей любимой команды. Наша поддержка вам обеспечена. Порадуйте и вы нас! Дело за вами! Мы любим вас и надеемся на вас!

Что бы вы изменили, исправили в этом выступлении? Что можно добавить? Внесите изменения и произнесите эту речь перед футболистами.

Упражнение 56. Произнесите воодушевляющую речь по следующим поводам.

Перед трудным экзаменом; перед самым трудным участком вашего похода по горам; перед сторонниками вашего политического движения накануне выборов; на праздновании юбилея вашего факультета; на Дне города – от имени молодежи города; на встрече одноклассников по поводу пятилетия окончания школы.

5. Протольно-этикетное выступление

Виды протольно-этикетных выступлений:

официальное поздравление юбиляра;

приветственная речь на открытии какого-либо мероприятия, учреждения, памятника, мемориальной доски;

представление собравшимся какого-либо *лица* с краткой его характеристикой;

похвальная речь в адрес кого-либо или чего-либо (человека, организации, какого-либо явления, науки, искусства, общего дела и т. д.);

приветственное слово в адрес какого-либо собрания или другого мероприятия, произносимое от имени родственной организации;

заключительное слово при подведении итогов, закрытии какого-либо мероприятия (конференции, собрания, торжественного заседания);

траурная речь и др.

Основные правила подготовки поздравительных и приветственных речей:

1. Используйте уважительное обращение.
2. Охарактеризуйте повод, событие, в честь которого вы произносите свою речь.
3. Скажите, почему вам приятно выступать с поздравлением сегодня.
4. Выскажите эмоциональную похвалу в адрес того, кого поздравляете, отметьте его заслуги.
5. Не используйте стандартных фраз, постарайтесь быть в своём поздравлении оригинальным.
6. Приветливо улыбайтесь, говорите теплым искренним тоном, смотрите на виновника торжества.
7. Завершите эмоциональными пожеланиями.

Правила представления гостя:

1. Начало представления. Назвать имя гостя или имя, отчество и фамилию.
2. Сказать, где он работает, учится, чем занимается в профессиональной деятельности.
3. Сказать, откуда прибыл гость.
4. Кратко сказать о его качествах и достижениях.
5. Поблагодарить гостя за то, что пришел к нам.
6. Объявить программу встречи.
7. Предоставить слово гостю.

Правила подготовки похвального слова

Похвальное слово должно (быть):

- 1) кратким;
- 2) эмоциональным;
- 3) содержать мысль о том, что данный человек давно известен с хорошей стороны;
- 4) называть моральные качества человека, которые мы ценим (доброта, внимание к людям, готовность помочь и т. д.);
- 5) содержать краткое перечисление хороших поступков того человека, кому адресована речь;
- 6) указывать на личное отношение выступающего к данному человеку, на личную благодарность ему от выступающего;
- 7) включать добрые пожелания на будущее.

Упражнение 57. Составьте поздравительную речь в адрес своей любимой вещи (сумки, бейсболки, телевизора, любимого кресла, подоконника, на котором вы любите сидеть в перерыве, своей любимой ручки, футболки и т. д.). Поздравьте их с каким-нибудь юбилеем, праздником.

Упражнение 58. Вам поручили сказать приветственное слово на встрече американской делегации преподавателей и студентов из штата Канзас, которая приехала в ваш институт. Вам надо за 2 мин: поприветствовать гостей от имени студентов; сказать, что у вас замечательный институт и гостям будет очень интересно с ним познакомиться; рассказать об институте, его основных достижениях, факультетах, о том, чем ваш институт отличается от других учебных заведений; пригласить гостей осмотреть институт, сказав, на что они в первую очередь должны обратить внимание.

Упражнение 59. Прочитайте текст (ученик представляет гостя классу).

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

Какие ошибки совершил ученик? Что здесь лишнего? Чего не хватает? Какие изменения вы внесли бы в этот текст? Внесите изменения и выступите, представив спортсмена классу.

Упражнение 60. У вас новый преподаватель. Он знакомится с вами и просит вас как старосту рассказать о своих сокурсниках. Кратко представьте их преподавателю в выгодном свете.

