

**МИНИСТЕРСТВО НАРОДНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**НАВОЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ**

**КАФЕДРА РУССКОГО ЯЗЫКА И ЛИТЕРАТУРЫ**

**РЕФЕРАТ**  
**по культуре речи учителя**  
**ПУБЛИЧНАЯ РЕЧЬ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ**

**ВЫПОЛНИЛ:**      **студент 3 курса отделения русского языка  
и литературы**  
**Рузимурадов Санжар**

**ПРИНЯЛА:**      **доц. Арипова Х.А.**

**НАВОИ -2011**

# **ПЛАН**

## **Введение**

1. Публичная речь
2. Внешний облик оратора
3. Контакт со слушателями, поза, жесты.
4. Правила пользования жестами, сущность и назначение жеста
5. Основные правила построения ораторской речи. О предмете риторики
6. Выразительные средства ораторской речи.
7. Выводы
8. Список использованной литературы

Деятельность человека, профессия которого связана с постоянным произнесением речей, чтением лекций и докладов, просто немыслима без основательных знаний принципов и правил ораторского искусства. К числу таких людей относятся политики, профессора, преподаватели, прокуроры, адвокаты и др. Для них публичная речь – главнейшее оружие. Ораторство – сильнейший рычаг культуры. Однако теоретические вопросы ораторского искусства, являющегося одним из средств человеческого познания, разработаны мало.

Публичная речь может рассматриваться как своеобразное произведение искусства, которое воздействует одновременно и на чувства и на сознание. Если речь действует только на способность логического восприятия и оценки явлений, не затрагивая чувственность сферы человека, она не способна производить сильное впечатление.

Мастерство публичной речи состоит в умелом использовании обеих форм человеческого мышления: логической и обратной. Искусство есть мышление образами – этот закон может быть применим и к ораторскому искусству. Голые логические построения не могут эмоционально воздействовать на человека. Идея речи, содержание ее доходят до сознания через эмоциональную сферу.

Задача оратора состоит в том, чтобы воздействовать на чувства слушателей. Сильное чувство, переживания человека всегда затрагивают и разум, оставляя неизгладимое впечатление.

Рассудочная и эмоциональная сферы восприятия органически взаимосвязаны. Настоящая публичная речь должна волновать и возбуждать не только мысли, но и чувства.

Важнейшим условием ораторского искусства является умение пользоваться образами и картинами. Без этого речь всегда бледна и скучна, а главное – неспособна воздействовать на чувства и через них на разум.

Речь, состоящая из одних рассуждений, не может удержаться в голове людей, она быстро исчезает из памяти. Но если в ней были картины и образы, этого не случится. Только краски и образы могут создать живую речь, такую, которая способна произвести впечатление на слушателей. Живое изображение действительности есть душа повинно ораторского искусства.

Внешний облик оратора

К счастью, для хороших ораторов (не для плохих), мнение о них составляется по внешним данным во время выступления. Во всяком случае, хорошая речь на добрую четверть воспринимается чисто зрительным путем. Слушатели присматриваются к оратору: как он стоит, какое у него выражение лица, какая походка, что он делает с руками. Слушатели хотят знать, что он представляет сам по себе. Наивно, движимые любопытством, они хотят сразу составить мнение об ораторе – положительное или отрицательное – и, сами того не сознавая, хотят решить, будут ли их симпатии на стороне оратора и воспримут ли они то, что он им скажет. Выступить публично – это значит дать слушателю возможность познакомиться с вами, как говорится, и на радостей на горе. Если не на радость, если внешние данные не только не помогут, а скорее навредят, то, надо думать, вы еще не овладели всем необходимым для публичного выступления. Но, прежде всего, следует подтвердить основной принцип: подлинно движущая и направляющая сила внешних данных и приемов оратора заключается в его глубоком переживании взаимного общения с аудиторией. Настоятельная внутренняя потребность выполнить свой долг перед слушателями даст для правильного внешнего поведения гораздо больше, чем нарочитые технические приемы. Всякие ухищрения в осанке, манерах, жестах никогда не создадут настоящего облика оратора, воодушевленного мощной идеей и желанием поделиться ею с аудиторией.

