

Е.В. ЛЮБЕЗНАЯ, И.М. ПОПОВА

**РИТОРИКА
И ОРАТОРСКОЕ
ИСКУССТВО**

◆ ИЗДАТЕЛЬСТВО ТГТУ ◆

Министерство образования и науки Российской Федерации
ГОУ ВПО «Тамбовский государственный технический университет»

Е.В. ЛЮБЕЗНАЯ, И.М. ПОПОВА

РИТОРИКА И ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

*Утверждено Учёным советом университета
в качестве практикума для студентов
специальности 030602 «Связи с общественностью»*



Тамбов
Издательство ТГТУ
2008

УДК 808.5(075)
ББК Ч711.2-12
Л931

Рецензенты:

Доктор филологических наук, профессор
зав. кафедрой иностранных языков
М.Н. Макеева

Доктор филологических наук, профессор
кафедры русского языка ТГУ им. Г.Р. Державина
С.В. Пискунова

Л931

Любезная, Е.В.

Риторика и ораторское искусство : практикум / Е.В. Любезная, И.М. Попова. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 84 с. – 100 экз. – ISBN 978-5-8265-0771-1.

Содержит разработки практических и лабораторных занятий по курсу «Риторика и ораторское искусство», предусмотренные государственными стандартами.

Предназначен студентам специальности 030602 «Связи с общественностью», а также аспирантам гуманитарного профиля, преподавателям и слушателям курсов повышения квалификации.

УДК 808.5(075)
ББК Ч711.2-12

ISBN 978-5-8265-0771-1

© ГОУ ВПО «Тамбовский государственный
технический университет» (ТГТУ), 2008

Учебное издание

ЛЮБЕЗНАЯ Елена Валерьевна,
ПОПОВА Ирина Михайловна

РИТОРИКА И ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

Практикум

Редактор Е. С. Мордасова
Инженеры по компьютерному макетированию:
Т. Ю. Зотова, М. А. Евсейчева

Подписано в печать 24.12.2008
Формат 60 × 84 / 16. 4,88 усл. печ. л. Тираж 100 экз. Заказ № 595

Издательско-полиграфический центр
Тамбовского государственного технического университета
392000, Тамбов, Советская, 106, к. 14

ВСТУПЛЕНИЕ

Умение эффективно общаться на поверку оказывается самым мощным карьерным фактором – оно важнее хорошего образования, связей и профессиональных навыков.

Д. Аксёнов

Уважаемые студенты! В современном мире очень популярно изучение иностранных языков, особенно английского как языка международного общения. А на родном русском языке люди не могут зачастую понять друг друга, хотя русский язык – богатейший среди мировых языков.

Нередко из-за незнания стилистических норм, из-за плохой дикции, неверно взятого тона, неумения коротко и ясно выразить свою мысль, логично и целесообразно выстроить речь, неумения внимательно выслушать собеседника или выбрать подходящий момент для беседы общение сводится к нулю. Бессознательную неприязнь собеседника часто вызывают такие вещи, о которых мы и не подозреваем: нудный стиль изложения, менторский тон или едва слышный монотонный голос, вызывающий или неопрятный стиль одежды, закрытая или резкая жестикация, неправильная кинесика. В таких случаях все ваши самые правильные суждения и неоспоримые доводы, скорее всего, просто не будут восприняты адекватно.

В представленном издании, на практических занятиях по риторике мы выясним, как можно улучшить свою дикцию и артикуляцию, какую информацию несут голос и тон говорящего и как они должны восприниматься собеседниками и когда, где и какой голос и тон наиболее уместны. Нам необходимо научиться так моделировать свой голос, тон, речь, чтобы не вызвать невольной антипатии собеседника, чтобы речь была ясной, доходчивой, убедительной. Очень важно также видение речи в широком смысле: в том числе речь идет о поведении оратора, его мимике и жестах, стиле одежды и т.д.

Обычно люди недооценивают важность своих речевых компетенций. Происходит это, во-первых, потому что они просто не задумываются о том, как они говорят и какое впечатление производят на собеседника. Почти все говорят «как придётся». И, во-вторых, потому, что они не видят себя со стороны.

Занятия по риторике помогут вам взглянуть на себя со стороны и *избавиться именно от ваших личных недостатков речи*. Практикум по риторике полезен буквально каждому, кто думает о своем имидже и успехе в делах и в жизни. Давайте работать над своими речевыми данными, чтобы обрести харизму.

Практикум ориентирован на формирование профессиональных речевых компетенций в первую очередь специалистов по «Связям с общественностью» и «Юриспруденции».

Устная речь, живой голос – это *самое важное мощное средство специалистов-гуманитариев*. Поскольку эффективностью речи определяется содержание, ход и результат личных контактов, бесед, публичных выступлений.

Практическая риторика для PR-специалиста охватывает знания о *трёх основных видах общения*, в которых используется живая речь:

1. Личные встречи и беседы.
2. Публичные выступления, интервью, дискуссии, полемики (в различных аудиториях, на радио и ТВ).
3. Беседы по телефону.

Во всех трех случаях устная речь PR-специалиста есть не только его личный голос, а фактически он (PR-специалист) – является «голосом своей организации». А это накладывает определенные требования на его профессиональную речь.

1. Устная речь специалиста-гуманитария – прежде всего *ответственная речь*.
2. Устная речь PR-специалиста и юриста – *правильная речь* с точки зрения литературных норм русского языка.
3. Речь должна быть *простой и доступной*. Витиеватая и перенасыщенная терминами речь затрудняет понимание, порождает неоднозначное толкование и в конечном счёте может стать источником недоразумений.
4. Речь гуманитария всегда должна быть *логичной и конструктивной*, а также *убедительной и правдивой*, т.е. не следует преувеличивать значение сообщаемых фактов; не следует прибегать к сомнительным аргументам и источникам информации.
5. Увлечательность – важная характеристика речи. Необходимо стараться использовать информацию и аргументы, связанные с *интересами аудитории*, учитывать надежды и опасения тех, к кому вы обращаетесь.
6. *Следует избегать конфликтов, противостояния, столкновений и споров*, выстраивая разные типы речей.
7. Решающую роль в общении играют *эмоциональная убедительность и логическая доказательность*. Эмоциональной убедительности можно достичь только на основе искреннего разделения защищаемой позиции, личного убеждения в правоте дела.

Логическая доказательность предполагает свободное владение приёмами рациональной аргументации. Тема рациональной аргументации очень важна в практике PR-специалиста и юриста и включает в себя владение корректными видами приемов спора и знание как бороться с некорректными приёмами оппонентов.

Таким образом, публичная речь специалиста должна быть *хорошо подготовлена*. Надеемся, что этому будут способствовать практические занятия, представленные ниже.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КУРСА «РИТОРИКА И ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО»

Прежде чем обратиться к практике по риторике, необходимо знать цели и задачи дисциплины «Риторика».

Цель курса «Риторика и ораторское искусство» – овладение студентами навыками целесообразного построения речи, различными способами убеждения и разнообразными видами аргументации, приёмами полемической речи и создания определённых риторических эмоций.

Изучаемая дисциплина должна помочь студентам сформировать навыки правильной и выразительно-убедительной речи, глубоко воздействующей на аудиторию, а также повысить степень владения орфоэпическими и стилистическими нормами русского языка.

ЗАДАЧИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В ходе изучения курса «Риторика и основы ораторского искусства» ставятся следующие задачи:

- сформировать основы риторических знаний студентов путём изучения классического ораторского искусства Древней Греции и Рима, России XVII – XIX веков и современной науки об искусстве речи;
- научить основам построения публичного выступления, структурам различных видов речей и их стилистической специфике;
- способствовать формированию навыков построения и произнесения ярких, убедительных речей и углублению знаний о способах убеждения и формах языкового воздействия на слушателя, о видах аргументации и приёмах создания необходимых риторических эмоций;
- обучить студентов умению владеть своим голосом, его тембром и силой, способствовать выработке ясности и чистоты произношения, правильной передачи смысловых и эмоциональных акцентов речи, нужной интонации.

В результате изучения дисциплины студенты должны:

- знать основные положения классической и современной риторики в аспекте их преемственности;
- понимать взаимосвязь философских, нравственных и стилистических аспектов красноречия в современном мире;
- изучить приёмы составления различных видов речей, способы аргументации, корректные и некорректные приёмы ведения спора, особенности монологической и диалогической формы речей, специфику различных стилей речи и форм их использования на практике;
- уметь применить полученные теоретические, методические знания и практические навыки мастерского владения голосом для успешной подготовки и эффектного убедительного выступления. На базе методологии и методов прикладной риторики и историко-сравнительной риторики уметь выбирать наиболее эффективные средства общения и различные способы создания речей.

Структура практикума по риторике и ораторскому искусству включает: введение, формулировку целей и задач курса «Риторика и ораторского искусства», разработки шестнадцати практических занятий, а также итоговые тесты и список рекомендуемой литературы.

Каждое практическое занятие строится по следующей схеме: вначале даётся формулировка целей занятия, потом идут задания и упражнения для развития голоса и интонации, а в конце даётся домашнее задание.

Некоторые наиболее сложные задания сопровождаются «Подсказками» и «Рекомендациями», содержащими соответствующие теоретические положения из курса дисциплины, приводятся образцы некоторых видов речей.*

* Упражнения для практических занятий № 1, 3, 8 взяты из: Аксёнов, Д. Говори и властвуй. Ораторское искусство для каждого : учебное пособие / Д. Аксёнов – М. : Олимп, 2007; Мальханова, И.А. Цицероном может быть каждый. Школа красноречия : интенсивный учебно-практический курс / И.А. Мальханова – М. : Аиф Принт, 2002.

Практическое занятие 1

ДИКЦИЯ, ГОЛОС, ТОН, ИНТОНАЦИЯ

(4 часа)

Цель занятия: разработка голосовых данных.

Характеристика голоса

Задание 1. Сразу, без подготовки, напишите на листке бумаги все определения к речи, какие вы сможете вспомнить. Сравните их с нижеприведенным списком.

Сбивчивая, ясная, отрывистая, бессвязная, логичная, нудная, четкая, хитрая, ласковая, нежная, суровая, резкая, грубая; хамская, изысканная, интеллигентная, культурная, малограмотная, малокультурная, спокойная, уверенная, убедительная, грамотная, неграмотная, заискивающая, начальственная, самоуверенная, невнятная, заносчивая, запальчивая, скоропалительная, взвешенная, зажигательная, пламенная, невразумительная, доходчивая, понятная, непонятная, заумная, спонтанная, краткая, затянутая, вдохновляющая, скучная, остроумная, строгая, неуверенная, вымученная, блестящая, блистательная, ёрническая, шутливая, язвительная, обличительная, оправдательная, клеветническая, импровизированная, вдохновенная, коварная, лстивая, язвительная, саркастическая.

Подсказка. Как видим, определений к речи, её особенностям, способам её воздействия на слушателя и т.д. во много раз меньше, чем определений к голосу и тону. Значит, важность правильного интонирования речи осознаётся даже на уровне лексики.

Задание 2. Проанализируйте вышеприведенные определения и подумайте, в какие группы и по какому принципу их можно объединить. Запишите результаты вашей группировки на бумаге и сравните их с нижеприведёнными данными.

По-видимому, будет логично выделить следующие группы:

Речь свидетельствует:

- 1) о культурном уровне говорящего;
- 2) об иерархии говорящего (общественное, служебное положение и т.д.);
- 3) об уме, знаниях, логике;
- 4) о душевном состоянии, чувствах говорящего (вплоть до психических нарушений).

Задание 3. Подумайте, какие из вышеприведенных определений являются положительными, отрицательными и нейтральными по своему воздействию на слушателей. Отметьте их на листе соответствующими знаками («+», «-»).

Задание 4. Дайте максимальное количество определений к речи собеседников в следующих ситуациях:

- а) на экзамене;
- б) на параде;
- в) в суде (истец, ответчик, судья);
- г) в домашней обстановке;
- д) в дружеском кругу.

Подсказка. Обратите внимание на то, что неадекватное восприятие речи во многом зависит от неправильно поставленного голоса, тона говорящего и неумения внимательно слушать собеседника.

В следующем анекдоте одноклассники не сумели услышать друг друга.

Анекдот

Встретились двое бывших одноклассников, которые не виделись много лет. Один другого спрашивает:

– Ну как ты живёшь?

Тот отвечает:

– Ужасно! Без конца встречи, приемы... И везде едят, едят, пьют, пьют. Просто никаких сил нету. И мне приходится. Я уже эту чёрную икру видеть не могу. А ты как?

– А я три дня не ел...

– Напрасно, напрасно! Надо себя всё-таки заставить!

Наш практический курс риторики поможет вам научиться говорить так, чтобы ваш собеседник всегда понимал вас правильно.

Задание 5. Проанализируйте, какую информацию несут в себе такие определения голоса и тона, как: насмешливый, заискивающий, ломающийся, сонный, визгливый, строгий, истеричный, наглый, язвительный, дружелюбный, детский. Запишите ваши разъяснения смысла определений.

Задание 6. Самую нейтральную фразу, например, «Продолжительность жизни крысы составляет около трех лет» произнесите поочередно следующим тоном: уверенным, злобным, вопросительным, интимным, истеричным, менторским, неуверенным (робким).

Задание 7. Произнесите фразу «Добрый день, дамы и господа» торжественным, а затем пренебрежительным тоном, но уже в окружении минимального контекста, объясняющего и оправдывающего этот тон.

Характеристика тона

Тон, которым произносится та или иная фраза, очень важен, поскольку по-разному, в зависимости от тона, воспринимается информация собеседником. Недаром говорят: «Не так важно, *что* говорят, но всегда важно, *как* говорят».

Определения, которые существуют для характеристики тона, очень многочисленны. Их намного больше сотни, что свидетельствует о том внимании (как произвольном, так и непроизвольном), с которым собеседник слушает говорящего. И, разумеется, тон оказывает очень большое влияние на слушающего, и поэтому работа над соответствующим вашей речи тоном очень важна для того, кто хочет в совершенстве овладеть техникой речи.

Подсказка. Тон бывает: басовитый, высокий, грубый, визгливый, безжизненный, бодрый, гнусавый, воркующий, вкрадчивый, громкий, бархатный, бархатистый, запальчивый, заносчивый, злой, злобный, звонкий, детский, заигрывающий, заискивающий, задорный, задумчивый, дрожащий, залихватский, интимный, дружеский, дружелюбный, истеричный, живой, каркающий, ласковый, ледяной, менторский, низкий, недовольный, натужный, надтреснутый, нежный, надменный, наглый, нахальный, начальственный, поучающий, насмешливый, плаксивый, суровый, резкий, шипящий, самоуверенный, раскатистый, слабый, сонный, старческий, срывающийся, ровный, робкий, спокойный, сиплый, сердитый, расстроенный, рассерженный, строгий, утробный, трепетный, усталый, уверенный, теплый, фамильярный, тихий, приглушенный, язвительный, шамкающий, хриплый, холодный, шутливый, монотонный, радостный, грустный, удивленный, замогильный, повеселевший, упавший, приветливый, капризный, сюсюкающий, нудный, писклявый, невнятный, сварливый, сухой, испуганный, глухой, приглушенный, охрипший, гундосый, убаюкивающий, рокочущий, невинный, настойчивый, настырный, равнодушный, бесстрастный, сильный, хороший, ломающийся, издевательский, весёлый, унылый, усталый, заговорщический, осипший, простуженный, сорванный, скрипучий, наивный, гортанный, ворчливый, пропитой, прокуренный, елейный, изумленный, громогласный, торжественный, патетический, лукавый, сдавленный, саркастический.

Подсказка. Таким образом, речь человека, часто вопреки его желанию, очень подробно характеризует его. Ведь он выражает в речи самого себя. Поэтому, даже не видя человека, а просто поговорив с ним по телефону, обычно можно сказать о его культурном уровне, настроении, коммуникабельности, даже о состоянии здоровья или же, например, о том, что он хотя и русский, но не является москвичом, и т.д. А ведь всё это очень важно при общении. Для управления своей речью, голосом, тоном прежде всего очень важно научиться анализировать каждую интонацию и ту информацию, которую она может нести.

Задание 8. Прочтите вслух последовательно различными тоном и голосом: недовольным, начальственным, капризным, ледяным, сердитым, издевательским, наглым, сварливым, надменным, монотонным, заискивающим следующее предложение: «...*Не то, что входит в уста, окверняет человека, а то, что выходит из уст!*» (Библия).

Задание 9. Попробуйте проанализировать, каким голосом и тоном вы говорите с разными собеседниками. Какую информацию (какую конкретно и сколько отдельно положительной и отрицательной) могут «считать» ваши собеседники с вашего голоса и тона? Нравится ли вам это и какую информацию вы хотели бы «закрыть»? Как этого достичь? Какой тон надо убрать или заменить (и на какой именно)?

Задание 10. Прочтите (с записью на видеокассету) как можно выразительнее следующий текст:

«Мог бы ты мне одолжить твоего осла на сегодня?» – спросил у Насредина один крестьянин. «Я рад бы помочь тебе, друг мой. Мое сердце жаждет помощи правоверному человеку. Но все дело в том, что я уже одолжил его другому человеку». Крестьянин растрогался и стал благодарить благородного человека за добрые слова. Но в этот момент его голос заглушил крик осла из стойла. Изумленный крестьянин спросил: «Как?! Я только что слышал крик твоего осла». Ходжа разгневался: «Я же сказал тебе, что осла здесь нет. Кому ты веришь – мне, благородному, или крику глупого осла?!»

Задание 11. Просмотрим запись на видеокамеру и проанализируем её по схеме:

1. Как вы думаете, везде ли вы правильно выбрали тон и голос?
2. Какую фразу и в чем следует скорректировать?
3. Как вы держались, как смотрели на окружающих?
4. Удовлетворены ли вы вашими жестами?
5. Достигла ли ваша речь поставленной цели?

Помните: «*Есть 50 способов сказать «да», 500 способов сказать «нет» и только один способ написать эти слова*» (Бернард Шоу).

Домашнее задание

1. Дома потренируйтесь и ответьте на вопрос: сколькими способами вы можете сказать «да» и «нет»? Запишите максимальное количество интонаций, а затем проверьте их на собеседнике, родственнике или друге. Совпадают ли ваши представления о вашем тоне с тем, что услышал ваш собеседник?