Упражнение 61. Составьте похвальную речь, с которой вы выступите на открытии памятника: Белому Биму, Волку и Зайцу из мультфильма «Ну, погоди!», пепси-коле, футбольному мячу, телевизору, видеомагнитофону, лавочке у подъезда,

шоколадке «Алёнка», компьютеру.

6 Агитационное выступление

Виды агитационных выступлений:

речи на политических митингах, призывающие поддержать того или иного кандидата на выборах;
рекламные выступления;
выступления на собраниях с призывами *поддержать* какую-либо *инициативу*;
выступления с призывом *приступить к чему-либо* или *отказаться от чего-либо* и др.

Основные правила подготовки агитационного выступления:

1. Выступление должно быть эмоциональным.
2. Необходимо говорить короткими фразами.
3. Громкость должна быть выше средней.
4. Надо дать слушателям все необходимые данные для принятия ими немедленного решения.
5. Должны приводиться аргументы «за».
6. Необходимо учитывать, может ли аудитория совершить рекомендуемое действие (например, люди должны иметь средства, чтобы купить то, к чему их призывают, призыв к голосованию должен быть обращен к людям, имеющим право голоса, и т. д.).
7. Выступление необходимо завершить прямым призывом к совершению конкретного действия.

Упражнение 62. Подготовьте агитационное выступление «Записывайтесь в платную группу с углублённым изучением иностранного языка».

Упражнение 63. Подготовьте агитационные выступления на следующие темы.

1. Надо провести субботник и убрать мусор в нашем дворе.
2. Заведите себе кошку!
3. Надо поставить железную дверь на подъезд.
4. Надо сделать в квартире ремонт.
5. Голосуйте за...!

Оценка эффективности публичного выступления

Для *самооценки* публичного выступления оратор должен ответить на следующие вопросы:

1. Удалось ли завоевать внимание аудитории?
2. Удалось ли удержать внимание на протяжении всего выступления?
3. Уложился ли оратор в регламент?
4. Всё ли сказал, что хотел?
5. Подчеркнул ли в заключение главное?
6. Не сбивался ли, не отклонялся ли от темы?
7. Уверенно ли чувствовал себя за трибуной, не дал ли повода усомниться в своей компетентности?
8. Хотелось ли бы еще раз выступить перед этой аудиторией?

На каждый вопрос надо ответить по десятибалльной шкале: *да* – 10, *нет* – 1, остальные оценки в промежутке между 10 и 1. Если вы набрали менее 50 баллов, то ваше выступление должно быть признано неудачным. Посмотрите, за счет чего вы получили низкий балл, и поработайте над этим.

Экспертная оценка публичного выступления может быть проведена по следующей схеме:

1. Удачно ли начало выступления?
2. Удачны ли примеры, иллюстрации?
3. Адекватна ли громкость?
4. Адекватен ли темп?
5. Адекватен ли язык и стиль выступления?
6. Удачно ли завершено выступление?
7. Уложился ли оратор в регламент?
8. Хорошо ли держался оратор?
9. Интересно ли изложена тема?
10. Оригинален ли стиль изложения?
11. Ясна ли основная мысль выступления?
12. Убедительно ли выступление?

Экспертная оценка публичного выступления также осуществляется по десятибалльной шкале: *да* – 10 баллов, *нет* – 1 балл, остальные оценки в промежутке между 10 и 1. Данная анкета может быть использована для всех типов публичных выступлений, но при оценке развлекательных выступлений вопросы 12 и 13 не учитываются. Удачным считается выступление, набравшее не менее двух третей возможных баллов, т. е. не менее 86 при 13 вопросах.

Удобно сочетать самооценку выступления с его экспертной оценкой кем-либо из посторонних.