## Внешность

"С лица не воду пить..." С неказистой внешностью оратору приходится только мириться. Да и вовсе не нужно быть красивым, чтобы в своем деле оказаться на должной высоте. Мужчина только выиграет оттого, что не будет похож на картинку из последнего журнала мод.

Но когда придется встать и взять слово, вы должны быть уверены, что ваш внешний вид отвечает требованиям слушателей и обстановки. Прическа должна быть в порядке, руки и ногти – чисты, обувь – начищена, платье или костюм – тщательно отглажены и аккуратно застегнуты. Мужчинам, пожалуй, более удобно выступать в обычном костюме, если погода не слишком жаркая.

Не допускайте эксцентричности в одежде: и без того все взоры будут устремлены на вас. Ничто у вас или при вас не должно связывать свободу движений. Не надевайте плотно обтягивающих костюмов, стесняющих движения плеч и рук. Мужчины должны быть чисто выбритыми, освободиться от ненужных вещей, оттопыривающих карманы, и

убрать торчащие из бокового кармана карандаши и ручки. Женщинам рекомендуется, по крайней мере, оставлять дома кричащие украшения. Скромность в одежде предпочтительнее назойливого шика. Не вызывайте удивления и зависти – это помешает слушать, что вы говорите.

Надлежащие манеры оратора имеют более существенное значение, чем его внешность. В самом деле, если он развернется, то заставит забыть о своей внешности.

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

Психология слушателя такова, что он требует от оратора больше, чем это возможно в ином случае. Когда разговаривают двое или трое знакомых, их беседа протекает в обстановке свободы и равенства каждого при обмене мыслями. Совершенно иное – официальная обстановка, в которой произносится речь. Здесь нет свободы и равенства. Слушатель вовсе не склонен забывать, что приходится на время вашего выступления как бы поступиться своей индивидуальностью, пожертвовать удобствами и временем. В силу ограничений, налагаемых правилами общественного приличия, он отдает себя временно во власть оратора. Одни пришли на собрание против желания, лишь подчиняясь чувству долга; другие уступили настойчивой просьбе друга, мужа или жены. Понятно, что слушатели предъявляют к оратору особые требования: они предоставили ему главную роль – оратор должен с этим считаться. Если он будет держать себя нерешительно, безразлично и как бы извиняясь за свою миссию, чувство ожидания у слушателя немедленно' сменится разочарованием и досадой.

Еще одна особенность психологии слушателей: они ощущают потребность в интимной и теплой атмосфере частной беседы. Им не по душе несколько натянутая, официальная обстановка публичного доклада. Если оратор ничего не сделает, чтобы изменить положение, ему поставят это в вину. Слушатели хотят, чтобы он растопил ледок и сблизился с аудиторией, как добрый знакомый. Подумайте, какие возможности поднять настроение упускаются оратором, когда он стоит в застывшей позе, устремив взор в потолок или зарывшись по уши в кипу заметок, один вид которых вызывает у слушателя содрогание. Оратор – живой человек, а не говорящий автомат. Нужно овладеть уменьем создать дружескую и вместе с тем деловую атмосферу. Вы должны быть скромны и в то

же время воодушевлены своими убеждениями. Неважно, робели ли вы перед слушателями, внушили ли им недоверие; ваше прямое дело – наладить с ними контакт.

### **1. Как только предоставляют слово...**

Не суетитесь. Спокойно направляйтесь к избранному месту. Не перебирайте на ходу ваши заметки, не застегивайте пиджак или жакет, не приводите в порядок прическу, не поправляйте галстук. Обо всем этом надо думать заранее. С другой стороны, не начинайте речь, пока не займете удобное и устойчивое положение. Примите нужную позу сразу, сделав последний шаг. Не смотрите вниз на ноги или руки и тем более не смотрите сразу в записи. Как только займете свое место, обратитесь к президиуму и затем к слушателям. Изберите какую-либо принятую форму обращения: "Г-н председательствующий, леди и джентльмены..." В присутствии почетного гостя можно обратиться к нему, называя его по имени.