2. Тренируйте дыхание с помощью специальных упражнений, учитесь владеть своим голосом, темпом речи, силой и высотой голоса. Выработывайте ясность и чистоту произношения, учитесь использовать голос как средство выражения различных чувств:

1) тренировка голоса (произношение этикетных формул с радостью, гневом, равнодушием, презрением, отвращением, трагично, патетично, торжественно, с издевкой, с иронией и т.д.); выполнение упражнений для развития высоты голоса (низкий, средний, высокий тон);

2) развитие силы голоса (чтение текстов со сменой громкости голоса от шепота до крика); разработка владения темпом речи (выработка навыка ускорять и замедлять речь); передача смысловых акцентов с помощью смены темпа речи и высоты голоса;

3) поработайте над спонтанной речевой реакцией: составьте трёхминутную речь на любую тему; желательна запись на видеоплёнку и анализ вашей спонтанной речевой реакции.

Практическое занятие 2

САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

(4 часа)

Цель занятия: научиться преодолевать страх перед выступлением, самовыражаться, заинтересовать своей неповторимой личностью.

Задание 1. Составьте и произнесите РЕЧЬ «Я». Тема её – вы сами.

Подсказка. Ваше выступление – это ваша визитная карточка. Цель её – познакомить с собой, представить себя, заинтриговать собой, по возможности обаять аудиторию. Найдите для такого хорошо знакомого вам предмета разговора, как информация о себе, своём характере, увлечениях, достоинствах и недостатках, неожиданный приём, ассоциацию, чтобы не только сообщить свои анкетные данные, но и наиболее искренне и полно представить свой внутренний мир. Итак, «заговори, чтобы я тебя познал», понял и заинтересовался тобой. (Русская пословица: конь узнается по езде, а человек по разговору).

На подготовку двух-, трёхминутной речи потратьте не более 10 минут. Вы впервые получили задание сочинить свое собственное выступление. И здесь и в дальнейшем, произнося тренировочные речи, руководствуйтесь следующим советом: написанный текст держите перед собой, лишь изредка заглядывая в него. Избегайте механического чтения. Внимание и сосредоточенность помогут вам удержать в памяти и воспроизвести написанное вами близко к тексту. Особенно важно не терять связь со слушателями, публично мыслить и активно выполнять свою действенную задачу.

Вспомним требование Петра Великого: «Указую: господам сенаторам речь в присутствии схода держать не по написанному, а токмо словами, дабы дурь каждого всем видна была». И будем учиться говорить умно.

При произнесении первых самостоятельных речей все полученные в предшествовавших двух занятиях навыки внешней и внутренней техники речи помогли вам говорить свободно и чётко. Но кроме дыхания, голоса, артикуляции и дикции есть ещё один важный элемент, обойти вниманием который любому совершенствующему свою речь нельзя. Это – культура произношения, или орфоэпия (в пер. с греч. – «правильная речь»). Нарушение произносительных норм современного русского языка является серьёзным недостатком, помехой в речевом взаимодействии. Для передачи своей мысли другому лицу требуется не только владеть наилучшим запасом слов, но и наилучшим воспроизведением звуков, слова составляющих. В ином случае неточность произношения становится ошибкой, искажающей смысл сказанного.

Задание 2. Произнесите правильно скороговорки. Затем употребляйте темы произнесения.

* * *

У Фили пили – Филю же и побили.

Полчетверти четверика чечевицы без червотчины.

Вот топор, вот топорище, вот тут кнут, вот кнотовище.

С вишен галок поп пугая, в саду увидел попугая. Ты, поп, галок попугай, попугая не пугай.

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

Козел-мукомол кому муку молол, а кому не молол. От того, кому молол, получал ватрушки, от того, кому не молол, получал по макушке.

* * *

Маланья-болтуня болтала, что всех скороговорок не перескороговоришь, не перевыскороговоришь, что не скажешь: на дворе трава, на траве дрова – раз дрова, два дрова, три дрова, не вместит двор дров – дрова выдворить. И не скажешь: тридцать три корабля лавировали, лавировали, да не вылавировали. Однако прыгают на языке скороговорки, как караси на сковородке. Значит, Маланья-болтуня зря болтала, что всех скороговорок не перескороговоришь, не перевыскороговоришь.

* * *

Береги честь смолоду, а то была у Фрола – Фролу на Лавра наврала, пойдёт к Лавру – Лавру на Фрола наврёт, ведь язык без костей и от лжи не краснеет, без того красный. У злой Натальи все люди каналы, а ещё говорит: «Не тот, товарищи, товарищу товарищ, кто при товарищах товарищу товарищ, а тот, товарищи, товарищу товарищ, кто без товарищей товарищу товарищ».

* * *

В четверг, четвёртого числа, в четыре с четвертью часа шли три попа, три Прокопия попа, три Прокопьевича. Шли, шли, вдруг перед ними река – широка, как Ока. А на том берегу стоит поп на копне, колпак на попе, копна под попом, поп под колпаком. Увидали попы, рты раскрыли попы, закричали попы, побежали попы. У страха глаза велики, пуганая воронакуста боится.

Задание 3. «РЕКЛАМА».

Произнесите следующие объявления так, чтобы они звучали как реклама.

Разрекламируйте, заинтересуйте, ознакомьте, объявите, удивите:

1. Рододендроны из дендрария!

2. Либретто «Риголетто»!

3. Король Орёл!

Проанализируйте, у кого из студентов получилось лучше. Почему?

Задание 4. (3 студента) Прочитайте текст древнегреческого аэда Гомера.

* * *

1 студент:

Встала из мрака молодая с перстами пурпурными Эос;

Ложе покинул тогда и возлюбленный сын Одиссеев;

Платье надев, изощренный свой меч на плечо он повесил.

После, подошвы красивые к светлым ногам привязавши.

Вышел из спальни, лицом лучезарному богу подобный.

Звонкоголосых глашатаев царских созвав, повелел он

Кликнуть им клич, чтоб на площадь собрать густовласых ахеян.

Кликнули те; собралися на площадь другие; когда же

Все собралися они и собрание сделалось полным,

С медным в руке он копьем перед сонмом народным явился –

Был не один, две лихие за ним прибежали собаки.

Образ его несказанной красой озарила Афина,

Так что дивилися люди, его подходящего видя.

Старцы пред ним раздалися, и сел он на месте отцовом.

Первое слово тогда произнёс благородный Египтий <...>

«Выслушать слово моё приглашаю вас, люди Итаки;

Мы на совет не сходились ни разу с тех пор, как отсюда

Царь Одиссей в быстроходных своих кораблях удалился.

Кто же собрал нас теперь? И кому в том внезапная нужда?

Юноша ли расцветающий? Муж ли, годами созрелый?
Слышал ли весть о идущей на нас неприятельской силе?
Хочет ли нас остеречь, наперёд все подробно разведай?
Или о пользе народной какой предложить нам намерен?
Должен быть честный он гражданин; слава ему!
Да поможет Зевс помышлениям добрым его совершиться успешно».
Кончил. Словами его обрадован сын Одиссеев,

2 студент:

Встать и к собранию речь обратить он немедля решился <...>
«Ныне о собственной, дом мой постигшей, беде говорю я.
Две мне напасти; одна: мной утрачен отец благородный.
Бывший над вами царем и всегда, как детей, вас любивший;
Более ж злая другая напасть, от которой весь дом наш
Скоро погибнет и все, что в нем есть, до конца истребится.
Та, что преследуют мать женихи неотступные, наших
Граждан знатнейших собравшихся здесь сыновья; им противно
Прямо в Икариев дом обратиться, чтоб их предложенье
Выслушал старец и дочь, наделенную щедро приданым,
Отдал по собственной воле тому, кто приятнее сердцу.» <...>
Так он во гневе сказал и повергнул на землю свой скипетр;
Слёзы из глаз устремились: народ состраданье проникло;
Все неподвижно-безмолвны сидели; никто не решился

3 студент:

Дерзостным словом ответить сыну царя Одиссея.
Но Антиной поднялся и воскликнул, ему возражая:
«Что ты сказал, Телемах, необузданный, гордоречивый?
Нас оскорбив, ты на нас и вину возложить замышляешь?
Нет, обвинять ты не нас, женихов, пред ахейским народом
Должен теперь, а свою хитроумную мать, Пенелопу.
Три совершилося года, уже наступил и четвёртый
С тех пор, как, нами играя, она подает нам надежду.
Всем и каждому порознь себя обещает и вести
Добрые шлёт к нам, недоброе в сердце для нас замышляя <...>
Знай, не престанем твой дом разорять мы до тех пор, покуда
Будет упорна она в помышленьях своих, ей богами
В сердце вложенных; конечно, самой ей в великую славу
То обратится, но ты истребленье богатства оплачешь;
Мы, говорю, не пойдём от тебя ни домой, ни в иное
Место, пока Пенелопа меж нами не выберет мужа».

Гомер «Одиссея»

Подсказка. Благозвучный голос всегда образован на мягкой основе звука, гласные должны звучать собранно. Сила звука и полётность достигаются не за счёт перенапряжения связок, а с помощью опоры голоса, активной, рефлексорной работы мышц брюшного пресса и диафрагмы, приёма «подлаивания».

Отвлекаясь от собственных голосовых недостатков, мы быстрее справляемся с ними, вырабатываем автоматические навыки верного рождения звука.

Чтение гекзаметра позволит закрепить полученные в дыхательном и голосовом тренинге навыки. Насыщенные яркими диалогами отрывки из «Илиады» и «Одиссеи» Гомера являются незаменимым материалом для погружения в стихию ораторского слова.

Домашнее задание

Подберите дома себе скороговорочный рассказик с учётом индивидуальных недостатков голоса и речи. Добейтесь чёткого произношения. С помощью этих рассказов мы не только продолжаем тренировать дыхание, опору голоса, артикуляцию и дикцию, но и развиваем умение преодолевать многоударность, с помощью разнообразия интонаций выявлять логику, действовать словом, общаться, увлекая слушающих подтекстами и намёками.

Практическое занятие 3

СОЦИАЛЬНО-БЫТОВОЕ КРАСНОРЕЧИЕ. ПОЗДРАВИТЕЛЬНАЯ РЕЧЬ» (4 часа)

Цель занятия: научиться составлять различные поздравительные речи.

Задание 1. Напишите и произнесите текст ПОЗДРАВИТЕЛЬНОЙ РЕЧИ. Обязательно используйте известные вам риторические фигуры, чтобы добиться эмоционального разговорного стиля. Темой вашей поздравительной речи может стать любой приближающийся праздник или любой выдуманный повод. Можно написать и произнести: «Свадебное поздравление», «Поздравление с юбилеем», «Хвалу Дуракам» (в честь 1-го апреля), «Юбилей города» и т.д.

Как и в предыдущих заданиях, речь должна быть рассчитана на 2–3 минуты, на подготовку дается 10 – 15 минут.

Подсказка.

Образец поздравительной речи 1:
«ПОЗДРАВЛЕНИЕ С ДНЁМ ТЕАТРА»

Театр! Волшебное слово – театр! Сладостный, неповторимый, божественный...

За тобой – судьбы людей, опыт столетий. Мы смеёмся с тобой и плачем, умираем и вновь рождаемся... Вместе с нами идут по жизни суровый Гамлет и добрый Дон-Кихот. Театр, ты целый мир, ты вечен!

Сегодня – твой день. Ты знал свои взлёты и падения, звёздные часы и эпоху безвременья. Но, несмотря ни на что, ты жив, и живо среди людей восприятие театра как дарованного свыше чуда.

Что пожелать тебе? Конечно же, всегда быть новым, непредсказуемым, желанным! Ну а нам всем – почаще встречаться с этим праздником, имя которому – театр!

Образец поздравительной речи 2:
«ПОЗДРАВЛЕНИЕ МЛАДЕНЦУ С ПЕРВЫМ СКАЗАННЫМ СЛОВОМ»

Как прекрасно слово *дай!*

Я услышала его сегодня из твоих уст, малыш. Как звучны, певучи, красивы звуки: *д-а-й!* *Дай* – и я протягиваю тебе руки.

Дай – и в твоих руках нежный цветок.

Дай – и солнечный свет пробивается к твоей головке летним утром.

Радость, счастье, забота окружают тебя в этом мире. Тебе дарят их близкие. Как приятно давать, получая в ответ то же, ты скоро поймёшь сам. Ведь правда, моя любовь поможет тебе это понять, поможет стать искренним и добрым?

А пока повторяй свое первое слово *дай* и учишься познавать окружающий мир и сам дарить миру свою любовь!

Образец поздравительной речи 3:
«ПОЗДРАВЛЕНИЕ С ЗАЧЁТОМ ПО РИТОРИКЕ»

Весна! Весна! Пора любви, пора волнений и ... зачётов!

И собрались сегодня мы, чтоб испытание пройти.

Друзья мои! Я поздравляю вас!

Ведь мы – избранники судьбы. Не всем дана возможность искусством слова овладеть и в мастерстве сем преуспеть.

Прошли мы курс риторики, да так успешно, что словом нынче мы повелеваем.

Как не поздравить вас с учителем, который щедро, терпеливо открыл законы мастерства и разбудил сегодняшних Сократов и Платонов!

Сегодня были вы красноречивы все, но и потом вам будут по плечу возвышенные речи.

Друзья мои! Я поздравляю вас! Не всем отмерен этот путь счастливый. А мы – избранники судьбы.

Воскликнем дружно, не тая: Хвала риторике! Риторике хвала!

Подсказка. Поздравительная речь пишется по следующей схеме.

1. Вступление. Обращение к собравшимся. Сообщение повода.
2. Главная часть:
 - а) история жизни юбиляра или праздничного события;
 - б) изложение достоинств и достижений;
 - в) пожелания юбиляру.
3. Заключение. Тост или здравица.

Домашнее задание

Составьте несколько заздравных тостов с юмористическим сюжетом. Не надо скачивать тосты с интернета: напрягите свою фантазию, и у вас получится превосходно!

Практическое занятие 4

СОГЛАСОВАНИЕ РЕЧИ С АДРЕСАТОМ
(4 часа)

Цель занятия: научиться создавать речи, рассчитанные на разные аудитории.

Задание 1. Вспомните, какие бывают аудитории по объёму, социальному и возрастному составу, по интересам, интеллекту, целям и т.д.

Определите, какой аудиторией является ваша студенческая группа (соборной или сборищной), какой пафос подойдет для произнесения речи в такой аудитории?

Подсказка. В основе риторики во все времена лежит триада «этос–логос–пафос». Этосом принято называть те условия, в которых создается речь и которые тесно связаны с соблюдением законов этики (морали), а также уместность речи относительно ситуации общения в целом. Применительно к риторике в общественно-политической сфере этос также остается в силе, ибо, как известно, в цивилизованном мире нет ничего страшнее «подмоченной» репутации.

Пафос – это источник создания смысла речи по данной теме, это та главная идея, ради которой речь произносится и которая воодушевляет её автора, а следовательно, – и в слушателе (читателе) возбуждает запланированные оратором мысли и чувства. Пафос – обязательная составляющая любой речи, ибо исключительно логическая информация вне эмоционального отношения к ней оратора, как правило, порождает у слушателей впечатление о том, что говорящему предмет речи безразличен (что он говорит не то, что думает и т.д.). А в результате он не достигает запланированной цели. В то же время интенсивность выражения оценок и эмоций в значительной степени зависит как от предмета речи и ситуации, так и от индивидуальных особенностей оратора и его аудитории. И нет ничего хуже «ложного» пафоса, который подрывает доверие к говорящему и сводит на нет все его усилия.

Задание 2. Выполнить тренинг «КОМПЛИМЕНТ».

Сядьте в круг и внимательно посмотрите на сидящего справа. Найдите в нём достоинства и скажите ему комплименты. Начинает любой из членов группы. Человек, которому сделан комплимент, должен поблагодарить и сказать комплимент следующему студенту, сидящему рядом.

Задание 3. Практикум «ЛЮБОВНОЕ ПИСЬМО».

Напишите любовное письмо девушке или молодому человеку, зная, что он (она):

- визуал;
- аудиал;
- рационалист (дигитал);
- кинестетик.

Для удобства можно воспользоваться таблицей.

Лексические средства

Визуальные	Аудиальные	Кинестетические	Дигитальные
Просмотреть	Прослушать	Прочувствовать	Осознать
Увидеть наглядно	Услышать главное	Уловить суть	Понять смысл
Упустить из виду	Прослушать	Прозевать	Проигнорировать
Красивый	Благозвучный	Приятный	Хороший
Яркая личность	Громкое имя	Сильная натура	Известный человек
Рассмотрим	Обговорим	Прикинем	Поразмышляем
Тусклый	Заглушённый	Вялый	Невыдающийся
Смутный	Писклявый	Отталкивающий	Сомнительный
Осмотреться	Прислушаться	Заострить внимание	Быть внимательным
Показать	Рассказать	Продемонстрировать	Объяснить
Красиво выглядит	Хорошо звучит	Гладко выходит	Все правильно

Подсказка.

Письмо девушке-визуалу

Солнце моё!

Я уже давно не видел тебя, но твой образ по-прежнему у меня перед глазами. Я вижу, как лучик света играет в твоих чистых каштановых волосах, как блики отражаются в зелёной глубине твоих глаз... Твоя красота затмевает всё вокруг меня. Ты позволила мне взглянуть на мир другими глазами, ты открыла мне новые горизонты... Лишь только я закрываю глаза и начинаю мечтать о тебе, я вижу, как мы идем по сказочно красивому осеннему парку,

глядим друг на друга, на рыжие и золотые листья, летящие вокруг нас, – и перед нами открывается яркая дорога будущей жизни... Я люблю тебя и надеюсь, что мы скоро увидимся...

Письмо мужчине-дигиталу

Давно не решалась тебе написать, однако пришла к выводу, что нужно сделать этот шаг. Мы с тобой взрослые, серьёзные люди и прекрасно осознаем, что вместе нам лучше. Сейчас наша жизнь обрела смысл. Будучи реалистами, думаю, мы оба понимаем, что наша встреча не могла произойти случайно. И наши отношения развиваются не как отношения просто знакомых людей. В них определённо присутствует что-то большее. Я долго размышляла и пришла к выводу, что нам нужно сделать следующий шаг, думаю, ты понимаешь меня. Мы вместе уже полгода, и нам пора оформить наши взаимоотношения. Кроме того, ребёнку нужен отец, и я не знаю никого более достойного на эту роль, чем ты. К тому же вместе легче вести хозяйство. Одно из моих самых лучших воспоминаний – наши прогулки по мелкооптовому рынку (помнишь, как мы покупали телевизор на новогодней распродаже). С уважением любящая и понимающая тебя Людмила.

Задание 4. Тренинг на умение создавать ЭВФЕМИЗМЫ. Замените слова на эвфемизмы.

Подсказка. ЭВФЕМИЗМЫ – мягкие эквиваленты достаточно резких слов или выражений, которые предпочтительно завуалировать, т.е. это синонимы, смягченные по смыслу.

Цель тренинга научиться пользоваться «мягкими» словами для избегания конфликтных ситуаций.