Список рекомендуемой литературы

1. Акишина А. А. Жесты и мимика в русской речи: Лингвострановедческий словарь / А. А. Акишина, Х. Кано, Т. Е. Акишина. – М.: Русский язык, 1991. – 145 с.
2. Аннушкин В. И. История русской риторики: Хрестоматия / В. И. Аннушкин. – М.: Академия, 1998. – 416 с.
3. Баева О. А. Ораторское искусство и деловое общение / О. А. Баева. – Минск: Новое знание, 2001
4. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов н/Д.: Феникс, 1998. – 556 с.
5. Гришина Н. В. Я и другие: Общение в трудовом коллективе / Н. В. Гришина [и др.]. – Л.: Лениздат, 1990. – 274 с.
6. Далецкий Ч. Практикум по риторике / Ч. Далецкий. – М.: Издат. центр «А3», 1996. – 192 с.
7. Зигерт В. Руководить без конфликтов: пер. с нем. / В. Зигерт, Л. Ланг. – М.: Экономика, 1990. – 336 с.
8. Ивин А. Л. Искусство правильно мыслить / А. Л. Ивин. – М.: Просвещение, 1990. – 237 с.
9. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Д. Карнеги. – М.: Прогресс, 1989. – 80 с.
10. Крижанская Ю. С. Грамматика общения / Ю. С. Крижанская, В. П. Третьяков. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1990. – 206 с.
11. Куницина В. Н. Межличностное общение: учебник для вузов / В. Н. Куницина, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с.
12. Леммерман Х. Учебник риторики / Х. Леммерман. – М.: Интерэксперт, 1997. – 255 с.
13. Львов М. Р. Риторика. Культура речи / М. Р. Львов. – М.: Академия, 2002. – 272 с.
14. Михальская А. К. Основы риторики: мысль и слово / А. К. Михальская. – М.: Просвещение, 1996. – 416 с.
15. Павлова Л. Г. Спор, дискуссия, полемика / Л. Г. Павлова. – М.: Просвещение, 1991. – 320 с.
16. Пиз А. Язык жестов / А. Пиз. – Воронеж: НПО «Модэк», 1992. – 218 с.
17. Рождественский Ю. В. Теория риторики / Ю. В. Рождественский. – М.: Добросвет, 1997. – 600 с.
18. Сопер П. А. Основы искусства речи / П. А. Сопер. – М.: Прогресс, 1992. – 416 с.
19. Стернин И. А. Практическая риторика / И. А. Стернин. – М.: Изд. центр «Академия», 2005. – 272 с.
20. Стернин И. А. Введение в речевое воздействие / И. А. Стернин. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2001. – 252 с.

Оглавление

Речевое воздействие	3
1. Понятие риторики.....	3
2. Эффективность общения.....	3
3. Способы речевого воздействия.....	5
4. Вербальное речевое воздействие.....	6
5. Невербальное речевое воздействие.....	7
Общие особенности подготовки публичного выступления	9
1. Виды публичных выступлений.....	9
2. Основные требования к публичному выступлению.....	11
3. Этапы подготовки публичного выступления.....	12
Выбор темы и названия речи.....	13
Сбор материала.....	14
Составление различных видов плана.....	15
Написание речи.....	16
Работа над основной частью текста.....	16
Составление вступительной и заключительной части текста выступления.....	20
Редактирование текста.....	25
Лаконичность речи.....	25
Точность речи.....	27
Выразительность речи.....	29
Подготовка разных видов публичных выступлений	33
1. Убеждающее выступление.....	33
2. Информационное выступление.....	35
3. Развлекательное выступление.....	36
4. Воодушевляющее выступление.....	37
5. Протоколно-этикетное выступление.....	38
6. Агитационное выступление.....	40
Приложение. Оценка эффективности публичного выступления	41
Список рекомендуемой литературы	42

ИЗУЧАЕМ РИТОРИКУ

Методические указания к практическим занятиям
для студентов нефилологических специальностей

*Елена Викторовна Пучкова
Марина Григорьевна Синегуб*

Главный редактор *Л. А. Суевалова*
Редактор *Н. Г. Петряева*
Компьютерная верстка *М. Г. Синегуб*

Подписано в печать 30.09.09 . Формат 60x84 1/16.
Бумага писчая. Гарнитура «Таймс». Печать цифровая.
Усл. печ. л. 2,55. Тираж 300 экз. Заказ

Издательство Тихоокеанского государственного университета.
680035, Хабаровск, ул. Тихоокеанская, 136.

Отдел оперативной полиграфии издательства
Тихоокеанского государственного университета.
680035, Хабаровск, ул. Тихоокеанская, 136.