### **2. Выражение лица**

Случалось ли вам когда-нибудь заглянуть через застекленную дверь в аудиторию и понаблюдать за лицом оратора во время речи? Вы его не слышите, но разве нельзя правильно оценить силу его выражений? Если слушатели действительно заинтересованы, они будут смотреть на лицо оратора. Лицо его должно быть серьезно. Но следите за собой. Практиковаться перед зеркалом крайне необходимо, чтобы иметь представление о мимике во время речи. Изучайте свое лицо. Что происходит с бровями, со лбом? Разглаживайте набегающие складки, расправляйте нахмуренные брови. А может быть, что еще хуже, лицо у вас во время речи совершенно ничего не выражает? Если на нем "застывшее" выражение, упражняйтесь в ослаблении и напряжении лицевой мускулатуры. Произносите фразы, насыщенные различными эмоциями – печалью, радостью и т.д., наблюдая за тем, чтобы мимика тоже принимала в этом участие.

### **3. Контакт со слушателями**

До обидного легко оратору потерять контакт с аудиторией. Стоит только время от времени посматривать в окно, окидывать взглядом стены, опускать глаза на пол и поднимать их к потолку, рассматривать руки, уткнуться в заметки... Наконец, он может просто закрыть глаза. Такой оратор, не умеющий наладить общение со слушателями,

зачастую прибегает ко всем приемам, не останавливаясь ни на одном. Он нервно перескакивает с одного на другое, как застенчивый ребенок, старающийся как-нибудь выскользнуть из комнаты, полной гостей.

Но ничто не приводит окружающих в такое смущение, как пустой взгляд, т. е. манера смотреть на людей, как в пустое пространство. Слушатель сразу замечает это и всегда несколько в обиде на оратора.

Наличие зрительного контакта с аудиторией вовсе не означает, что нужно все время стараться смотреть на всех и каждого. Можно создать такое впечатление, если медленно переводить взгляд с одной части аудитории на другую. Это поможет вам избежать смущения, которое "испытывают многие от упорного взгляда, натравляемого на них во время беседы или публичного выступления. Выберите отрывки различной длины и выразительности и упражняйтесь в произнесении их, переводя взгляд от одной стены к другой с каждой новой фразой или с каждым наиболее значительным словом. В большинстве случаев вы будете поворачивать голову, а также немного и корпус.

Но дело не в технических приемах, имеющих целью наладить связь с аудиторией. Факт почти необъяснимый, но если вы действительно обращаетесь к людям, они это чувствуют. Если вы смотрите на них и все ваше существование воодушевлено поставленной целью, слушатели будут сознавать, что речь обращена именно к ним, и чувствовать вашу целеустремленность как свою собственную. Речь – действительное общение только тогда, когда в сознании оратора сам он, слушатели и слово сольются в нераздельном единстве.

### **Поза**

Не все хорошие ораторы держатся одинаково. Действительно, они могут говорить хорошо, невзирая на бросающуюся в глаза оригинальность позы. Вы тоже должны уметь это делать. Но если усвоена привычка к правильной и удобной манере стоять, затраченный вами труд даст . м ногое и для позы и для чувства уверенности. Упражняйтесь в . описанной ниже манере правильно стоять, пока не появится привычное ощущение устойчивости, равновесия, легкости и подвижности всей позы.

Ноги расставлены на пять-шесть дюймов в зависимости от роста; носки слегка раздвинуты; одна нога выставлена чуть вперед; упор неодинаков на обе ноги и по крайней мере в наиболее выразительных местах речи делается более на носок, чем на пятку: колени гибки и податливы: в плечах и руках нет напряжения; руки не притиснуты плотно к грудной клетке; голова и шея несколько выдвинуты вперед по отношению к грудной клетке; грудь выставлена, живот подтянут, но не настолько, чтобы это мешало свободе дыхания.