Например, вместо «Он умер» лучше сказать «Он ушёл из жизни». Слово «бедный» заменить на «нуждающийся», или сказать «он из категории самых незащищенных людей».

Бродяга – человек без определённого места жительства

Вредный – человек с характером

Скупой – бережливый

Маленькая ростом – миниатюрная

Вульгарная кофта – смелый фасон

Хитрый поступок – мудрое решение

Странный – загадочный

Старый – человек преклонного зрелого возраста

Инвалид – человек с ограниченными способностями

Дебил – человек с недоразвитыми умственными способностями

Трусливый – осторожный

Урод – малоприятной наружности

Слабая женщина – хрупкая

Пьяница – увлекающийся алкоголем

Грубый – брутальный

Мот – любящий тратить деньги

Толстый – крупный

Жирная – пышечка, большого размера

Худящая – тонкая, стройная

Гей – человек нетрадиционной ориентации

Низкий – не высокий

Чайник – начинающий водитель

Ты все напутал – не продумал

Он не красивый, мне он не нравится – это не мой тип мужчины

Нюня – меланхолик

Тупой – человек с неразвитой реакцией, недогадливый

Стерва – женское самолюбие

Нужно – желательно

Страшно – тревожно

Неудача – неполная победа

Провал – затруднительное положение

Провальный – неэффективный

Ненадежный – изменчивый

Выскочка – человек с амбициями

Дешёвая вещь – доступная вещь

Безалаберный – неаккуратный, не достаточно прилежный

Безответственный – рискованный

Домашнее задание

Проанализировать письменно игру «КОМПЛЕМЕНТЫ». Какие вы отметите достоинства и недостатки:

- 1) в словесной форме сказанного вами и другими студентами комплимента;
- 2) в корректности поведения членов группы;
- 3) в манере установления контакта;
- 4) использовались ли в комплиментах эвфемизмы?

ПРИВЕТСТВЕННАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ РЕЧЬ

(4 часа)

Цель занятия: научиться составлять политическую речь.

Задание 1. Познакомьтесь с текстом речи известного русского социолога 1919 г. проф. Петроградского университета Пагирима Сорокина. Речь была произнесена на торжественном собрании в день 103-й годовщины Петербургского университета, 21 февраля 1922 г.

«Сегодняшняя годовщина Петербургского университета знаменательна не только тем, что она 103-я годовщина, но и тем, что она совпадает с моментом величайшего катаклизма в истории человечества и нашей родины. В результате войны и революции наше отечество лежит в развалинах. Великая Русская Равнина стала великим кладбищем, где смерть пожинает обильную жатву, где люди едят друг друга.

Задача возрождения России падает на ваши плечи, задача – бесконечно трудная и тяжелая. Сумеете ли вы выполнить ее? Сможете ли выдержать этот экзамен истории? Огромная трудность её усугубляется еще и тем, что вы оказались на великом распутье, без путей, дорог и спасительного плана. «Отцы» ваши не могут помочь вам: они сами оказались банкротами: их опыт в форме традиционного мировоззрения русской интеллигенции, оказался недостаточным, иначе трагедии бы не было. От берега этого мировоззрения волей-неволей вам приходится оттолкнуться: он не спас нас, не спасёт и вас. Он надолго исчез в зареве войны, в грохоте революции и в темной бездне могил, все растущих и умножающихся на русской равнине. Если не мы сами, так эти могилы вопиют о неполноте опыта «отцов» и ошибочности их патентованных спасительных рецептов.

Но раз старые пути негодны, где же новые? Есть ли они у нас? Если есть – продуманы и осознаны ли? Боюсь, что нет. Мы сейчас похожи на людей, ошарашенных ударом дубины, заблудившихся и ищущих, страстно и горячо, до боли, до иступления – нужного до смерти выхода. Ищем, тычемся туда и сюда, подобно слепым щенятам, но темно кругом. А история не ждёт, она ставит ультиматум: бьёт грозное: *memento mori*, бьёт двенадцатый час нашей судьбы и решается наше: быть или не быть».

Задание 2. Вспомните структуру приветственной речи.

I. Структура приветственной речи

1. Обращение. Слова приветствия.
2. Краткая характеристика события.
3. Успехи и достижения, перспективы.
4. Пожелания.

II. Схема оценки приветственной речи

1. Тема и цель.
 - соответствуют ли событию?
 - подходят ли аудитории?
2. Вступление.
 - оригинально?
 - создаёт ли определенный эмоциональный настрой?
3. Главная часть.
 - конкретно ли содержание?
 - яркие ли примеры?
 - выразительны ли речевые средства?
 - достигнута ли цель?
4. Заключение.
 - ярко?
 - вдохновило ли слушателей?
5. Произнесение.
 - произнесена ли речь с воодушевлением?
 - правильна ли поза?
 - уместны ли жесты и мимика?
 - удачен ли темп речи?
 - есть ли речевые ошибки?
6. Советы выступающему.

Подсказка. Речь должна вызреть. Выберите тему в начале недели, обдумайте её в свободное время, вынашивайте её, не забывая о ней ни днём, ни ночью. Обсуждайте её с друзьями. Делайте её предметом бесед. Задавайте самому себе всевозможные вопросы на данную тему. Записывайте на клочки бумаги все мысли и примеры, которые приходят вам в голову, и продолжайте искать. Идеи, соображения, примеры будут приходить к вам в самое различное время – когда вы принимаете ванну, едете в центр города, когда вы ждёте, чтобы вам подали обед. Таков был метод Линкольна. Этим методом пользовались почти все ораторы, имевшие успех» (Д. Карнеги).

Впервые развернутое и систематическое описание правил (постулатов, принципов) общения дал английский учёный П. Грайс. Основной принцип (Принцип Кооперации) состоит в требовании организовать взаимодействие в соответствии с целью и направлением разговора. Этот принцип диктует необходимость выполнять четыре условия (постулата):

- 1) полноты информации;
- 2) постулат качества (говори правду);
- 3) постулат релевантности (не отклоняйся от темы);
- 4) постулат формы (манеры) взаимодействия.

Не менее важным является ПРИНЦИП ВЕЖЛИВОСТИ. Его выполнение возможно при следующих условиях:

- 1) будь тактичен;
- 2) будь великодушен;
- 3) не суди других;
- 4) будь скромн;
- 5) избегай конфликтов.

После этого выполните на занятии следующее задание.

Задание 3. Напишите приветственную речь для кандидата в депутаты ко дню Святого Валентина (3 минуты). Подготовка речи 20 минут.

Подсказка 1. Необходимо учитывать следующие идеальные качества политика.

1. Олицетворяет образ такого деятеля, каким хотят видеть человека на этом месте.
2. Имеет ярко выраженное «свое» лицо (не обладая яркой индивидуальностью, общественный лидер не состоится).
3. Проявляет свою компетентность в данной области (в частности – знает, что и как нужно сделать в стране в данный период её развития).
4. Имеет возможности для реализации своих планов (и свою команду).
5. Лучше других претендентов на власть, в том числе и как обладатель личностных качеств.

Подсказка 2. Ведущие коммуникативные стратегии речи политика.

Достижение целей речи существенно облегчается, если тщательно продумываются и мастерски используются адекватные этим целям средства их достижения. Мы рассматриваем ситуацию общения в политической сфере, где всегда существует жёсткая конкуренция, поскольку политической партии на выборах нужна только победа, а готовиться к предвыборной схватке каждая партия начинает заранее. В связи с этим пришедшие в риторику из области военного искусства термины «стратегия» и «тактика» тем более адекватны ситуации борьбы за власть.

Речевая стратегия – это комплекс речевых действий направленных *на* достижение коммуникативной цели. Стратегии ориентированы на будущие речевые действия, связаны с прогнозированием ситуации.

Речевая тактика представляет собой конкретные речевые действия в процессе общения, направленные на осуществление стратегии и достижение коммуникативной цели.

Наиболее часто в сфере политического общения используются тактика контрастного анализа, тактика видения перспективы и тактика обоснованных оценок.

Основные тактики аргументативной стратегии

1. Контрастного анализа.
2. Указания на перспективу.
3. Обоснованных оценок.

Этими тактиками широко и эффективно пользуются многие политики.

Тактика контрастного анализа основывается на приёме сопоставления. Сопоставление фактов, событий, результатов, прогнозов воспринимается адресатом как убедительные аргументы. Важно подчеркнуть, что в основе сопоставлений всегда лежит один и тот же критерий. В политической речи, как правило, сопоставление идет по линиям *в прошлом / в настоящем* или *у нас / у них*.

Например. В прошлом году промышленное производство у нас выросло на три целых шесть десятых процента / в этом году это / шесть и семь десятых процента // Почти в два раза больше // (В.В. Путин) [«Прямая линия», 18.12.2003].

Тактика указания на перспективу направлена на то, чтобы выражать стратегические цели, позиции и намерения говорящего. Политики, оценивая ситуацию в стране (политическую, экономическую), часто пытаются дать прогноз развития событий в будущем.

Указание на перспективу включает предлагаемое решение и предполагаемый результат. Результат, как правило, рассматривается после того, как в тексте фиксируется предлагаемое решение.

Например. По концу года у нас получилось шесть и шесть десятых / может быть шесть и девять десятых рост ВВП / т.е. рост экономики // (В.В. Путин) [«Прямая линия», 18.12.2003].

Тактика обоснованных оценок. Высказывания, содержащие оценку, составляют довольно значительную часть общего числа высказываний в тактиках политической речи, в том числе и в аргументативных. Известно, что субъективное мнение не обладает убедительностью, тогда как обоснованная оценка приобретает статус логического аргумента.

Выделяя в аргументативной стратегии тактику обоснованных оценок, мы имеем в виду суждения, при помощи которых оратор стремится объективно оценить предмет и обосновать оценку.

Например. Это нормальная позиция. Никаких тотальных пересмотров не нужно. Это коснулось бы миллионов граждан. В том числе тех, кто приватизировал квартиры, гаражи, мелкие предприятия (Е.М. Примаков) [АиФ, № 43, 2003].

Тактика отождествления – это ненарочитая демонстрация символической принадлежности политика к определённой социальной, статусной или политической группе. Если лидер воспринимается избирателями как «свой» и говорит о проблемах, которые близки его потенциальной аудитории, он может рассчитывать на определённую поддержку аудитории.

Тактика солидаризации. Близкой тактике отождествления с адресатом (возможно, ее разновидностью) является тактика солидаризации с адресатом (*я с вами, я понимаю / разделяю вашу проблему*). Порой их трудно разграничить. Они реализуют стремление создать впечатление общности взглядов, интересов, устремлений, ощущение «психологического созвучия» говорящего и аудитории.

Языковые средства создания такого впечатления разнообразны.

- Речевые формы установления контакта (обращение по имени или имени и отчеству).
- Выражение согласия с оценкой проблемы, данной адресатом: В принципе я с вами согласен; действительно, вы правы; абсолютно с вами согласен.

Тактики оппозиционирования. К тактикам стратегии самопрезентации относятся также и совокупность тактик, которые отличаются противоположной по отношению к рассмотренным направленности: через обозначение своей принадлежности к другому социальному слою. Это противопоставление. Некоторые учёные называют оппозицией «свои – чужие», другие – коммуникативной категорией чуждости.

Например. «Партия жизни» это партия новой волны / поэтому у нас в названии нет слова типа... // Мы должны уйти от этих классовых оценок / мы даже показываем, что все эти партии / все лежат на плоскости / а «Партия жизни» вертикально вверх! как цветок из-под асфальта // [1 канал, «Времена», 27.04.2003].

Домашнее задание

Отрепетировать и произнести приветственную политическую речь перед видеокамерой.
Просмотреть материал, отметить недостатки, над которыми надо работать в дальнейшем.

Практическое занятие 6

ЭЛОКУЦИЯ РЕЧИ. ТРОПЫ И РИТОРИЧЕСКИЕ ФИГУРЫ

(4 часа)

Цель занятия: научиться украшать речь, делать её более выразительной.

Задание 1. Определите, какие тропы и стилистические фигуры использованы в следующих текстах.

- 1) И слышно было до рассвета, как ликовал француз. (М.Л.).
- 2) Игру его любил творец Макбета. (А.П.).
- 3) Старый клён на одной ноге стережёт голубую Русь. (СЕ.) – *синекдоха, перифраз, олицетворение*.
- 4) Коль любить, так без рассудку,
Коль грозить, так не на шутку,
Коль ругнуть, так сгоряча,
Коль рубнуть, так уж с плеча!
(А.Т.) – *параллелизм, анафора*.
- 5) Вынес достаточно русский народ,
Вынес и эту дорогу железную –
Вынесет всё, что господь ни пошлёт!
Вынесет всё – и широкую, ясную
Грудью дорогу проложит себе.
(Н.Н.) – *анафора*.
- 6) »Не станет нас!» А миру хоть бы что.
«Исчезнет след!» А миру хоть бы что.
Нас не было, а он сиял и будет.
Исчезнем мы, – а миру хоть бы что!
(О.Х.) – *эпифора*.
- 7) Она свежа, как вешний цвет,
Взлелеянный в тени дубравной.
Как тополь киевских высот,
Она стройна.
(А.П.) – *сравнение, гипербола*.
- 8) Они сошлись. Волна и камень,
Стихи и проза, лёд и пламень
Не столь различны меж собой.
(А.П.) – *антитеза*.
- 9) Мне нравятся весёлые люди. Нравятся сияющие глаза, звонкий смех, громкий говор. Крики. Мне нравятся румяные девушки с коньками в руках. Или такие, знаете, в майках, в спортивных туфельках, прыгающие вверх и вниз. (М.Зощенко) – *параллелизм, анафора*.

Задание 2. Найдите тропы в речи Антония из трагедии В. Шекспира «Юлий Цезарь». Выпишите тропы, фигуры, речения, отмеченные автором, и объясните их смысл.

Друзья, сограждане, внимайте мне,
(*обращение*)

Не восхвалять я Цезаря пришел.
(*антитеза, контраст*)

А хоронить. Ведь зло переживает
Людей, добро же погребают с ними.
Пусть с Цезарем так будет. Честный Брут
(*ирония*)

Сказал, что Цезарь был властолюбив.
Коль это правда, это тяжкий грех,
За это Цезарь тяжко поплатился.
Здесь с разрешенья Брута и других, –
А Брут ведь благородный человек
(*повтор, реприза*)

И те, другие тоже благородны.
(*метафора*)

Над прахом Цезаря я речь держу.
Он был мне другом искренним и верным.
(*амплификация*)

Но Брут назвал его властолюбивым,
А Брут весьма достойный человек.
Гнал толпы пленников к нам Цезарь в Рим,
Их выкупом казну обогащая,
Иль это тоже было властолюбьем?
Стон бедняка услыша, Цезарь плакал.
(*метафора*)

А властолюбье жёстче и черствей;
Но Брут назвал его властолюбивым,
А Брут весьма достойный человек.
Вы видели, во время Луперкалий
Я трижды подносил ему корону.
(*анафора*)

И трижды он отверг – из властолюбья?
Но Брут назвал его властолюбивым,
А Брут весьма достойный человек.
Что Брут сказал, я не опровергаю,
Но то, что знаю, высказать хочу.
Вы все его любили по заслугам.
Так что ж теперь о нём вы не скорбите?
О справедливость! Ты в груди звериной.
(*эпифора*)

Лишились люди разума. Простите,
За Цезарем ушло в могилу сердце.
(*дисфемизм*)

Позвольте выждать, чтоб оно вернулось.
Вот здесь пергамент с Цезаря печатью.
(*перифраза*)

Найденный у него, – то завещанье.
Когда бы весь народ его услышал, –
Но я читать его не собираюсь.
(*уточняющее, вводное*)

То раны Цезаря вы лобызали б.
(*дисфемизм*)

Платки мочили бы в крови священной,
Просили б волосок его на память
И, умирая, завещали б это
Как драгоценнейшее достоянье
Своим потомкам,
Терпенье. Можете вы подождать.
О завещанье я вам проболтался,

Боюсь обидеть тех людей достойных.
(оксюморон)

Что Цезаря кинжалами сразили.
(ирония)

Задание 3. В речи Брута найдите тропы (речь построена на контрасте), придающие ей образность, выразительность, эмоциональность.

«Римляне, сограждане и друзья! Выслушайте, почему я поступил так, и молчите, чтобы вам было слышно; верьте мне ради моей чести и положитесь на мою честь, чтобы поверить; судите меня по своему разумению и пробудите ваши чувства, чтобы вы смогли судить лучше. Если в этом собрании есть хоть один человек, искренне любивший Цезаря, то я говорю ему: любовь Брута к Цезарю была не меньше, чем его. И если этот друг спросит, почему Брут восстал против Цезаря, то вот мой ответ: не потому, что я любил Цезаря меньше, но потому, что я любил Рим больше. Что вы предпочли бы: чтоб Цезарь был жив, а вы умерли рабами, или чтобы Цезарь был мертв и вы все жили свободными людьми? Цезарь любил меня, и я его оплакиваю; он был удачлив, и я радовался этому; за доблести я чтил его; но он был властолюбив, и я убил его. За его любовь – слезы, за его удачу – радость; за его доблести – почет; за его властолюбие – смерть. Кто здесь настолько одичал, что не хочет быть римлянином? Если такой найдется, пусть говорит, – я оскорбил его. Кто здесь настолько гнусен, что не хочет любить свое отечество? Если такой найдется, пусть говорит, – я оскорбил его. Я жду ответа.

Все: такого нет, Брут, нет.

– Значит, я никого не оскорбил. Я поступил с Цезарем так, как вы поступили бы с Брутом. Причина его смерти записана в свитках Капитолия; слава его не умалена в том, в чем он был достоин, и вина его не преуменьшена в том, за что он поплатился смертью».

(антитеза, контраст)

Домашнее задание

Составьте развлекательную дружескую речь, используя различные тропы и пословицы. Используйте тропы, фигуры, речения. Можно использовать следующие пословицы и поговорки:

- «Без наук как без рук».
- «Книга книгой, а мозгами двигай».
- «Убеленный сединами».
- «Ума палата», «советник», «консультант».
- «Лиса знает сто сказок и все про курицу».
- «Путь даже в тысячу километров начинается с первого шага».
- «Не будешь ползать – не научишься ходить».

Практическое занятие 7

ВОСПИТАНИЕ РЕЧЕВОЙ КУЛЬТУРЫ

(4 часа)

Цель занятия: обогатить свои представления в области элокуции, ощутить естественную последовательность речевого процесса (сначала мысль, потом слово), потренировать гибкость своих интонаций в словесном взаимодействии вы сможете с помощью диалогов, составленных из пословиц и поговорок.

Задание 1. Выразительно прочитайте пословицы и поговорки на различные темы, например:

Язык разум открывает.