Если чувствуется скованность в ногах, согните их несколько раз в колене; если напряжена шея или связаны плечи, сделайте головой несколько свободных медленных кругообразных движений, несколько свободных взмахов руками и кругообразных движений плечами. Если дыхание затрудненное и поверхностное, необходимы поясные упражнения. Как только появится ощущение легкости и удобства позы, научитесь сразу принимать и оставлять ее. Не пытайтесь ступить на левую ногу и сделать весь упор на нее, выставив правую вперед и наискось к левой. Наоборот, переместите упор на правую ногу и затем выступите левой . Обратите внимание, что при ходьбе лучше всего начать с полушага. Практикуйтесь отступать на шаг в одну сторону, в другую, выступать вперед, назад; следите за перемещением центра тяжести при каждом шаге. Добейтесь, чтобы упор был там, где он желателен, а когда останавливаетесь, чтобы фигура при этом не откидывалась в сторону.

Учтите, что для правильной координации движений и течения мыслей движение скорее должно предшествовать или как бы слегка предвосхищать ход мысли, а не отставать от него. Следите за тем, чтобы более выразительные места речи подчеркивались движением на шаг вперед или выносом ноги вперед; паузы и передышки – подходящие моменты, чтобы отступить на короткий шаг.

### **Жесты. Сущность и назначение жеста**

Все мы жестикулируем, в большинстве случаев даже не отдавая себе в этом отчета. Обычно считается, что жесты заключаются в движениях рук и кистей, и действительно, это самые выразительные и бросающиеся в глаза жесты. Но и любое телодвижение с целью подчеркнуть значение произносимых слов тоже жест. Почти невозможно говорить с увлечением и убежденно без неуловимо сложного сочетания движений головы, шеи, плеч, корпуса, бедер и ног. Таким образом, в жестикуляции нет ничего не свойственного всем и каждому и присущего только одним профессиональным ораторам.

Впрочем, для начинающего оратора, еще не привыкшего к жестикуляции руками при публичном выступлении, правильно пользоваться жестами – трудная задача. Сначала ему необходимо приобрестинюю осанку и умение владеть собой во время выступления. А затем почему бы не заняться работой над жестом? Если во время учебных занятий на курсах искусства речи у вас возникает острое желание сделать, скажем, жест руками, не подавляйте его, дайте рукам сделать движение в соответствии с возникшим импульсом. Если таких импульсов при выступлении нет, никогда не прибегайте к произвольной и механической жестикуляции. Практиковаться в технике жеста можно во время подготовки или на занятиях, когда преподаватель дает соответствующее указание.

При достаточной тренировке и развитии подвижности мышц, возможно, возникнет и естественный импульс к соответствующему жесту.

Секрет особой целесообразности жестикуляции руками скорее всего заключается в том, что в значительной части человеческая деятельность осуществляется при помощи рук, и поэтому их положение и движения стали наиболее характерными для выражения наших переживаний. Руки, как и речь, определили переход человека на высшую ступень развития по сравнению с животными. Руками человек не только держит плуг, топор или перо; руками он приветствует друзей, угрожает врагам, ласкает любимое существо. Восприимчивость к жестикуляции руками глубоко заложена в сознании слушателя. В сочетании со словами жесты тоже говорят, усиливая их эмоциональное звучание. Когда жестами пользуются при описаниях, или с целью подражания, или при желании указать место и движение, они помогают вносить в изложение нужную ясность.

Жест имеет ценное значение и как физическое выражение творческих усилий оратора, дающее нам некоторое удовлетворение. В известных пределах нам даже нравится наблюдать за оратором в самом процессе его работы. И ему самому при передаче своих мыслей доставляют удовлетворение физические проявления чувств, сопровождающих мысль и ищущих выхода. Вкрадчивая и гладкая речь оратора, у которого слова льются без всякого видимого усилия, оставляет какой-то осадок предубеждения и недоверия. Осмысленная и выразительная работа рук от кистей до самых плеч создает впечатление мужественной силы и отвечает естественной человеческой потребности а движении, которая не находит достаточного удовлетворения в интеллектуальной деятельности. Кроме того, жест имеет и другое достоинство: он помогает создать гармонию равновесия в позе оратора и ощущение этого равновесия у самих слушателей. Мы балансируем при помощи рук при ходьбе, ту же роль играют руки и в процессе речи.

### **Правила пользования жестами**

При жестикуляции пользуйтесь следующими правилами:

- а) Жесты должны быть непроизвольны. Прибегайте к жесту по мере ощущения потребности в нем. Не подавляйте импульса наполовину. Если начали поднимать руки, но не дали им свободного движения вверх, то получится что-то вроде жеста, которым распугивают кур: кш-кш. Такая жестикуляция довольно обычна у новичков.
- б) Жестикуляция не должна быть непрерывной. Не жестикулируйте руками на протяжении всей речи. Не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестом.

в) Управляйте жестами. Не старайтесь походить на ветряную мельницу, придержите силы в запасе; помните, что жестикуляция – элемент равновесия всей позы. Никогда жест не должен отставать от подкрепляемого им слова.

г) Вносите разнообразие в жестикуляцию. Не пользуйтесь без разбора одним и тем же жестом во всех случаях, когда нужно придать словам выразительность.

д ) Жесты должны отвечать своему назначению. Их количество и интенсивность должны соответствовать характеру речи и аудитории. Например, взрослые в противоположность детям предпочитают умеренную жестикуляцию.

Как только вы овладели жестом, необходимо посвятить некоторое время упражнениям в его технической отделке. В общем, во время речи не следует думать о жестикуляции, "кроме случаев, когда вам начнет казаться, что она чрезмерна и ее следует сократить.

### **О предмете риторики.**

Слово "риторика" пришло к нам из греческого языка. Его синонимами являются латинское выражение "ораторское искусство" и русское слово "красноречие".

Ещё в глубокой древности чётко обозначились два подхода к восприятию ораторского искусства. Одни считали, что главное в ораторском искусстве - это идея (logos), содержание, то есть риторика - это искусство убеждать. Другие рассматривали риторику как искусство украшения речи, основным достоинством речи считали её форму и стиль.

В русской риторической науке обычно подчёркивалось, что красота и выразительность речи нужны для её убедительности. Так, М.В.Ломоносов в "Кратком руководстве к красноречию" отмечал: "Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению".

Разные взгляды на ораторское искусство становились причиной ожесточённых споров вокруг риторики, основанием для осуждения, которое сопровождало её в течение ряда веков и тысячелетий. И до сих пор слово риторика порой употребляется в негативном смысле. Толковые словари современного русского литературного языка отмечают его переносное значение: "эффектность, внешняя красивость речи, напыщенность". Эти слова обычно характеризуют претенциозную, но бессодержательную речь политика, депутата, чиновника.

Не существует единого подхода к определению содержания современной риторики как научной дисциплины и учебного предмета. Не утвердилась терминология данной науки, нет чёткого разграничения с другими науками.

Исследователь С.И.Гиндин предлагает закрепить за термином риторика два смысла - узкий и широкий. В узком понимании предмет риторики - это ораторское искусство, термин для названия комплексной дисциплины, изучающей это явление. "С другой стороны, объектом риторики могут быть любые разновидности речевой коммуникации, рассмотренные под углом зрения осуществления некоторого (для каждого жанра своего) заранее выбираемого воздействия на получателя сообщения. Иначе говоря, риторика есть наука об условиях и формах эффективной коммуникации". То есть предметом современной риторики является не только ораторская (публичная) речь, но и различные виды речевой коммуникации: беседы, переговоры, телефонные разговоры, совещания, интервью, дискуссии, дебаты и др.

Таким образом, современная риторика - это наука об убедительной действенной речи в различных ситуациях речевого общения.

Отметим ещё одну особенность ораторского искусства. Оно имеет сложный синтетический характер. Философия, логика, психология, педагогика, языкознание, этика, эстетика - вот науки, на которые опирается ораторское искусство. Специалистов разного профиля интересуют различные проблемы красноречия. Например, лингвисты разрабатывают теорию культуры устной речи, дают рекомендации ораторам, как пользоваться богатствами родного языка. Психологи изучают вопросы восприятия и воздействия речевого сообщения, занимаются проблемами устойчивости внимания во время публичного выступления, исследуют психологию личности оратора, психологию аудитории как социально-психологической общности людей. Логика учит оратора последовательно и стройно излагать свои мысли, правильно строить выступления, доказывать истинность выдвигаемых положений и опровергать ложные утверждения противников.