Человеческое слово стрелы острее.

Пулей попадешь в одного, а метким словом – в тысячу.

Живое слово дороже мертвой буквы.

Не спеши языком – торопись делом.

Ласковым словом и камень растопишь.

Хорошо верёвка длинная, а речь короткая.

Язык до Киева доведет.

Язык мой – враг мой.

За твоим языком не поспеешь босиком.

Выпустил словечко – не догонишь на крыльчке.

Сказанное слово серебряное, несказанное – золотое.

Задание 2. Напишите речь на любую из выбранных пословиц (на 1 минуту). Подготовка речи – 20 минут.

Задание 3. Определите значение следующих фразеологизмов.

без сучка без задоринки	казанская сирота
ни в зуб ногой	притча во языцех
идти в гору	прокрустово ложе
вавилонское столпотворение	сжечь корабли
время – деньги	синий чулок
зеленая улица	ярмарка тщеславия
без изюминки	плоть и кровь
втирать очки	гомерический хохот
земля обетованная	бразды правления
соль земли	всю подноготную
полезное с приятным	медовый месяц
перемывать косточки	попасть впросак
краеугольный камень	убить время
крылатые слова	держат ухо востро

Какую функцию выполняют в речи фразеологизмы?

Подсказка. Лихачёв Д.С. признавался, что он с неделю подбирал следующие «идиомы»: вопрос зарождается, поднимается, выдвигается, касается, разрабатывается, излагается, ставится на обсуждение, ставится ребром, становится наболевшим, исчерпывается, снимается – для выразительности своей академической речи.

Задание 4. Используя только глаголы, составьте определенный сюжет.

Например. Очнулась. Взглянула. Обомлела. Проспала. Вскочила. Разогрела. Выскочила. Помчалась. Догнала. Доехала. Поднялась. Уселась. Позвонила. Вздохнула. Успокоилась.

Задание 5. Чем отличаются данные однокорневые синонимы в эмоционально-стилистическом отношении? Придумайте с ними предложения, выделяя это различие.

лицо – лик
 куда – куды
 немедленно – немедля
 сторож – страж
 тлен – тление
 торговец – торгаш
 учёба – ученье

Установите, что позволяет противопоставить друг другу синонимы в данных отрывках:

«А у Ули глаза были большие, тёмно-карие, – не глаза, а очи».

А. Фадеев

«Он не ел, а вкушал».

А. Чехов

«Двуличен он! Избави боже: Напрасно поклепал глупца. На этой откровенной роже нет и единого лица».

П. Вяземский

«Чай, Палагея-то рада-радёшенька, что помер он...» Некоторые поправляли: «Не помер, а – издох».

М. Горький

Задание 6. Подберите эпитеты для слова *глаза* («эпитет» в переводе с греческого «прибавленное, приложенное»).

Например:

сапфирные	янтарные
сердоликовые	стеклянные
васильковые	оленьи
агатовые	хитрющие
медовые	лучистые
оливковые	бездонные...

Подсказка. Образное, красочное определение усиливает выразительность и образность речи, подчеркивает признаки предмета, обогащает содержание высказывания. Произносите по очереди свои словосочетания, наполняя внутренним видением, а значит и отношением, создаваемый образ. Замечено что если выступающий хочет воздействовать на разум слушателей, то он использует имена существительные, на волю – глаголы, на эмоции – прилагательные. Найдите многочисленные прилагательные к выбранным словам – дорога, голос и др. Передавайте эпитетами образ предмета, явления, постарайтесь мысленно увидеть его, почувствуйте себя художником, рисующим картину:

Роза гордая, стыдливая, царственная, поникшая, брошенная...

Дожди морозящие, слепые, обложные, грибные, косые...

Домашнее задание

Напишите речь: «Самый счастливый (грустный) день в моей жизни» с использованием тропов и риторических фигур. Речь должна звучать 2–3 минуты. Выработывайте чувство времени!

Практическое занятие 8

КОМПОЗИЦИЯ РЕЧИ. РЕЧЬ ПО КОНТРАСТУ

(4 часа)

Цель занятия: потренироваться в составлении речей, построенных на антиномии.

Подсказка. Построение речи по контрасту используется чаще всего в политической (агитационной, митинговой, диалектической) речи, а также в академической речи при выявлении спорных вопросов научного знания.

Композиция речи по контрасту может быть следующей:

1. Вступление. Обоснование темы. Указания на аспекты её решения.
2. Главная часть (ответ на вопрос, поставленный в теме).
 - а) Выдвижение первого тезиса, аргумент № 1, вывод № 1, аргумент № 2, вывод № 2 и т.д.;
 - б) выдвижение антитезиса № 1, аргументы, выводы.
3. Заключение. Общий вывод.

В речи используются прямые доказательства, а также косвенные доказательства (от противного, сведение к абсурду), применяется также двухсторонняя аргументация, логические и психологические аргументы, нисходящая аргументация (сильные, затем слабые аргументы), индукция (от конкретного к общему).

В контрастной речи применяется односторонняя аргументация (позитивные с вашей точки зрения аргументы), оппонент – воображаемый, вымышленное лицо, т.е. это приём «чужела оппонента».

Антитезис доказывается вскользь и 1–2 раза при особой противоречивости, а доминирует позитивная аргументация (дедуктивная от общего к частному). Можно использовать тропы, аксиомы.

Задание 1. Выберите одну из предложенных тем.

Темы для контрастной речи: «Восток и Запад», «Москва и Петербург», «Белое и Чёрное море», «Марфа и Мария», «Масленица и Пасха», «Бедность и богатство».

Задание 2. Составьте примерную схему речи по контрасту и план, по которому вы будете составлять речь. Для этого выделите противоположности в теме, найдите главные характеризующие черты первого явления, а затем – второго явления. Выстраивайте антиномии.

Подсказка. Примерная схема для контрастной речи «Москва–Петербург».

1. Вступление.
2. Основная часть.
 - а) мужское – женское, отец – мать;
 - б) столица Северная – столица Южная;
 - в) Европейское – Азиатское;
 - г) строгая архитектура – «пёстрый стиль»;
 - д) Петербург – культурная столица, Москва – экономическая и политическая и т.д.;
 - е) тепло – холод;
 - ж) свобода – порядок;
 - з) белый камень – гранит;
 - и) кольцо – прямая.
3. Заключение. Общий вывод.

Задание 3. Составьте подобие схемы к другим темам, подбирая контрастные различия и сходство.

Домашнее задание

Напишите и отрепетируйте речи по контрасту в усложнённых вариантах. Подготовьте и произнесите речь на одну из тем по выбору.

1. «Богатство и бедность – равновеликие ценности».
2. «Марфа и Мария. В чём смысл бытия?».
3. «Москва и Петербург – две столицы России, две половинки русской души».

Подсказка. В ходе подготовки речи возможно: использование высказываний св. Макария и статьи писателя Е.И. Замятин.

1. Евангельское чтение. «И богатство, и бедность – это равноценные дарования Божии, которые христианин может и обязан использовать для спасения своей души. Если он воспользуется материальными благами и высоким общественным положением в корыстных целях, то в вечности заслужит участь евангельского богача. Но если он всегда будет помнить, что все принадлежит Богу, а ему вручены и блага и власть лишь для разумного употребления, если будет искать лишь исполнения воли Божией, то не только не будет наказан в вечности, но получит от Бога венец правды, и с нищим Лазарем упокоится на лоне Авраамовом. С другой стороны, если христианин, не зани-

мающий высокого положения и не имеющий материального достатка, ропщет и хулит Бога, то в вечности будет мучаться вместе с нечестивыми богачами. Будем же за все благодарить Бога и тем наследуем землю кротких». (Макарий, митр. Московский, 1891).

2. «Москва – женского рода, Петербург – мужского», – писал Гоголь ровно сто лет назад. Это – как будто случайно брошенная шутка, грамматический каламбур, но в нем так метко подсмотрено что-то основное в характере каждой из двух русских столиц, что это вспоминается и теперь, через сто лет.

Петербург с тех пор успел стать Ленинградом, но остался Петербургом гораздо больше, чем Москва – Москвой. Москва отдалась революции стремительной, безоглядной, покорней, чем Петербург. Да и как же иначе: победившая революция стала модой, а какая же настоящая женщина не поторопится одеться по моде? Петербург принимал новое без такой торопливости, с мужским хладнокровием, с большой оглядкой. Он шел вперед медленней, и это понятно: ему приходилось нести с собой тяжелый груз культурных традиций, особенно ощутительных в области искусства. От неожиданных, пестрейших сочетаний старого и нового – в Москве кружится голова: Петербург строже: он и теперь, как во времена Гоголя – «не любит пёстрых цветов». Петербург останется окном в Европу, на Запад; Москва стала дверью, через которую с Востока, сквозь Азию хлынула в Россию Америка.

Петербург рос, как правительственный, императорский город, его строила казна, государство, система. Большая часть зданий, определяющих его лицо – великолепные работы Растрелли, Гваренги, Томона, Воронихина – вышла из эпохи Екатерины, первых Александра и Николая. Безвкусие последних императоров, к счастью, не успело положить на северную столицу своей печати: к этому времени основная архитектурная композиция Петербурга оказалась уже законченной. Таким он встретил и революцию, и эта его законченность, архитектурная полнота, была причиной того, что и после революции он сохранил свое прежнее лицо. Для нового – не было уже места нигде, кроме петербургских окраин: только там революция и оставила следы.

Совсем по-иному, по-восточному, строилась царская Москва: капризно, раскидисто, пестро, бессистемно. Ее ростом не руководила ничья единая воля. В противоположность императорскому Петербургу, она была помещичьей и купеческой столицей – купеческой по преимуществу. Разбогатевшие выходцы из какой-нибудь уральской глуши, с волжских старообрядческих скитов – оседали здесь и строили для себя «особняки», по своей уральской и волжской фантазии. Так же, как дворцы для Петербурга – для Москвы типичны эти «особняки», дома для одной семьи, бесцеремонно расположившиеся рядом с современными многоэтажными громадами. И кроме особняков – церкви, бросающиеся в глаза множеством церквей, большей частью очень древних, XIV–XV вв., наследство той эпохи, когда Москва была столицей благочестивых царей». (Е.И. Замятин «Москва–Петербург»).

Выберите из текстов нужные цитаты, которые вы можете вставить в свою речь. Обдумайте помещённые ниже тезисы и составьте причинно-следственные цепочки для их доказательства: «Бедность и богатство – равновеликие ценности».

1. Богатство имеет выгодные стороны: больше свободы выбора, комфортнее жизнь.
2. Бедность тоже не лишена преимуществ: нет опасности, зависти, свобода от обязательств по использованию денег и т.д.
3. Богатство таит опасности...
4. Бедность губительна...

Возможен вариант темы.

«Быть бедным – большое несчастье. Не меньшее несчастье – родиться богатым» (Андре Моруа). Разработайте смысловую структуру; а затем составьте план и напишите, руководствуясь им, речь на 3 – 5 минут.

Практическое занятие 9

АКАДЕМИЧЕСКАЯ РЕЧЬ

(4 часа)

Цель занятия: научиться писать и говорить научным стилем.

Задание 1. Написать и произнести научные доклады по следующим темам:

1. Как написать научные тезисы.
2. Жанр научных тезисов.
3. Подмена тезисов.
4. Ошибки при написании тезисов.
5. Стадиальность в создании научного произведения.
6. Критерии оценки научного произведения.
7. Курсовая, дипломная работа, доклад, статья.

Подсказка 1–2. Жанр научных тезисов.

Тезисы – один из практически наиболее общеактуальных речевых жанров. Он тем более важен для преподавателей-русистов, которые не только сами должны владеть им в своей научно-практической деятельности, но и научить своих студентов.

Тезисы – жанр речевого произведения, особенно актуальный в научной и деловой сферах общения и в соответствующих стилях.

1) Тезисы могут писаться человеком для себя в качестве рабочего материала – в данном случае они не являются специальным предметом нашего рассмотрения. Таким предметом здесь являются 2) тезисы, создаваемые преимущественно – для других, для более или менее массовой читательской аудитории, коллег, в частности, претендующие на публикацию. Естественно, что к ним предъявляют строгие требования жанра и стиля. Чтобы понять специфику научных тезисов как целостной и нормативной содержательной речевой формы, необходимо прежде всего осмыслить функционально-коммуникативное предназначение этой формы. Тезисы обычно распространяются между участниками форума до его на-

чала. Это делается для того чтобы участники могли более конкретно познакомиться с программой предстоящей работы, информативно и психологически подготовиться к ней: выделить наиболее актуальные для себя темы и проблемы, установить соотношение своего выступления с выступлениями других и сориентироваться, прогнозировать возможности дискуссии и своё участие в ней, встречи по интересам и т.д. Кроме того, тезисы как бы создают аудиторию «заочных» участников форума, для которых важно в предельно экономной форме представить его содержательный актив. Наконец тезисы имеют и более широкого и долговременного адресата – массу специалистов, заинтересованных в получении соответствующей информации и в поисковой ориентировке. Публикуемые тезисы обычно совмещают все три предназначения, которые должны учитываться в первую очередь автором, а также редактором и читателем.

Существенным признаком научно-делового общения является его проблемно-тематическая организованность. Это предъявляет к авторским заявкам и тезисам требование содержательного соответствия заранее объявленной проблемной теме форума. Проблемная тема может быть более или менее широкой, она всегда имеет комплексный характер, но всё это в определенных рамках, выход за которые нарушает целенаправленное единство информативно-коммуникативного процесса и снижает его деловую эффективность.

Автор должен уметь реалистически оценить степень объективной ценности предлагаемой им информации. Эта ценность устанавливается исходя из достигнутого на данный момент соответствующей областью науки уровня развития из уровня осведомленности данной аудитории и из особенностей её интересов в данных условиях общения. В небольшом коллективе (например, на кафедре) автор, занимающийся проблемой, которой другие его коллеги не занимаются или занимаются меньше его, может представляться достаточно компетентным в этой проблеме, а его выступление – достаточно научно-информативовалентным. Однако в более подготовленной аудитории специалистов он может оказаться в ситуации «изобретателя велосипеда». Следует указать на два основных источника такой ситуации, обычно тесно взаимосвязанных:

- 1) заявка и тезисы составляются на ранних этапах проводимого автором исследования;
- 2) они составляются без достаточного предварительного ознакомления с литературой в изучаемой области.

Тезисы, предназначенные для публикации, должны, как и предисловие, создаваться на среднем, а лучше – на завершающем этапе самого исследования.

Подмена тезисов

Тезисы являются одним из наиболее устойчиво-нормативных жанров речевого произведения, что имеет глубоко жизненную функциональную обусловленность. Поэтому нарушения жанровой определённости, нормативности, чистоты, жанровые смешения при тезировании оцениваются как грубые нарушения стилистических и вообще коммуникативных норм. В практике таких нарушений типичны следующие явления.

1. *Подмена тезисов текстом сообщения*, более или менее сокращённым. Такая подмена может происходить из навязного убеждения, что «так лучше», хотя на самом деле она ставит организаторов в затруднительное положение (текст не может быть включен в сборник тезисов) и увеличивает объём их работы. Другой источник подмены – дефицит научно-проблемного актива в заявленном выступлении или неумение автора «вывести» и оформить этот актив. Следы того и другого все равно остаются в тексте, подмена производит впечатление речевой неэкономности, расплывчатости мысли, малосодержательности, субъективности, невладения культурой научной речи. Жанровой нормой тезисов является сгущенность проблемно-научного содержания и формы его изложения.

2. *Подмена тезисов резюме, рефератом, аннотацией*. Эти жанры во многом внешне сходны, однако между ними есть и существенные различия. Резюме кратко констатирует ранее сказанное автором, акцентируя основные темы (о чём говорилось) и ремы (что об этом говорилось), отводя на второй план аргументацию. Тезисы не есть «переведённое в будущее» резюме. Тезисы выделяют проблемный актив будущего высказывания, устанавливают логическую взаимосвязь между выделенными проблемами и намечают аргументацию презентуемого (ремного) выводного знания.

3. *Подмена тезисов проспектом*. Проспект обычно создаётся на раннем этапе работы над крупным произведением, представляя его цели и задачи, основную содержательно-композиционную структуру, ведущие идеи, характер используемых материалов, методологические принципы и т.д. Выделение научно-проблемного актива здесь не обязательно и во всяком случае не является абсолютно господствующей задачей. Поэтому подмена тезисов проспектом оставляет впечатление эмпиричности, избыточной описательности, проблемной ненасыщенности и «расслабленности».

4. *Подмена тезисов планом*. В плане обычно фиксируются темы будущего полного высказывания, а ремы либо вообще устраняются (чисто номинативная форма), либо инкрустируются в скрытой форме (полупредикативной, например: «Необходимость установления оптимальных пропорций между отдельными аспектами учебной работы»), либо (значительно реже) в предикативной форме как бы цитируют вывод тезиса. В плане господствует номинативная форма, в тезисах – предикативная. В плане логическая связь частей как бы «выведена за скобки», в тезисах она подчеркнута эксплицируется, хотя и в сжатой форме. При подмене тезисов планом остается впечатление научно-информативной ущербности, декларативности, бездоказательности.

Особенно неприятное впечатление производят смешения форм разных жанров под видом тезисов: кусок из плана, кусок из проспекта, кусок собственно тезисный и т.д. Такие смешения демонстрируют отсутствие научно-речевой культуры у автора и подвергают сомнению его научные данные в целом. Тезисное произведение предполагает определенную и строго нормативную содержательно-композиционную структуру. В ней выделяются следующие последовательные части: 1) преамбула; 2) основное тезисное изложение; 3) заключительный тезис. Строго логическое членение тезисного содержания подчеркивается рубрикацией, а в определённых случаях и выделением абзацев под одной рубрикой. Выделение первой и третьей структурной части под отдельной рубрикой или даже в отдельный абзац не обязательно – они могут примыкать к последующей или предыдущей части. Нормой научных тезисов, в отличие от некоторых официально-деловых жанров и за исключением отдельных случаев, является предельная сжатость преамбулы. Эта норма, при общем критерии предельной экономности речевой формы, оправдана тем, что в преамбуле обычно производится ввод в проблематику, обоснование её актуальности, – приводятся некоторые данные относительно предмета исследования.

Основное тезисное изложение включает несколько тезисов (обычно 3 – 6), которые составляют предметно-логическое единство, спаянное общей идеей. Эта идея должна быть предваряюще отражена уже в заглавии, которое выполняет содержательно ориентирующую функцию. Если заглавие выступает по отношению к основному тезисному из-

ложению как тема к реме, то заключительный тезис выступает по отношению к этому изложению (как и к заглавию) как рема к теме. В некоторых случаях заключительный (в логическом смысле) тезис может предшествовать основному тезисному изложению (т.е. произведение в целом строится по дедуктивному принципу), но такая композиция применяется редко, поскольку таит в себе опасность затруднения творческого логического мышления и создания впечатления декларативности.

Недостатки. Рассмотрим некоторые наиболее типичные случаи нарушения законов содержательно-композиционной структуры тезисного произведения.

а) Прежде всего, следует отметить такое явление, как неоправданная гипертрофия преамбулы. Гипертрофия преамбулы может быть связана с незнанием законов жанра. Но она может быть и результатом недостаточной работы над тезисным произведением. Некоторым кажется несложным написать две страницы тезисного текста после того, как полный текст выступления (или статьи) уже в основном написан. Однако это ложное ощущение. Тезисы всегда писать трудно: труден сам процесс «сгущения» мысли, отвлечения от конкретностей, редукции логической цепи; трудно установить правильную ориентировку на «адресата», сочетать сложность мысли с ясностью изложения и т.д. Автор часто «разбегается» на преамбуле, а потом, видя, что отведённого листажа уже не хватает, комкает основную часть. Лучше, особенно недостаточно опытным в тезировании авторам, написать первый вариант тезисов, не смущаясь превышением листажа, а потом, может быть, даже в несколько приёмов, сокращать, особенно за счёт преамбулы. Целесообразен и другой путь: сначала написать основное тезисное изложение, а потом уже браться за преамбулу.

б) Довольно многочисленны случаи неправильной рубрикации и абзацного членения в тезисном произведении. Казалось бы, это чисто внешние недочёты, легко исправимые в процессе редакторской правки. Однако нередко они являются результатом содержательной недоработки, синкретизма мысли, недоразвитости у автора логического самосознания. Один автор, видя, как разрастается первый, преамбульный тезис, легко разрешает задачу, разделив его на два или на три самостоятельных. Другой для «значительности» чуть ли не каждое предложение выделяет в абзац, смещая необходимые логические акценты, раздражая читателя дроблением мысли или ложной «значительностью» обыкновенного. Третий пишет тезисы «сплошным текстом», как акварельный пейзаж, и тезисный текст воспринимается как содержательно «размытый» или «повествовательный», «расслабленный».

К тезисам больше, чем ко многим другим жанрам научной речи, применимы строгие требования стилистической чистоты и однородности речевой манеры. Здесь в принципе недопустимы эмоционально-экспрессивные метафоры, определения, перифразы, инверсии, эллипсы, восклицания и иные включения, смещения способов речевого оформления, неточности и небрежности в оформлении.

5. *Стадиальность в создании научно-речевого произведения.* Стадиальность, как уже говорилось выше, характеризует работу по созданию не только научного, но и многих других сложных речевых произведений, в первую очередь письменных, а также тех устных, которые в силу их сложности и особой значимости отрабатываются сначала в письменной форме (выступления по радио, дипломатическое выступление, отчетный доклад, официальная приветственная речь и пр.). Даже 5-минутное выступление на собрании большого коллектива, на ответственном заседании, чтобы оно было настоящим качественным, требует обычно стадиальной обработки, тем более если выступающий не имеет в этой области достаточного положительного опыта. Мы выбрали предметом рассмотрения работу над научным произведением потому, что здесь стадиальность имеет, пожалуй, наибольшую последовательность и выраженность. Мы ограничиваем круг своего рассмотрения собственно теоретическими, системно-типологическими (описательными) и частно-проблемными работами (монография, диссертация, статья, доклад, сообщение, тезисы) в основном (но не только) в области гуманитарных наук.

В результате исследования представляется необходимым выделить *четыре основные стадии работы* над научно-речевым произведением (далее НРП), начиная с его замысла и кончая готовой к публичному научному представлению рукописью:

- 1) предтекстовая (замысел, материал, наброски);
- 2) первичного текста;
- 3) вторичного текста;
- 4) редакционной доработки.

6. *Критерии оценки научного произведения.* Каждое речевое произведение (поступок) следует оценивать по целому комплексу критериев, куда входят следующие составляющие:

- 1) соответствие обстановке и цели общения: информационная ценность в этом плане;
- 2) соответствие содержания речи действительности, которую она претендует отражать;
- 3) оптимальность содержательной полноты и речевой сжатости применительно к данным условиям коммуникации;
- 4) объективная обоснованность смысловых и эмоционально-оценочных акцентов;
- 5) оправданность композиционной структуры с точки зрения жанра, условий (учёта особенностей адресата), задач общения;
- 6) стилистико-языковая выдержанность (оправданность);
- 7) Качество внешнего оформления письменного текста и/или устного высказывания может пострадать из-за следующих критериев:

– *информативная недостаточность.* Во-первых, в процессе первичного написания, как правило, автор что-то упускает из виду, забывает сказать о том, что так или иначе намеревался сказать. Во-вторых, в контексте целого в силу логики целостности становятся очевидны и новые содержательные упущения, заложенные уже в замысле и не (не вполне) эвристически восполненные в процессе написания;

– *информативная избыточность.* Это относится прежде всего к тем содержательным частям текста, которые сами по себе объективно или по крайней мере субъективно для автора могут быть интересны и ценны, но не укладываться в рамки предметно-логической структуры данного НРП. Их неорганичность («посторонность») может скрадываться внешней текстовой цельностью, а в силу субъективной ценности автору нередко жаль «расставаться» с ними, так что избавление от информативно избыточных частей требует от автора немалых усилий и даже мужества;

– *слабость вступительной части (частей)*. В силу отмеченных выше трудностей реализации вступления эта часть в контексте написанного целого почти всегда обнаруживает свою недоработанность и часто требует коренной переработки. Не случайно считается, что предисловие, введение по-настоящему пишется тогда, когда основная часть уже написана. В этой области типичны недоработки трёх родов: неоправданно краткое (формальное, неинформативное), гипертрофированное (избыточное) и дефективное вступление. Последнее предполагает сочетание гипертрофированности в одних и недостаточности в других моментах предваряющего обоснования актуальности проблематики и ориентирования адресата в существе и структуре работы;

– *слабость заключительной (итоговой) части (частей)*. В этой области типичны три рода недоработок, источники которых были охарактеризованы выше: отсутствие необходимого заключения, формальное заключение (по способу суммирующего повторения) и дефективное заключение. Если в формальном заключении нет необходимого синтеза выводного знания, то для дефективного характерна неадекватность акцентирования наиболее важных моментов выводного знания, в том числе опущение некоторых из этих моментов;

– *несоразмерность частей предметно-логической структуры текста*. НРП имеет, как известно, иерархическую предметно-логическую структуру, коммуникативно ориентированную в текстовом воплощении. Она подвергается делению на уровни «сверху вниз». Нарушения соразмерности в первичном тексте могут быть на всех уровнях, в том числе и на высших, и могут проявляться как в неоправданной гипертрофии, так и в излишней редукции отдельных составляющих;

– *недостатки в расположении частей текста*. Эта сторона относится более к текстовой композиции, чем к содержательной (предметно-логической) структуре, но может влиять на неё, внося те или иные нарушения или по крайней мере затрудняя восприятие содержательной структуры. Содержательная структура вне текста в принципе синхронна, но в тексте приобретает линейность и соответственно диахронность продуцирования и восприятия. При этом при первичном продуцировании текста наряду с законами предметно-логического движения и сцепления активно действуют законы текстового развертывания и сцепления. В частности, различные словесно-речевые ассоциации могут в процессе написания в большей или меньшей степени «отводить» авторскую мысль в сторону от предметно-логической структуры, тем более что линейно-текстовое «выстраивание» этой структуры само сопряжено с немалыми трудностями. Максимальное сближение предметно-логической и композиционно-текстовой структур является законом НРП, и для того, чтобы достигнуть этого, надо уметь видеть первую «сквозь» вторую, преодолевать текстовой «заслон»;

– *недостаточная мотивирующая экспликация связанности содержательно-композиционных частей*. Значительная часть экспликаций дистантных связей («по вертикали», «по диагонали») может отсутствовать в силу того, что в процессе написания эти связи упускаются из виду, или субъективно воспринимаются пишущим как «само собой разумеющееся». Целостность первичного текста уже «подсказывает» некоторые из них, но автору необходимо перевоплотиться в адресата, чтобы обнаружить многие пропуски. Связи между ближайшими, смежными частями текста обычно эксплицируются, но эти экспликации могут быть или слишком однообразны, или недостаточно точны, что также требует соответствующих исправлений;

– *чрезмерность иностилевых включений применительно к норме допустимости в окончательном варианте*. Сюда относятся не только разговорные и публицистические (ораторские) эмоциональные и субъективно-оценочные единицы, метафоры, образные сравнения, параллели, собственно риторические вопросы, различные экспрессивные вставки, инверсии, повторы и так далее, – но и использование нетерминированных номинаций, усиленная редукция понятийных слово-сочетаний, «вольное» цитирование, рыхлость или деформированность синтаксических построений, дефицит ограничителей объёма суждения и др.

– *чрезмерная книжная усложненность синтаксиса*. Это явление в значительной мере противоположно предшествующему, но и в то же время взаимосвязано с ним, так что в одном и том же тексте можно наблюдать и то и другое. В большинстве случаев чрезмерная синтаксическая усложненность обусловлена стремлением автора «с первого захода» обстоятельно и компактно вербализовать сгущенный квант мысли. Достигая этого, он, однако, проигрывает в ясности, коммуникативной доступности высказывания. Чрезмерная усложненность может также маскировать непроработанность самой мысли, недостаточную ясность её для автора, а в иных случаях – и стремление «блеснуть ученостью» или по крайней мере скрыть за «учёной» формой свою неуверенность;

– *речевая избыточность, неэкономность*. Она может быть обусловлена недоработанностью (расплывчатостью, рассеянностью) самой мысли, отражать следы поисков и трудностей точного выражения актуального смысла, показывать недостаточно активное владение терминологической системой и речевыми клише научного стиля или его специального подязыка, моменты «холостого движения мысли», когда речь (текст) как бы движется по инерции, прикрывая стереотипами дефицит актуального содержательного наполнения. Она отражает включенность «субъективно-человеческого компонента» в стихийный процесс научно-творческого мышления. В формах научного стиля откладывается общественно накопленный и отработанный опыт оптимальных с точки зрения науки способов выражения, но отдельный человек, во-первых, овладевает им постепенно, во-вторых, владеет этими формами с различной степенью активности и оперативности, и это особенно относится к речевой комбинаторике. Наконец, в самой научно-речевой норме сталкиваются противоположные тенденции полноструктурности языкового оформления и смысловой компрессии, и первая из них также несёт потенцию речевой избыточности. Речевая избыточность может сочетаться с информативной недостаточностью (неэкономная форма) и избыточностью (неактуальная информация).

7. *Курсовая, дипломная работа, семинарский доклад, научное сообщение (статья)*. Возьмём сначала два первых жанра. Здесь важна, во-первых, своевременная и правильная организация начала работы: выбор темы, предварительное консультирование с научным руководителем, начало знакомства с рекомендательной литературой. К сожалению, многие студенты выбирают тему с запозданием и с ещё большим запозданием приступают к работе над ней. Тем самым они заранее обрекают себя на некачественную работу, ибо научное исследование, даже такое упрощенное, как курсовая, требует длительной подготовительной работы. Пусть студент не обольщается тем, что он может написать курсовую за 1–2 недели, а дипломную – за 2–3 месяца – это наивное и легкомысленное представление, которое необходимо сознательно преодолеть.

Важен и выбор темы. Почему студент остановился на этой: она показалась «легче» других или особенно интересной? Аргумент «лёгкости» – аргумент для лентяев и халтурщиков. Аргумент интересности (познавательной или прагматической) требует конкретизации. Одно дело – интересно, если ты уже что-то знаешь об этом, имеешь свои гипотезы и желаешь их пополнить и проверить, другое – если эта тема для тебя совсем новая. Последнее совсем не означает, что эту тему не следует выбирать, а означает то, что при этом как можно скорее надо получить консультацию по теме, чтобы конкретизировать своё представление о ней. В этом случае смена темы, если она покажется «неинтересной», не представляет опасности, а в противоположном случае усиление интереса к теме является и дополнительным стимулом в работе.

Научный руководитель обеспечивает студента рекомендательным списком литературы по теме. Студент должен уточнить, какая часть этой литературы должна быть прочитана в первую очередь, на какие разделы и аспекты следует обратить особое внимание.

Далее следует период первоначального начитывания литературы и изучения фактического исследуемого материала. Этому следует уделить примерно четверть планируемого на создание соответствующего научно-речевого произведения времени. Начитывание литературы и изучение фактического материала (предмета) исследования должны чередоваться, в этом случае они в наибольшей степени «помогают» друг другу: первое конкретизируется вторым, второе даёт дополнительные наблюдения, обогащающие первое.

При первоначальном начитывании литературы надо применять в основном аналитическое сплошное чтение (это может быть чтение отдельных глав, разделов) фундаментальных по теме произведений, а также подробное их конспектирование. По мере вхождения в контекст литературы по теме все больше используются выборочное и обзорное чтение, краткое конспектирование, выписывание наиболее важных цитат на отдельные карточки. Наиболее важные и интересные наблюдения и размышления над темой в связи со всей этой работой следует выписывать на отдельные (желательно однотипные) листки и собирать эти записи в отдельную папку.

Начитывая литературу, надо одновременно создавать библиографию по теме, т.е. сначала соответствующую картотеку. При этом важно с самого начала усвоить правила оформления библиографической карточки: автор (или название сборника) – название работы (или указание ответственного редактора сборника) – (если работа опубликована в периодическом издании) указание названия периодического издания, года издания, номера (выпуска, серии) – (если указывается книга, неперiodический сборник) место издания, название издательства, год издания – указание страницы (страниц), на которой находится цитируемое место (если библиографические данные даются к цитате).

Следование этим правилам и порядку не только вырабатывает необходимую дисциплину научного труда и приобщает к этике научного общения, но и оптимизирует работу по данной теме, освобождая автора от необходимости многих последующих доработок и переделок.

В конце подготовительного этапа работы надо составить первоначальный план будущей работы, подумать о её главной (концептуальной) идее, объёме, композиции.

Далее следует этап создания первичного текста. Эта работа может чередоваться с начитыванием литературы, сбором и изучением фактического материала, она может быть и несколько отсрочена, если автор чувствует себя ещё слабо подготовленным и не имеющим желания к написанию. Это нежелание может быть обусловлено недостаточной подготовленностью к разработке темы, интерференцией навыка пассивного владения научными знаниями и научной речью, а также рядом индивидуальных психологических качеств автора.

Очень важно заставить себя преодолеть навык пассивного владения. Он тормозит движение творческой мысли, толкает на простой пересказ прочитанной литературы, на использование фактического материала лишь для иллюстрации уже известных научных положений или на чисто эмпирическую классификацию собранного материала, не преобразованную концептуальной идеей.

Домашнее задание

Напишите и отрепетируйте научные тезисы по проблемам своей специальности: PR, социологии, культурологи, юриспруденции, истории и т.д.

Практическое занятие 10

АРГУМЕНТАТИВНАЯ РЕЧЬ

(4 часа)

Цель занятия: тренировка аргументации и логики, поскольку все виды и роды речей относятся к аргументативным.

Задание 1. Составьте речь по схеме на тему: «Завтра, завтра, не сегодня – так лентяи говорят».

I. *Анализ темы.* Почему многие любят всё откладывать? (смысл пословицы).

II. *Причины:*

- 1) недостаток чувства долга и любви к добру;
- 2) легкомыслие, надежда на то, что всё можно успеть сделать «за один присест»;
- 3) изнеженность, непривычка к постоянным усилиям и преодолению трудностей;
- 4) жажда удовольствий, «коим в жертву приносится долг», отвращение от всего, что кажется неинтересным.

III. *Следствия:*

- 1) кто откладывает работу, тот удваивает тяжесть труда; у всякого дня – своя забота, довлеет дневи злоба его;
- 2) многое, что не сделано вовремя, уже безвозвратно упущено;
- 3) отложенная работа выполняется всегда спешно, кое-как;

4) настроение портится:

а) оттого, что долг не выполнен;

б) от предчувствия ещё более тяжелых усилий, которые понадобятся, чтобы успеть справиться;

5) теряется доверие начальства, сотрудников, подчиненных: они обнаруживают нашу слабость.

Подсказка. Речь по контрасту и диалектическая речь относятся к единому типу – аргументирующей речи. Разница определяется доминированием признаков.

Общее:

Цель – убедить собеседников.

Содержание речи – аргументация, доказательства в пользу своей позиции.

Особенность – заострённость позиции, усиление аналитики, информативная значимость, возможность представить разные точки зрения по одному вопросу, повышенная логическая точность.

Структура аргументативной речи:

а) тезис;

б) аргумент № 1;

в) иллюстрация:

– аргумент № 2, пример;

– аргумент № 3, пример;

г) вывод.

Прочитайте пример аргументативной речи Ильфа и Петрова из романа «Двенадцать стульев».

Агитационная речь Остапа Бендера

«– Граждане!– сказал Остап, открывая заседание. – Жизнь диктует свои законы, свои жестокие законы. Я не стану говорить вам о цели нашего собрания – она вам известна. Цель святая, отовсюду мы слышим стоны. – Со всех концов нашей обширной страны взывают о помощи. Вы должны протянуть руку помощи, и мы ее протянем. Одни из вас служат и едят хлеб с маслом, другие занимаются отхожим промыслом и едят бутерброды с икрой. И те и другие спят в своих постелях и укрываются теплыми одеялами. Одни лишь маленькие дети, беспризорные дети, находятся без призора. Эти цветы улицы, или, как выражаются пролетарии умственного труда, цветы на асфальте, заслуживают лучшей участи. Мы, господа присяжные заседатели, должны им помочь, и мы, господа присяжные заседатели, им поможем.

Речь великого комбинатора вызвала среди слушателей различные чувства. Полесов не понял своего нового друга – молодого гвардейца. «Какие дети? – подумал он. – Почему дети?»

Ипполит Матвеевич даже и не старался ничего понять. Он давно уже махнул на всё рукой и молча сидел, надавая щеки. Елена Станиславовна пригорюнилась.

Никеша и Владя преданно глядели на голубую жилетку Остапа. Владелец «Быстроупака» был чрезвычайно доволен. «Красиво составлено,– решил он,– под таким соусом и деньги дать можно. В случае удачи – почет! Не вышло – мое дело шестнадцатое. Помогал детям – и дело с концом».

Чарушников обменялся значительным взглядом с Дядьевым и, отдавая должное конспиративной ловкости докладчика, продолжал катать по столу хлебные шарики.

Кислярский был на седьмом небе.