Ораторское искусство никогда не было однородным. В зависимости от сферы применения оно подразделяется на различные виды. Так, публичная речь, произносимая с целью сообщить какую либо информацию называется информационной. Это, например, такие жанры устной научной речи как доклад, лекция, вступительное слово на защите дипломной работы.

Другую цель публичных речей - соблюсти этикет. Такую функцию выполняют протокольно-этикетные речи. Например, приветственное слово участникам конференции, поздравление юбиляра, выступление на панихиде.

К одному из видов публичных выступлений можно отнести и развлекательные речи (например, тост во время банкета, речь на банкете), цель которых - развлечь собравшихся, создать благоприятную эмоциональную атмосферу.

Самым распространённым видом публичных речей является речь убеждающая, целью которой является склонить аудиторию к своей точке зрения или призвать аудиторию к каким-либо действиям. К убеждающим публичным речам относится парламентские выступления, выступления на митинге, предвыборная речь кандидата, агитационные и рекламные выступления.

Нередко возникает спор: каждый ли человек может стать хорошим оратором? Мнения обычно расходятся - одни считают что только природные данные могут сделать человека оратором, другие утверждают, что качества хорошего оратора приобретаются, развиваются, воспитываются.

Спор этот не новый. Он ведётся на протяжении всей истории ораторского искусства. Ещё много тысячелетий тому назад знаменитый римский оратор Марк Туллий Цицерон произнёс фразу, которая стала крылатой: "Poetae nascuntur, oratores fiunt" (Поэтами рождаются, ораторами делаются).

Действительно, хорошим оратором может сделаться только тот, кто хочет им стать, кто стремится к этому, кто много работает над собой. Нужно изучать опыт известных ораторов, учиться на лучших образцах ораторского искусства и стараться как можно чаще выступать.

### **Основные правила построения ораторской речи.**

#### **Страх перед выступлением.**

Часто перед публичным выступлением люди испытывают волнение, боязнь перед слушателями. Существует даже такое понятие, как "ораторская лихорадка". Универсального рецепта избавления не существует. Хотя в литературе можно найти много полезных советов. Причинами возникновения неуверенности могут быть:

Неверие в собственные возможности;

Недостаток опыта;

Вспоминание о провале;

Недостаточная психологическая подготовка к выступлению

## **Повседневная подготовка к выступлению.**

Повседневная подготовка - это прежде всего самообразование в широком смысле слова, т.е. накопление знаний из самых разных источников информации. Ораторское искусство неотделимо от общей культуры человека.

Владение техникой речи.

Основные элементы речевой техники:

фонационное (речевое) дыхание;

голос (правильные навыки голосообразования)

дикция (степень отчётливости в произношении слогов, звуков)

Существуют специальные упражнения, которые помогают овладеть навыками правильной речи.

Повседневная подготовка - это постоянная работа над повышением культуры устной и письменной речи.

Рекомендуется активно участвовать в деловых разговорах, беседах, обсуждениях различных проблем в кругу друзей, коллег, чаще выступать на семинарах и практических занятиях. Также регулярная переписка может стать хорошей школой для начинающего оратора, так как поможет оттачивать слог, выработать свой стиль. При этом важно, что бы в письмах сообщались не только бытовые новости, но и обсуждались социально значимые проблемы.

## **Критический анализ выступлений.**

Важно не только слушать оратора, но и уметь анализировать выступления того или иного оратора.

Попытаться сформулировать, что нравится в выступлении, что вызывает отрицательную реакцию, какие действия, приёмы, слова, речевые обороты способствовали успеху, а какие, наоборот, принесли ему неудачу.

Научившись оценивать чужие выступления оратор сможет анализировать и собственные, определять свои сильные и слабые стороны, выработать свой стиль, максимально использовать собственные возможности.

## **Подготовка к конкретному выступлению.**

Основные этапы разработки ораторской речи.

Определение темы

Заданная тема, уточнить, конкретизировать.

Самостоятельно выбранная тема. Исходить из личного опыта; возможно также, чтобы что бы тема представляла интерес для вас и для слушателей.