«Золотая голова»,– думал он. Ему казалось, что он еще никогда так сильно не любил беспризорных детей, как в этот вечер.

– Товарищи! – продолжал Остап. – Нужна немедленная помощь. Мы должны вырвать детей из цепких лап улицы, и мы вырвем их оттуда, поможем детям. Будем помнить, что дети – цветы жизни. Я приглашаю вас сейчас же сделать свои взносы и помочь детям, только детям, и никому другому. Вы меня понимаете?

Остап вынул из бокового кармана квитанционную книжку.

– Прошу делать взносы».

Задание 2. Ответьте на следующие вопросы.

1. Какие аргументы приводит Остап Бендер.
2. Приведите примеры демагогии.
3. Почему Ипполит Матвеевич ничего не мог понять в речи Бендера?
4. Как бы вы построили аргументативную речь, чтобы собрать средства детям-сиротам?
5. Составьте план подробной речи.

ТРЕНИРОВКА РЕЧЕВОЙ КУЛЬТУРЫ

Задание 3. Разграничьте паронимы.

Будний – будничный, явно – явственно, обосновать (обосновывать) – основать (основывать), надеть (надевать) – одеть (одевать), каменистый – каменный, желанный – желательный, факт – фактор, доверие – доверчивость, человеческий – человечный, романтический – романый, логический – логичный, царский – царственный, жизненный – житейский, дельный – деловой, гуманный – гуманистический, максимальный – максималистский, рыбий – рыбный, черепичный – черепитчатый.

Задание 4. Антонимы различаются: полные, симметричные (например, любовь – ненависть), и неполные, квазиантонимы. В этих парах симметрия нарушена: любовь – отвращение, антипатия.

Слова противопоставляются и по их переносным значениям: небо – земля, свадьба – похороны.

Подберите антонимы к данным ниже словам, продолжив заполнение таблицы.

Образец:

Полные	Квазиантонимы	Контекстуальные
утро – вечер	утро – сумерки	утро жизни – сумерки жизни

Злоба, высоко, юность, тьма, юго-запад, легкомысленный, мудрый, упасть, спать, человек, жёсткий, максимум, правда, жизнь, образование, найти, слабый, кричать, трезветь, нищий (сущ.).

Задание 5. Разграничьте слова, смешиваемые по оттенкам значения: это могут быть синонимы, но не во всех случаях.

Пустословие – многословие – словоблудие – красноречие.

Говорливый – словоохотливый – многоречивый – болтливый.

Родина – отчизна – отечество.

Сверкает – сияет – блещет.

Рабство – неволя – несвобода – угнетение – гнёт – плен.

Ложь – неправда – клевета – поклеп – лжесвидетельство.

Вестибюль – передняя – фойе – рекреация – предбанник.

Сравнение – сопоставление – параллель – аналогия – ассоциация.

Образец – стандарт – модель – парадигма.

Клиника – поликлиника – амбулатория – лечебница.

Вокализ – вокализм – вокал – вокалист.

Мелодия – мелодика – мелодичность – меломания.

Образ – изображение – образность – образительность.

Звук – звучность – звучание.

Изменник – предатель – перебежчик.

Коммуникация – коммуникативность – коммуникатор.

Компетенция – осведомлённость – знание – образованность – учёность.

История – историография – историчность – историзм.

Роман – романтизм – романтичность.

Талант – талантливость – одаренность – способность – дар.

Интеллигент – интеллигенция – интеллектуал – интеллект.

Задание 6. Составьте предложения с синонимами:

Небрежно, кое-как, халатно, наплевательски (разг.), неряшливо, недобросовестно, как попало, вкривь и вкось (разг.), шалая-валяя (прост.), тяп-ляп (прост.), спустя рукава (разг.), нерачительно (стар.).

Подсказка. В выборе слова существенную роль играет фактор огромной тренировки, высокого уровня автоматизма, активизированности словаря в памяти говорящего, пишущего.

Самое необходимое умение – в сотую долю секунды из многих тысяч слов выбрать не только нужное слово, адекватное замыслу, но и самое лучшее. Такое умение может быть достигнуто только на основе исключительно тонкого знания семантики: значений и оттенков слов, их сочетаемости, и достигается оно на основе языкового опыта – аудирования и построения речевых конструкций, а также чтения литературы, наконец, изучения языковых курсов – грамматики, лексики, культуры речи.

Условия успешного выбора слов:

- богатство лексического запаса в речевой памяти человека;
- постоянная активизация словаря, преобладание активизированного словаря над пассивным словарём;
- натренированный механизм поиска слова, выбора и оценки выбранного слова (необходимо приучать себя не использовать случайное слово);
- критический самоанализ в итоге речи.

Каналы подготовки к этим умениям, сознательному выбору слова: психологическая установка, ясная, осознанная цель; создание дома библиотечки словарей, выработка потребности пользоваться ими постоянно, ежедневно; внимание к писательскому, авторскому выбору слова, умение при чтении следить не только за развитием сюжета, но и за выбором слов; наконец, выполнение специальных упражнений в выборе слов из ряда синонимов, редактирование текста – своего и чужого.

Задание 7. Подберите синонимы к данным словам-доминантам.

Банальный, ересь, загрязнять, много, неизбежный, словарь, фильм, язык (с учетом многозначности: три значения, следовательно, 3 ряда), огонь (3 значения), враг, жаловаться, языковед, лицемер, много, одежда, убить, горевать, сурово, шалить, хвалить, частично, давно, печальный.

Задание 8. Одну и ту же мысль попытайтесь выразить с помощью разных синтаксических конструкций, например народная поговорка «Цыплят по осени считают».

Вариант 1: в форме диалога, где два высказывания.

Вариант 2: в императивной форме.

Вариант 3: с глаголом сослагательного наклонения, союзом «если».

Вариант 4: передать содержание поговорки в конкретном значении, без аллегории.

Вариант 5: составить сюжет (повествование) и использовать поговорку в качестве вывода (текст в количестве нескольких предложений).

Вариант 6: построить период на эту же тему.

Вариант 7: построить антитезу и пр.

Задание 9. Прочтите избранные места из выступлений довольно известных людей. Проанализируйте, почему произошла ошибка, возник комизм, что хотели сказать ораторы, а что получилось.

1) Александр Шохин, депутат Госдумы:

«Тогда будет полный дефолт. Я не использую более распространенный русский термин.

Мы вышли на нулевой этап экономического роста.

Я сложил перед съездом свои полномочия. Надеюсь, что меня заменю я же.

Нам сейчас нужно отойти от края пропасти, на дне которой мы находимся».

2) Борис Ельцин:

«Клинтон целый год долбали за его Монику. У нас таких через одного. Мы еще им поаплодируем. Но другое дело – Конституция. Написано: нельзя к Монике ходить – не ходи! А пошел – отвечай. Если умеешь. И мы доживем! Я имею в виду Конституцию.

Я тоже нес большую нагрузку. У меня даже голос сел. А я ведь даже вчера не пил и другого ничего не делал. Я бы это с удовольствием сделал.

Мы надеемся, что у нас не будет заповор на границе.

Вас хоть на попа ставь или в другую позицию – все равно толку нет!

Я уверен, что никто из нас... из вас... из России не убежит. (Ученикам российских школ.)

Мы с Колеком встречались трижды. Вот такая мужская любовь».

«Мы почти что на семьсот тысяч за девяносто девятый год снизили количество пенсионеров».

3) Валентина Матвиенко, вице-премьер:

«Дефолта не будет. Мы не планируем дефолт».

«Я была с президентом во все его критические дни».

«Улучшение жизни народа, которое было за счет резкого падения его жизни, оно будет двигаться вперед.

Меня кандидировал Борис Николаевич, он и решит, как меня раскандидировать».

4) Сергей Ястржембский:

«На два последних вопроса не отвечаю. По третьему вопросу – не знаю.

Мэр Москвы обладает многими выдающимися качествами. Не хотелось бы говорить об этом за глаза.

Уже последовали неопровержимые опровержения».

5) Никита Михалков, кинорежиссер:

«Русским может быть только тот, у кого чего-нибудь нет, но так нет, что нет – и хрен с ним!»

Домашнее задание

Напишите рецензию на аргументативную речь вашего однокурсника по схеме оценки речи.

Практическое занятие 11

АГИТАЦИОННАЯ МИТИНГОВАЯ РЕЧЬ

(4 часа)

Цель занятия: научиться создавать и произносить политические речи в массовой аудитории.

Задание 1. Прочтите текст.

Способы самоутверждения молодежи в современном мире

«Молодежь ужасна. Это эмоция, а на эмоциях далеко не уедешь и общественному горю не поможешь. Давайте спокойно разберемся еще с одной страничкой нашей истории. Разберемся: кто, откуда и почему?

Начнем с “почему?” и сразу же упрёмся в “тайну СУ” – особенность потребности в самоутверждении, о которой нам уже приходилось говорить.

Когда человек страдает от голода и холода, многие теряют человеческий облик, лишь бы не потерять жизнь, обеспечить самосохранение. Но как только нужда в питании, одежде, жилье перестает быть острой, на первый план сразу выдвигается потребность в самоутверждении, в том, чтобы тебя уважали и чтобы на этой основе ты мог уважать сам себя. Особенно сильна эта потребность у молодых, ещё не самоутвердившихся в жизни. Посмотрите, как они порой краснеют и бледнеют на людях, не знают, куда девать руки. Что скажут окружающие марьи алексеевны? Для них это намного важнее, чем для Фамусова.

Вообще-то самоутверждение в жизни – дело непростое. Чтобы тебя по-настоящему уважали, нужно знать и уметь не меньше, а больше и лучше, чем уважающие. Нужно суметь завоевать авторитет. Нужно стать мастером в каком-то деле и вести себя так, чтобы это не могло не вызвать уважения.хлопотно. Гораздо проще прибегнуть к якобы самоутверждению, этакому заменителю уважения окружающих. Например, вступить в какую-нибудь компанию – вот тебе и обеспечено уважение таких же сокровищ, как и ты, в зависимости от того, какое место в этой компании ты будешь иметь.

Почти в каждом классе каждой школы имеется классный шут, потешающий публику на уроках, а также хулиган местного значения, который тоже, как умеет, отравляет жизнь учителю. Шуты и микрохулиганы самые разные, а суть одна – формы самоутверждения (псевдосамоутверждения).

Видите, как всё просто. Примкнул. Нацепил, что “у них” принято. Заорал, что и все. Повел себя, как и все. Вот уже и не “у них”, а “у нас”. Вот уже и “свой”. А свой своему, как издавна известно, поневоле брат. Вот тебе и “уважение” окружающих. Механизм проще простого».

Задание 2. Продолжите речь, допишите её, используя лозунги и призывы.

Задание 3. Какие новые мысли вы увидели в тексте и хотели бы их использовать в вашем телевыступлении? Составьте митинговую речь на тему: «Проблемы молодежи сегодня» на 3 минуты и логично включите туда эти новые мысли, не увеличивая при этом времени выступления.

За счёт исключения каких отрывков и мыслей вашего предыдущего выступления вы вставили новые мысли?

Улучшилось ли при этом ваше выступление и как? Стало ли оно:

- более логичным – более научным;
- более эмоциональным – более беспристрастным;
- более убедительным – более продуманным;
- более серьезным – более взрослым.

Задание 4. А теперь то же выступление «Проблемы современной молодежи» проведите не для митинга, а в небольшой аудитории, состоящей из:

- а) коллег по работе;
- б) работников образования;
- в) «золотой молодежи»;
- г) студентов вуза.

Старайтесь, чтобы ваш разговор с ними был убедительным, живым, информативным.

Задание 5. Беседу на ту же тему и за то же время проведите с:

- | | | |
|--------------|--------------|--------------|
| а) матерью; | в) другом; | д) бабушкой; |
| б) невестой; | г) соседкой; | е) внуком; |
| | | ж) учителем. |

Беседа должна быть, как и прежде, убедительной, живой, информативной.

Подсказка. Чем отличаются все эти беседы друг от друга? Прежде всего, языком и выводами. Конечно, тема – одна и та же, но подается она по-разному (то более полно, с деталями и подробностями, то более конспективно и даже с пропуском ряда подтем), в зависимости от состава и возраста слушателей. И к тому же для молодой, слишком старой или малообразованной публики (варианты: «соседка», «бабушка», «школьники» и т.д.) требуется упрощенный вариант беседы, а для более образованной аудитории (специалисты, студенты и т.д.) – более научный, менее эмоциональный, с использованием специальных терминов. Учтите также, что беседа с близким человеком (невеста, мать, сын, друг и т.д.) требует большей задушевности, даже если тема и не имеет к нему прямого отношения. Выводы и доводы тоже могут и должны сильно отличаться друг от друга. Конечно, общий вывод один – «это нехорошо», однако более конкретные, частные выводы и доводы – разные. С учителями можно обсудить методы отвлечения подростков от пагубных влияний, принять решение открыть, например, авиамодельный кружок, чтобы привлечь туда проблемных подростков и ослабить влияние улицы, с работниками образования можно прийти к выводу и поручить кому-то написать учебник (пособие, популярную брошюру по данной проблеме), с мамой договориться, что вы никогда не будете вести себя таким образом, бабушке или соседке объяснить, что это «детская болезнь левизны» и у большинства подростков она проходит без особых последствий, и т.д. С самими неформалами надо говорить особенно осторожно, доброжелательно, не оскорбляя их и не поучая. Дружески вместе поразмыслить над проблемой и узнать их мнение: почему, как, зачем и т.д.

Задание 6. Какую информацию по данной теме вы опустите и какую усилите в зависимости от типа вашей аудитории? Поработайте над текстом с цветными фломастерами и обведите рамками разного цвета те части текста, которые вы предполагаете сказать или опустить в той или иной аудитории. Что и в какой аудитории вы добавите от себя? Чем будут отличаться ваши выводы по данной теме в зависимости от типа аудитории?

Домашнее задание

Составьте план митинговой речи «Легко ли быть молодым?» на 3 минуты и придумайте соответствующие лозунги и призывы. Отрепетируйте речь перед микрофоном.

Понятно, что говорить с любой аудиторией надо так и такими словами, чтобы она понимала вас. Если же кто-то специально употребляет непонятные слова, стремясь выставить собеседника дураком, то дураком прежде всего выглядит он сам, потому что у него не хватает ума понять, с кем он говорит, и подобрать подходящие слова.

Подсказка. «Юная дева трепещет» и «молодая девка дрожит». Как вы думаете, в чём разница между этими двумя фразами? Практически ни в чём, только в форме и стиле изложения. Совершенно разными словами сказано, по существу, об одном и том же. Первая фраза возвышенна («высокий стиль»), а вторая выражена «низким стилем» (по М. Ломоносову).

Ответьте на следующие вопросы:

1. Какими качествами должен обладать политический оратор?
2. Каким образом политик должен использовать триаду «этнос–логос–пафос»?
3. Рассмотрите ведущие коммуникативные стратегии в политической сфере.
4. Каковы основные тактики универсальной стратегии самопрезентации? Раскройте суть тактики отождествления?
5. В чём суть тактики солидаризации?
6. Расскажите о тактике оппозиционирования.
7. В чём состоит тактика признания существования проблемы.
8. В чём заключается суть тактики акцентирования положительной информации.
9. Расскажите о тактике разъяснения.
10. В чём суть тактики комментирования?
11. В чём состоит тактика рассмотрения информации под новым углом зрения?
12. Какова тактика указания на путь решения проблемы?
13. Перечислите и охарактеризуйте способы формулирования вопросов оппоненту.

Практическое занятие 12

ПОЛЕМИЧЕСКИЙ ДИАЛОГ: ДИСКУССИОННАЯ РЕЧЬ» (4 часа)

Цель занятия: научиться выстраивать аргументацию положительную и отрицательную.

Задание 1. Составьте речь и выступите в дискуссии: «Можно ли победить наркотики?» с развёрнутой аргументирующей речью.

Возможны также следующие темы для дискуссий:

1. «Всем ли студентам следует платить стипендию?»
2. «Влияют ли спортивные победы России на воспитание патриотизма?»
3. «Есть ли опасность распространения фашизма в нашей стране?»

Вы можете предложить и свою собственную тему.

Для выполнения задания надо разбиться на пары и согласовать, кто выступает с речью «за», а кто «против», опровергает представленные доводы. Схему аргументирующей речи взять из диалектической речи. Необходимо привести не менее пяти аргументов в пользу своей позиции. Речь одного оппонента должна быть не менее одной минуты. Подготовка речи должна происходить по правилам речевого канона. Можно выбрать ведущего (при необходимости).

Ознакомьтесь с речью проponenta и подготовьте несколько уточняющих, наводящих, провокационных и других типов вопросов.

Подсказка. В процессе дискуссии воспользуйтесь приведёнными в таблице языковыми формулами.

Таблица

Формулы выражения согласия	Формулы выражения возражения
<i>Глагол согласиться (причастие согласен) + с + творительный падеж местоимения (существительного)</i> Согласен с вами... С этим можно согласиться... В целом я согласен с... Я готов с этим согласиться... Нельзя не согласиться с этим... Не могу не согласиться с...	Я не согласен с вами категорически (совершенно, принципиально)... Я не разделяю вашей (твоей, этой, такой) точки зрения... Я возражаю... Я думаю иначе (по-другому, наоборот)... Я другого мнения об этом... Я придерживаюсь другого мнения... Об этом и речи быть не может...
Я полностью согласен с теми, кто утверждает...	Эта точка зрения вызывает возражение... Это далеко не так... Нет, к сожалению, это исключено... Нет, это абсолютно неправильно...

Да, это так...	Не могу согласиться с вами...
Да, это действительно так...	Мне так не кажется...
Да, так оно и есть...	Моя точка зрения иная...
Да, разумеется, это так...	У меня другая точка зрения...
Ну, разумеется, это так...	Позволю себе не согласиться с вами...
Так, так...	И всё-таки вы (ты) не убедили меня в...
Да, и я так думаю (считаю)...	Извините, тут вы (ты) заблуждаетесь...
Да, мне тоже так кажется...	
Да, пусть будет так, как вы сказали (хотите, считаете, думаете)...	
Это правда...	Это неубедительно...
Это очевидно...	Это сомнительно...
Это точно...	Это спорно...
Это несомненно...	
Это безусловно...	
Это бесспорно...	

Подсказка.

1. Во время дискуссии не упускай из виду главных положений, из-за которых идёт спор.
2. Не закончив спора об основном тезисе, не переходи к другому, а от него к третьему и т.д.
3. Никогда не горячись, старайся говорить спокойно.
4. Будь доброжелателен, относись с уважением к чужим мнениям.
5. Не навязывай своей точки зрения, а доказывай её.
6. Не вступай во внутренний спор во время речи оппонента: пока он говорит – только слушай.
7. Возражая, сначала согласись, меньше говори «нет».
8. Оценивай различные составляющие речи участников спора:
 - убедительность и доказательность высказываний;
 - структурную полноту высказываний;
 - разнообразие аргументов и примеров, их отношение к теме обсуждения;
 - уместность, точность и корректность задаваемых вопросов;
 - общую атмосферу спора;
 - степень соблюдения регламента;
 - культуру спора.
9. В процессе обсуждения фиксируй основные положения каждой стороны (пропонентов и оппонентов) и вклад каждого выступающего.

Домашнее задание

Составьте 10 вопросов и ответов для дискуссии.

Практическое занятие 13

ОБЩЕНИЕ СО СМИ. ИНТЕРВЬЮ

(4 часа)

Цель занятия: научиться задавать вопросы и отвечать на них журналистам.

Задание 1. Подготовить 10 вопросов и ответы к ним на тему:

- а) Как победить наркотики?
- б) Принесет ли пользу миру глобализация?
- в) Возможна ли в России оранжевая революция?

Подсказка. Виды вопросов в интервью бывают:

- открытые и закрытые;
- простые и сложные;
- уточняющие и восполняющие;
- узловые и наводящие.
- корректные и некорректные.

К средствам привлечения внимания относятся:

- 1) приветствия;
- 2) обращения;
- 3) несловесные сигналы: смена громкости и/или ритма, использование жестов.

Правила формулирования ответа / вопроса.

1. Ответ должен быть ясным, однозначным и лаконичным.
2. Ответ должен быть информативнее вопроса.

3. При некорректной постановке вопроса ответ должен это констатировать и преодолевать эту некорректность путём уточнения (иногда заострения) интервьюера или пресекать попытки задавать подобного рода вопросы отказом отвечать на них.

Уточнение – вопрос на пояснение или дополнение сказанного. «Не могли бы вы рассказать об этом подробнее?» «Что конкретно вы имеете в виду?» «Не повторите ли вы ещё раз?» «Не объясните ли вы это?» «Поясните, пожалуйста...» «Не могли бы вы пояснить это примером?»

Перефразирование – вопрос с повторением сказанного, но не дословным, а немного изменённым.

«Другими словами, вы считаете, что...»

«Вы можете поправить меня, если я ошибаюсь...»

«Правильно ли я вас понял, что...»

«Вы думаете, что...»

«Как я понял вас, вы считаете, что...»

«Вы говорите, что...»

Если я не ошибаюсь, вы хотите этим сказать, что...

Иначе говоря, вы считаете, что...

Резюмирование – обобщение сказанного во всём разговоре или в его части.

Итак, можно сказать, что...

Если подвести итог сказанного вами, то...

Насколько я понял, ваша основная идея заключается в том, что...

Задание 2. Прочтите ответы В.В. Путина, предложенные преподавателем, на вопросы телезрителей на «прямой линии» (в самом трудном и новом жанре «интервью»). Попробуйте объяснить, почему В.В. Путин использовал именно эти речевые тактики (коммуникативные ходы) при ответах на те, или иные вопросы.

Речевые тактики В.В. Путина

Вопрос о борьбе с коррупционностью в милиции. Подтверждение существования проблемы. Оценка проблемы – сложная. Ссылка на решение проблемы в других странах. Указание на путь решения. Одно из решений – реформа судов и МВД. Сообщение о частичном решении проблемы – издание указов о прокуратуре. Выражение надежды в связи с укреплением системы судов. (Использование тактики солидаризации, оценки, аргументирования, комментирования).

Вопрос о вопросах военнослужащих. Пожелание, чтобы служащий представился. Рассказ о начале военной карьеры. Мнение, что доходы у военных должны быть больше, чем у чиновников. Объяснение причин низких доходов чиновников. Сообщение о частичном решении проблемы. Сообщение о том, какие приняты решения. Информирование о будущих действиях правительства по увеличению зарплаты военным, с указанием конкретных цифр. Обращение внимания на обеспечение военных жильем. Сообщение о том, что сделано и что планируется. Обращение внимания на отмену льгот. Разъяснение причин этого. (Тактики установления контакта, отождествления с адресатом, разъяснения, акцентирования положительной информации, комментирования).

Вопрос о состоянии временных переселенцев. Согласие с важностью поставленной проблемы. Оценка с помощью конкретных примеров и цифр. Сообщение об оказании помощи правительством.

Тактика указания на путь решения проблемы реализуется преимущественно с помощью конструкций: «будут развиваться», «будет формироваться», «будет происходить», «будем ориентироваться», «будет направлять», а также «будет позитивный эффект», «будет реальным вкладом», «будет обращено внимание».

Тактика комментирования реализуется в высказываниях, поясняющих смысл контекста или некоторых слов, а также высказываний и передаваемых ими понятий, которые, как правило, выражаются вводными словами и конструкциями: «иными словами», «мягко говоря», «правда», «действительно», «значит», «видимо», «поэтому», «вообще», «возможно», «наверное», «конечно».

Тактики, характерные для агитационной стратегии

Тактика обещания предполагает достижения каких-либо преимуществ по отношению к состоянию на настоящий момент вследствие (в обмен, при условии выполнения) желаемых агитатором действий: помощь, благополучие, здоровье, порядок, забота; при условии одобрения (поддержки), выполнения просьбы агитатора.

Тактика призыва реализуется в побуждениях к конкретным действиям: прошу вас, давайте, приходите, голосуйте, вступайте, примите участие и т.д. Цель задания: осознать особенности агитационной речи. Время выполнения задания: 15 минут, из них 10 минут на подготовку текста.

Подсказка. Используйте приёмы авторизации, адресованности и обращенности в своей речи.

Авторизация – подчеркивание личностной позиции говорящего относительно предмета его речи и употребление местоимения «я» в различных формах и сочетаниях.

Адресованность основана на подчёркивании ориентации речи данному конкретному адресату (личности или аудитории).

Обращённость – фокусирование внимания говорящего на данную аудиторию.

Тактика разъяснения часто предполагает использование конструкций со словами «дело касается» («дело в том, что...»), «что касается...», «то...», «таков»).

Для тактики учёта ценностных ориентиров адресата характерно утверждение ценностей большинства населения и противопоставление им ценностей оппонентов (соперников): единство, свобода, справедливость, профессионализм, достаток, успех.

Во время выступления не только помните о том, что именно вы хотите сказать, но активно общайтесь со слушателями.

Помните, что ваша речь будет удачной, если вы очень захотите донести до слушателей свои мысли и чувства и приложите к этому максимум усилий.

Воспользуйтесь риторическим каноном на этапе подготовки текста.

Включите в речь коммуникативные тактики выражения и возбуждения эмоций.

Включите в свою речь средства привлечения и удержания внимания аудитории.

Используйте приёмы для диалогизации монолога.

Зафиксируйте основные положения в словесные «находки» будущей речи. Подумайте, какие коммуникативные тактики помогут вам достичь цели.

Задание 3. Отметьте, состоялось ли во время занятия или в процессе дальнейшей самостоятельной работы ваше продвижение относительно развития достоинств и искоренения недостатков вашей речи. Что вам удалось в большей степени.

Заполните таблицу.

Таблица

Достоинства моей речи	Недостатки моей речи

Домашнее задание

Составьте интервью (на 10 минут) для информационный, развлекательной или аналитической телепередачи (по выбору) по следующей схеме на любую тему:

1. Вступительное слово ведущего.
2. Вопросы.
3. Предполагаемые (возможные) ответы.

Ответьте на вопросы:

1. Каковы правила ведения диалога в СМИ?
2. Как давать интервью?
3. Как брать интервью?
4. Какие виды вопросов можно использовать?
5. Какие виды ответов более плодотворны?
6. Определите магическую силу правильной постановки вопросов.
7. Как заставить собеседника слушать вас?
8. Как противостоять вопросам-уловкам?
9. Охарактеризуйте:
 - а) встречные вопросы;
 - б) вопросы, повышающие мотивацию;
 - в) провокационные вопросы;
 - г) сократовские вопросы;
 - д) открытые вопросы;
 - е) оценочные вопросы;
 - ж) вопросы-фильтры;
 - з) психологические вопросы;
 - и) вопросы-связки.

Подсказка. Способы формулирования вопросов оппоненту.

Среди способов формулирования вопросов оппоненту, участвующему в дебатах, можно выделить допустимые и недопустимые. К допустимым можно отнести уточнение, перефразирование и резюмирование.

Уточнение – вопрос на пояснение или дополнение сказанного, но не дословным, а немного изменённым. (Не могли бы Вы рассказать об этом подробнее? Что конкретно Вы имеете в виду? Не объясните ли Вы это?... и т.д.)

Перефразирование – вопрос с повторением сказанного, но не дословным, а немного изменённым. (Другими словами, вы считаете, что..., Вы можете поправить меня, если я ошибаюсь..., Правильно ли я вас понял, что..., Вы думаете, что... и т.д.)

Резюмирование – обобщение сказанного во всём разговоре или в его части. (Итак, можно сказать, что..., Если подвести итог сказанного Вами, то..., Насколько я понял, Ваша основная идея заключается в том, что...).

Недопустимые (откровенно манипулятивные) вопросы часто формулируются как риторические (*Неужели Вы сами не понимаете, что это всё нереально?*), некорректные (*Почему вы своими действиями толкаете народ в пропасть?*) и т.д.

В ответах оппонентам важно использовать различные методы аргументирования.

Основные тактики информационно-интерпретационной стратегии:

1. Признание существования проблемы.
2. Акцептирование положительной информации.
3. Разъяснения.
4. Комментирования.
5. Рассмотрения проблемы под новым углом зрения.
6. Указания на путь решения проблемы.

Тактика признания существования проблемы используется, как правило, в ответной реплике диалога, когда относительно вопроса, затрагивающего «острую» проблему, политик использует речевые средства подтверждения этой пробле-

мы, признающие, что она существует, имеет место быть, есть: Такая проблема существует (В.В. Путин) [«Прямая линия», 18.12.2001].

Тактика акцентирования положительной информации выражается явно через использование слов с положительной оценочностью. Их много в текстах политических лидеров, находящихся у власти, когда они обращаются к демонстрации успехов в экономической, социальной сферах, достигнутых под их руководством. Например, в тексте вступительного слова перед ответами на вопросы граждан В.В. Путина в «прямой линии»: Этот год был у них (тружеников сельского хозяйства) значительным / рекордным // урожайность на сто гектар является рекордной // рост доходов имеет тенденцию с прошлого года устойчивую // можно сказать что уходящий / две тысячи первый год / был для нас удачным // [«Прямая линия», 18.12.2001].

Тактика разъяснения – другой необходимый, как подчеркивает О.Н. Паршина, компонент реализации информационно-интерпретационной стратегии. Разъяснение необходимо потому, что адресант должен учитывать отсутствие нужных фоновых знаний у собеседника и поэтому не должен ограничиваться простой констатацией факта, простой оценкой информации, но сопровождает свой ответ или выступление дополнительной информацией.

Характерной чертой разъяснения является наличие двух основных звеньев цепочки: того, что требуется разъяснить, и собственно разъяснения.

Первое звено разъяснения не всегда может быть выражено в тексте явно, но оно должно находиться в общем поле зрения собеседников.

Разъяснение часто обращено в прошлое: сообщается, как случилось, что данное положение дел имеет место. На речевом уровне тактика разъяснения реализуется в этом случае глаголами в форме прошедшего времени: А что касается учителей / то в этом году мы только что приняли решение / с первого января оно вступит в силу / с тем чтобы поднять ряд вопросов в этой сфере на государственный уровень / на уровень региона Российской Федерации по зарплате и по техническому оснащению школ // (В.В. Путин) [«Прямая линия», 18.12.2001].

Близка к тактике разъяснения *тактика комментирования*, представленная высказываниями, поясняющими смысл контекста или некоторых слов, а также высказываний и выражаемых ими понятий: Уникальность положения России определяется спадом промышленного производства после 1990 года. Получается, что наши обязательства на сегодняшний день уже выполнены, выбросы парниковых газов не превысили в 2000 г. 70 процентов от уровня 1990 г. Иными словами, Россия имеет «мягкие» обязательства, из которых следует, что от нас не требуется снижать выбросы ниже уровня 1990 г., но мы и не имеем права их превысить с 2008 по 2012 год (С.М. Миронов) [«Литературная газета», № 9, 2004].

Интерпретация осуществляется и с помощью *тактики рассмотрения информации под новым углом зрения*. В этом случае говорящий (адресант) хочет предложить новый взгляд на обсуждаемую проблему, некоторый новый аспект рассмотрения проблемы, который (по сверхзадаче) заставил бы адресата пересмотреть ранее вынесенные суждения: Думаю что 7 лет / это совсем многовато // Есть и другая составляющая этой проблемы // Вы знаете я сам думал тоже над этим / и получается что мы хотим достичь стабильности путем подрыва Основного Закона государства / Конституции // Как только начнем править Конституцию / это уже путь к какой-то нестабильной ситуации // Вот стоит только начать / потом не остановиться будет // ((В.В. Путин) [Ответы на вопросы доверенных лиц, 13.03.04].

Тактика указания на путь решения проблемы также является специализированной в информационно-интерпретационной стратегии. Она предполагает использование определенных приёмов.

Например:

1. Указание на возможные решения.

...вместе с тем государство / и конечно РАО ЕЭС прежде всего правительство... намерено осуществлять ряд программ / которые будут развивать эту сферу...

...нам систему здравоохранения, так же как и систему образования, нужно приспособлять... к новым условиям (В.В. Путин) [«Прямая линия», 18.12.2001].

Практическое занятие 14

ОБЩЕНИЕ СО СМИ. ТЕЛЕВИЗИОННАЯ РЕЧЬ. ТОК-ШОУ

(4 часа)

Цель занятия: научиться ориентировать речь в зависимости от стратегии телеканала и специфики передачи.

Задание 1. Подготовьте для телевидения выступление в Ток-шоу (пятиминутную речь) на одну из тем.

1. Может ли интернет повлиять на социальную активность молодёжи?
2. Какие экологические проблемы нужно решать в первую очередь?
3. Современная семья – это высшая государственная ценность? Как решить проблемы молодой семьи?

Задание 2. Разделитесь на группы 5–6 человек каждая, выбрав для своей группы тему Ток-шоу на новостной, аналитической, или развлекательной – познавательной программ (на избранном вами же телеканале).

Цель: научиться давать телеинтервью с учетом специфики восприятия телевизионной речи и особенностей самой передачи.

Один студент из группы выполняет роль телеведущего, остальные – участники дебатов. Вопросы телеведущего и ответы участников ток-шоу должны быть яркими и интересными.

Подсказка. Вам нужно научиться говорить так, чтобы вас было легко и приятно слушать, но при этом вы бы говорили дельные вещи.

Критерии оценки:

– степень правильности понимания вопроса _____

- наличие собственных мыслей и оценок в ответе _____
- точность и понятность ответа _____
- логичность выражения мыслей _____
- наличие элементов диалога с самим «журналистом» _____
- учёт особенностей речи на радио _____
- быстрота ответа _____

Задавая вопрос, воспользуйтесь формулами активного слушателя: выяснения, перефразирования и резюмирования.

Задание 3. Посмотрите по телевизору или послушайте по радио различные выступления российских политиков. Проанализируйте одно из них с точки зрения его соответствия жанру и тому средству СМИ, в котором оно было представлено, а также оцените удачность словесного выражения позиции политика.

- Какие стратегии и тактики использовал этот политик в своей речи?
- С какой целью?
- Как его это характеризует?

Подсказка. Для тактики совместности используют речевые формулы, выражающие значение мы вместе с вами, для нас для всех и т.п.

Для тактики отождествления характерно использование мы в значении организация, её руководство и т.д. В случае отождествления себя с адресатом – реализация смысла – я такой же как и вы.

Для тактики солидаризации используются различные средства, выражающие смысл я с вами, я понимаю / разделяю вашу проблему.

Рекомендации ведущему теле-шоу.

1. В начале чётко сформулируйте и объявите проблему, которую нужно обсудить.
2. Определите цели. Для этого обсудите возможность идеального решения проблемы, даже если это кажется недостижимым.
3. На правах ведущего задайте рациональную структуру обсуждения. Уделяйте внимание каждому.
4. Не допускайте возникновения хаоса. Говорить должен только кто-то один.
5. Ведущий должен выслушивать мнения всех оппонентов!
6. Обязательно подводить итоги после каждого пункта.
7. Ищите возможность выработки альтернатив. Оказывайте поддержку авторам новых идей. Постарайтесь поощрить каждого из них.
8. Готовьтесь к действию. Постарайтесь, чтобы у каждого была чёткая инструкция его личных действий. Убедитесь, что все последующие шаги чётко понятны, и каждый будет продвигаться к взаимосогласованной цели.
9. В конце ток-шоу подведите его итоги.

Домашнее задание

Отрепетируйте дома разные роли ток-шоу.

Практическое занятие 15

ОБВИНИТЕЛЬНЫЕ И ЗАЩИТИТЕЛЬНЫЕ РЕЧИ

(4 часа)

Цель занятия: научиться выстраивать аргументативную речь, используя логические, психологические и эмоциональные аргументы.

Задание 1. Прочитайте роман Ф.М. Достоевского «Преступление и наказание». Выделите элементы обвинения и защиты Раскольникова. Составьте схему защиты и схему обвинения.

Задание 2. Занятия будут проводиться в форме инсценированных судебных процессов над литературными героями в соответствии с церемониальными особенностями суда присяжных. Помимо традиционного и обязательного участия центральных фигур процесса (председателя суда, прокурора, адвоката) назначаются свидетели (герои произведений), чьи показания основываются на содержании художественных текстов. В конце занятия-суда присяжные (те, кто не получил конкретной роли) выносят вердикт. В связи с этим распределите роли. Подготовьте речи.

Подсказка. Необходимо выделить психологический аспект проблемы преступления.

Психологизм является важным завоеванием и характерной чертой русской литературы. Ф.М. Достоевский и Л.Н. Толстой были великими русскими художниками-психологами.

Роман Достоевского «Преступление и наказание» – это учебник психологии преступника, чтобы понять психологический портрет Родиона Раскольникова, нужно проанализировать речь Порфирия Петровича о психологии как «палке о двух концах».

Примечание. Те студенты, которые не получили ролей на судебном процессе, смогут подготовить «Обвинительную» или «Защитительную речь», взяв любых известных литературных героев или реальных преступников, процессы над которыми вызвали широкий общественный резонанс.

Задание 3. Напишите по риторическому канону обвинительную речь на тему: «Массовая культура – это плохо».

Предварительное условие: ваш обвиняемый духовно развращает своими произведениями, где главенствует порно, насилие, нацизм, пропаганда наркотиков.

Задание 4. Напишите и произнесите защитную речь на тему: «Нужна ли религия в современном мире».

Предварительное условие: ваш подзащитный совершил преступление на религиозной почве.

Тренировка речевой культуры

Задание 5. Скажите другими словами (дайте максимальное количество вариантов) следующие предложения:

- извините меня;
- я с вами не согласен;
- я всё равно сделаю по-своему;
- мне не нравится ваш костюм;
- ты просто дура;
- у неё кошмарный муж;
- вы ничего не понимаете в этом вопросе;
- ты меня совершенно не понимаешь;
- не лезь не в своё дело;
- это моё личное дело.

Задание 6. Проиграйте предложенные ролевые ситуации. При обсуждении и разборе выполненного задания обратите внимание на поведение его участников, их мимику, жесты, интонацию, соблюдение этикетно-речевых правил.

а) Вы – студент 1 курса. Вам необходимо обратиться с просьбой: к ректору, декану, заведующему кафедрой, преподавателю, товарищу.

б) Вы – председатель профсоюзного комитета организации. К вам пришел: ваш старый друг (подруга), старый знакомый ваших родителей, незнакомый мужчина (женщина), незнакомый молодой человек (девушка), руководитель организации, технический работник. Примите их.

в) Вы – работник администрации. Вам необходимо по телефону попросить:

- ветерана Великой Отечественной войны принять участие в празднике;
- учёного из университета выступить на научно-практической конференции;
- преподавателя вуза выступить с лекцией перед работниками администрации;
- руководителя предприятия оказать помощь в проведении городского мероприятия.

г) Вы – руководитель коммерческой структуры. У вас в фирме есть вакантное место. Вам необходимо побеседовать с 3–4 претендентами на это место. Они пришли по объявлению.

Задание 7. Назовите, какие формулы речевого этикета вы используете, если вам придется обратиться:

- 1) к пожилому человеку, чтобы узнать, который час;
- 2) к милиционеру, чтобы уточнить, как проехать на выставку;
- 3) к секретарю в приёмной, чтобы узнать, когда начнется совещание у начальника;
- 4) к руководителю организации, чтобы узнать решение по вашему заявлению;
- 5) к приятелю, чтобы попросить у него учебник;
- 6) к преподавателю, чтобы попросить его принять у вас досрочно экзамен.

Задание 8. Что вы скажете для того, чтобы разрядить обстановку в такой ситуации:

- жена приходит домой и застаёт вас собирающим черепки её любимой вазы, которую вы только что разбили; она бросается на вас с упрёками;
- сосед звонит к вам в дверь, возмущённый тем, что ваш сын разбил мячом окно его квартиры на первом этаже;
- сосед возмущён тем, что вы поставили автомобиль на его место во дворе;
- тёща устроила скандал, потому что в выходные дни вы всё время чем-то заняты и не находите времени поработать на даче;
- любимая девушка (юноша) обиделась (обиделся), потому что кто-то сказал, что вас вчера видели с другой (другим) на пляже.

Домашнее задание

Подготовьте на 1–2 минуты историю преступления из вашей или чьей-то чужой жизни:

- а) самую трогательную;
- б) самую банальную;
- в) самую позорную;
- г) самую глупую.

ИТОГОВОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ

(2 часа)

Цель занятия: проверить остаточные теоретические знания студентов.

Задание 1. Выполните тест «Есть ли у вас задатки блестящего оратора».

Тест: «Есть ли у Вас задатки блестящего оратора?»

(Двадцать восемь вопросов для самопроверки)

1. Задумывались ли Вы когда-нибудь, о чём размышляют другие, когда Вы говорите? Пытаетесь ли Вы бессознательно поставить себя на их место?
2. Прислушивались ли вы когда-нибудь к собственному голосу просто из интереса, как он звучит?
3. Видели ли вы себя когда-нибудь на видеозаписи? Довольны ли вы тем, как вы двигаетесь, как держитесь, как смотрите со стороны?
4. Нравится ли вам помогать другим решать их проблемы?
5. Какое местоимение Вы чаще употребляете «Ты» или «Вы»?
6. Когда по телевидению идут теледебаты или другие дискуссии не приходила ли вам в голову мысль «Я тоже бы не прочь попробовать»?
7. Когда вы смотрите по телевизору передачу, где группа специалистов обсуждают какую-либо проблему, случается ли так, что вы можете ответить на вопрос ведущего раньше их?
8. Хорошая ли у вас память?
9. Любите ли настольные игры наподобие «Монополии». Способны ли вы сами придумать настольную игру?
10. Ощущаете ли вы то, что чувствуют другие?
11. Бывает ли с вами так, что в разгаре оживлённого спора вы иногда начинаете защищать иную точку зрения только потому, что вам нравится спорить?
12. Можете ли вы прекратить путанный, бесплодный разговор, ухватив главное и высказав это так, что все поймут и согласятся с вами?
13. Полны ли вы энергией? Кажется ли вам, что другие говорят слишком медленно?
14. Есть у вас что-то от заводилы? Случалось ли вам начинать аплодировать первым?
15. Любите ли вы рассказывать другим то, что знаете сами. Можете ли вы представить себя преподавателем, лектором в большой аудитории?
16. Способны ли вы мыслить зрительными образами? Представляются ли Вам, когда Вы говорите, воображаемые картины?
17. Способны ли вы сейчас, взглянув в окно, подробно и увлекательно рассказать о том, что Вы там увидели?
18. А интересно ли вам выполнить упражнение, предложенное в предыдущем вопросе?
19. Можете ли вы, переварив (прочитав) обширный материал, изложить его простым и понятным языком?
20. Любите ли вы чувствовать себя хозяином положения?
21. Способны ли вы держать себя в руках, оказавшись в трудном положении? Можете ли вы спокойно отвечать на провокационные вопросы?
22. Нравится ли вам демонстрировать другим свою работу и объяснять другим, как Вы это сделали?
23. Нравится ли вам наглядно демонстрировать то, о чём вы говорите?
24. Оптимист Вы или часто отступаете перед трудностями?
25. Приходилось ли вам выступать в школьных спектаклях?
26. Смотрите ли вы в глаза людям, когда обращаетесь к ним?
27. Смотрите ли вы в глаза людям, когда они обращаются к вам?
28. Поворачиваются ли к вам коллеги, когда приходит время подводить итоги или выступать?

Если вы ответили «Да» по крайней мере, на половину вопросов, у вас есть неплохие шансы стать первоклассным оратором. Если ваш результат не столь хорош, не всё ещё потеряно. Вы во всяком случае не лукавите сами с собой, а это, в конечном счёте, – самое главное. Если вы не отступите и, будете постигать приемы риторики, считайте, что вы получили дополнительные 10 очков за настойчивость и волю к победе.

Задание 2. Выполните тесты по курсу «Риторика и ораторское искусство».

1. Что нужно, чтобы овладеть агитационной речью?
 - а) стремиться предвосхитить ответную реакцию противника;

- б) заботиться о том, чтобы не создавать барьеров в общении;
в) сделать речь максимально адресованной данной аудитории.
2. Какие основные потребности людей нужно учитывать, создавая политическую речь?
а) потребности материального существования;
б) потребности в любви;
в) потребности в безопасности.
3. По какому критерию вы будете судить речь: информирующую или агитирующую?
а) на основании содержания;
б) на основании наличия слоганов и призывов;
в) на основании явной и скрытой агитации.
4. Каковы главные отличия митинговой речи от других видов речей в политической сфере?
а) лаконизм содержания;
б) эмоциональность выступления;
в) мобилизирующие факторы.
5. Что главное в интервью на телевидении?
а) невербальные средства общения;
б) пафосность произнесения;
в) увлекательность изложения.
6. Что главное в интервью на радио?
а) разнообразие тона и голоса;
б) кинесика;
в) серьёзность содержания речи.
7. Что самое главное в интервью для прессы?
а) увлекательность изложения;
б) собственный взгляд на вещи;
в) правильные вопросы журналиста.
8. От чего зависят способы раскрытия основного содержания речи?
а) от характера аудитории;
б) от вида речи;
в) от ваших речевых способностей.
9. Какие методы изложения материала в основной части выступления продуктивны?
а) индуктивный и дедуктивный способы;
б) способ аналогии;
в) исторический.
10. Что главное в подготовке речи?
а) исполнение речевого канона;
б) украшение речи;
в) импровизирование.
11. Что обеспечивает адекватное замыслу исполнение речи?
а) отрепетированность;
б) зазубривание речи наизусть;
в) произнесение по ключевым словам.
12. Что повышает эффективность информирующей речи?
а) учёт состава аудитории;
б) компетентность оратора;
в) структурированность информации.
13. Какие коммуникативные тактики более характерны для политической речи?
а) тактика обращения к эмоциям слушателей;
б) тактика учёта ценностных ориентиров;
в) тактика призыва адресата.
14. Какие основные слагаемые успеха организационной речи?
а) совещание с членами коллектива;
б) мобилизующая роль ведущего;
в) соблюдение порядка работы всей команды/
15. Какое поведение руководителя совещания правильное?
а) учёт мнения всех присутствующих;
б) создание дискуссии;
в) находится на нейтральных позициях.
16. Как усилить убедительность речи?
а) привести факты, цифры, свидетельства;

- б) составить удачные призывы;
- в) критиковать оппонентов.

17. От чего в большей степени зависит выбор способа изложения материала речи?

- а) от цели речи;
- б) от информации, которой оратор располагает;
- в) от состава аудитории.

18. Какую задачу выполняет вступление речи?

- а) коммуникативную;
- б) содержательную;
- в) закрепительную, юмористическую.

19. Какую задачу выполняет заключение речи?

- а) коммуникативную;
- б) подытоживающую;
- в) мотивационную.

20. Как привлечь внимание аудитории во время речи?

- а) помолчать;
- б) установить зрительный контакт;
- в) применить приём «зацепляющий крючок».

21. Как сделать произнесение речи эффективным?

- а) логически стройно изложить материал;
- б) создать интригующие моменты;
- в) обеспечить лаконичность речи.

22. Как создать диалогизацию речи?

- а) построить выступление в форме вопросов и ответов самого же оратора;
- б) разговаривать с аудиторией;
- в) отвечать на выкрики слушателей.

23. Как отвечать на вопросы аудитории?

- а) кратко и обтекаемо;
- б) вежливо и доброжелательно;
- в) конкретно, по существу проблемы.

24. Какие законы риторики наиболее важны?

- а) закон близости содержания речи интересам жизни;
- б) закон триединства;
- в) закон эстетического наслаждения речью.

25. Какие общие принципы нужно соблюдать при подготовке публичного выступления?

- а) принцип последовательности;
- б) принцип занимательности;
- в) принцип результативности.

26. Что способствует поддержанию внимания на протяжении речи?

- а) наглядность;
- б) логичность;
- в) речевая динамичность.

27. Как создать коммуникативное лидерство?

- а) инициативой общения;
- б) структурированием общения;
- в) целенаправленностью общения.

28. Какие фазы общения являются важнейшими для успешной коммуникации?

- а) вступление в речевой контакт;
- б) упрочение взаимодействия;
- в) привлечение внимания.

29. Какие виды спора являются самыми продуктивными?

- а) полемика;
- б) дискуссия;
- в) дебаты.

30. Какова цель аргументирующей речи?

- а) убедить собеседника;
- б) развлечь слушателя;
- в) вызвать полемику.

31. Какие аргументы считаются достаточными?

- а) истинные;
- б) не противоречащие друг другу;

в) правдоподобные.

32. Какие признаки характеризуют диалектическую речь?

- а) дискуссионность;
- б) диалогизм;
- в) использование «чучела оппонента».

33. В каких ключевых понятиях проявляется рекламная риторика?

- а) новизна, престижность;
- б) эксклюзивность;
- в) креативность.

34. Какое главное правило эффективного общения в рекламной риторике?

- а) простота, доступность;
- б) логичность;
- в) яркая наглядность.

35. Какие виды речей относятся к академической речи?

- а) парламентская;
- б) лекция;
- в) политическое обозрение.

36. Какие виды речей относятся к социально-бытовой риторике?

- а) юбилейная;
- б) митинговая;
- в) проповедь.

37. Какие виды речей относятся к судебной риторике?

- а) доклад;
- б) выступление на съезде;
- в) обвинительная речь.

38. Какие виды речей относятся к гомилетике?

- а) защитительная речь;
- б) агитаторская речь;
- в) проповедническая речь.

39. Какие виды речей относятся к политической риторике?

- а) научное сообщение;
- б) митинговая речь;
- в) застольная речь.

40. Какие аудитории относятся к малым?

- а) до 25 человек;
- б) до 50 человек;
- в) более 100 человек.

41. Выступление в массовой аудитории требует?

- а) эмоциональности;
- б) глубоких знаний;
- в) простоты и ясности.

Ключи к тестам

1 – в; 2 – а; 3 – а; 4 – в; 5 – а; 6 – а; 7 – б; 8 – а; 9 – а, б, в; 10 – а; 11 – а, в; 12 – а, б, в; 13 – б, в; 14 – б; 15 – в; 16 – а; 17 – а, в; 18 – а; 19 – б; 20 – в; 21 – а; 22 – а; 23 – в; 24 – б; 25 – в; 26 – в; 27 – б; 28 – б; 29 – б; 30 – а; 31 – а, б; 32 – б, в; 33 – б, в; 34 – в; 35 – б; 36 – а; 37 – в; 38 – в; 39 – б; 40 – а; 41 – а, б, в.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Если мы не достигли цели, то, по крайней мере, мы видим, к какой цели надо стремиться.

М.Т. Цицерон

Человек есть то, во что он верит.

А.П. Чехов

Изучив предложенные в практикуме темы, вы должны в достаточной степени овладеть теоретическими знаниями и практическими навыками в области классической и современной, общей и частной риторики.

Авторы практикума искренне желают вам:

- удачи в применении полученных знаний;
- трудолюбия на пути к достижению поставленных целей;
- веры в то, что вы обязательно добьётесь ораторского совершенства.

Будьте смелее в выборе риторических средств, не бойтесь как можно чаще публично выступать с речами. Помните, что не ошибается только тот, кто ничего не делает, и что нет таких недостатков, которые нельзя преодолеть с помощью работы над собой (вспомните Демосфена).

Стремитесь к краткости, точности, простоте и изяществу высказывания. Работая над собой, вы обязательно станете харизматичным и успешным человеком, настоящим оратором и отличным профессионалом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Античные риторика / сост. А. Тахо-Годи. – М., 1978.
2. Аннушкин, В.И. Риторика : хрестоматия / В.И. Аннушкин. – Пермь, 1994.
3. Безменова, Н.А. Очерки по истории риторика / Н.А. Безменова. – М., 1991.
4. Введенская, Л.А. Культура и искусство речи / Л.А. Введенская, Л.С. Павлова. – Ростов н/Д. : Феникс, 1996.
5. Горелов, И.Н. Умеете ли вы общаться? / И.Н. Горелов. – М., 1991.
6. Зарецкая, Е.Н. Риторика: теория и практика речевого коммуникации / Е.Н. Зарецкая. – М. : Дело, 1998.
7. Ивин, А.А. Основы теории аргументации : учебник / – М., 1997.
8. Карнеги, Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Д. Карнеги. – М., 1994.
9. Леммерман, Х. Учебник риторика / Х. Леммерман. – М., 1997.
10. Марченко, О.И. Риторика как норма гуманитарной культуры / О.И. Марченко. – М., 1994.
11. Михальская, А.К. Основы риторика / А.К. Михальская. – М. : Просвещение, 1996.
12. Михальская, А.К. Русская риторика. Хрестоматия / А.К. Михальская. – М. : Просвещение, 1996.
13. Мурашов, А.А. Риторика : хрестоматия-практикум / А.А. Мурашов. – М., 1998.
14. Соколова, В.В. Культура речи – культура общения / В.В. Соколова. – М., 1995.
15. Сопер, П.Л. Основы искусства речи / П.Л. Сопер. – М., 1992.
16. Смелякова, З.С. Азбука общения / З.С. Смелякова. – Самара, 1994.
17. Волков, А.А. Курс русской риторика / А.А. Волков. – М., 2001.
18. Далецкий Ч. Риторика: заговори и я скажу, кто ты : учебное пособие. – М., 2003.
19. Михальская, А.К. Русский Сократ : лекции по сравнительно-исторической риторике / А.К. Михальская. – М., 2005.
20. Введенская, Л.А. Деловая риторика : учебное пособие для вузов / Л.А. Введенская, Павлова Л.А. – М., 2004.
21. Вагапова, Д.К. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах / Д.К. Вагапова. – М., 1999.
22. Ивин, А.А. Риторика – искусство убеждать : учебное пособие / А.А. Ивин. – М., 2003.

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	3
ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КУРСА «РИТОРИКА И ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО»	5
Практическое занятие 1. ДИКЦИЯ, ГОЛОС, ТОН, ИНТОНАЦИЯ	7
Практическое занятие 2. САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ	12
Практическое занятие 3. СОЦИАЛЬНО-БЫТОВОЕ КРАСНОРЕЧИЕ. ПОЗДРАВИТЕЛЬНАЯ РЕЧЬ	17
Практическое занятие 4. СОГЛАСОВАНИЕ РЕЧИ С АДРЕСАТОМ	19
Практическое занятие 5. ПРИВЕТСТВЕННАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ РЕЧЬ	23
Практическое занятие 6. ЭЛОКУЦИЯ РЕЧИ. ТРОПЫ И РИТОРИЧЕСКИЕ ФИГУРЫ	28
Практическое занятие 7. ВОСПИТАНИЕ РЕЧЕВОЙ КУЛЬТУРЫ	32
Практическое занятие 8. КОМПОЗИЦИЯ РЕЧИ. РЕЧЬ ПО КОНТРАСТУ	35
Практическое занятие 9. АКАДЕМИЧЕСКАЯ РЕЧЬ	39
Практическое занятие 10. АРГУМЕНТАТИВНАЯ РЕЧЬ	49
Практическое занятие 11. АГИТАЦИОННАЯ МИТИНГОВАЯ РЕЧЬ	56
Практическое занятие 12. ПОЛЕМИЧЕСКИЙ ДИАЛОГ: ДИСКУССИОННАЯ РЕЧЬ	60
Практическое занятие 13. ОБЩЕНИЕ СО СМИ. ИНТЕРВЬЮ	62
Практическое занятие 14. ОБЩЕНИЕ СО СМИ. ТЕЛЕВИЗИОННАЯ РЕЧЬ. ТОК-ШОУ	70
Практическое занятие 15. ОБВИНИТЕЛЬНЫЕ И ЗАЩИТИТЕЛЬНЫЕ РЕЧИ	72
Практическое занятие 16. ИТОГОВОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ	75
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	82
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	83