Формулировка темы.

Название речи должно быть ясным, чётким по возможности кратким. Оно должно отражать содержание выступления и привлекать внимание слушателей (удачная формулировка заранее настроит аудиторию на правильное восприятие).

Длинные формулировки, названия, в которые включаются незнакомые слова, отталкивают слушателей. Следует избегать слишком общих названий.

Определить цель выступления. Для чего выступает оратор, что он хочет добиться от слушателей?

Цель доминирует над формой и содержанием выступления. Необходимо отметить, что выступающий должен формулировать цель речи и для своих слушателей.

Подбор материала.

#### **Основные источники это:**

официальные документы;

научная, научно-популярная литература;

справочная литература: энциклопедии, лингвистические словари, таблицы, библиографические словари; статистические сборники;

художественная литература;

статьи из газет, журналов;

передачи радио и телевидения;

собственные знания и опыт;

результаты социологических опросов;

личные контакты;

размышления и наблюдения.

#### **Выразительные средства ораторской речи.**

Сделать речь яркой и выразительной оратору помогают специальные художественные приёмы, изобретательные и выразительные средства языка, традиционно называемые тропами и фигурами, а также пословицы, поговорки, фразеологические выражения, крылатые слова.

Тропы (греч. "поворот") - это обороты речи, в которых слово или выражение употреблено в переносном значении в целях достижения большей речевой выразительности. В основе тропа лежит сопоставление двух понятий, которые представляются нашему сознанию близкими в каком-либо отношении. Наиболее

распространёнными видами тропа являются сравнения, эпитеты, метафоры, метонимии, гиперболы, аллегории, олицетворения, перифразы, синекдохи. Они делают речь оратора здимой, осозаемой, конкретной. А это помогает лучше воспринимать речь - наш слух оказывается как бы здимым.

Метафора (греч. "перенос") - это слово или выражение, употреблённое в переносном значении на основе сходства или контраста в каком-либо отношении двух предметов или явлений. Метафора образуются по принципу олицетворения (вода бежит), овеществления (стальные нервы), отвлечения (поле деятельности) и т.д.

Метафоры должны быть оригинальными, необычными, вызывать эмоциональные ассоциации, помогать представить событие или явление. Вот, к примеру, какие метафоры использовал в напутственном слове превокурсникам выдающийся физиолог академик А.А.Ухтомский: "Ежегодно всё новые волны молодёжи приходят с разных концов в университет на смену предшественникам. Какой мощный ветер гонит сюда эти волны, мы начинаем понимать, вспоминая о горестях и лишениях, которые приходилось испытывать, пробивая преграды к этим заветным стенам. С силою инстинкта устремляется молодёжь сюда. Инстинкт этот - стремление знать, знать всё больше и глубже."

Качество ораторской речи может снизить однообразие метафор, использование шаблонных метафор, потерявших свою выразительность и эмоциональность, также чрезмерное изобилие метафор.

Метонимия (греч. "переименование") в отличие от метафоры основана на смежности. Если при метафоре два одинаково называемых предмета, явления должны быть чем-то похожи друг на друга, то при метонимии два предмета, явления получившие одно название, должны быть смежными. Слово смежные в этом случае следует понимать как тесно связанные друг с другом.

У К.М.Симонова в одном из стихотворений читаем: "И зал встаёт, и зал поёт, и в зале дышится легко". В первом и во втором случае слово зал означает людей, в третьем - " помещение ". Примерами метонимии являются употребление слов аудитория, класс, школа, квартира, дом, завод для обозначения людей.

Словом можно называть материал и изделие из этого материала (золото, серебро, бронза, фарфор, чугун). Спортивные комментаторы часто используют этот приём: "Золото и серебро получили наши спортсмены, бронза досталась французам".

Синекдоха (греч. "соотнесение") - троп, сущность которого заключается в том, что называется часть вместо целого, используется единственное число вместо множественного или, наоборот, целое - вместо части, множественное число - вместо единственного.

Примером применения синекдохи служат образные слова М.А.Шолохова о характере русского человека. Употребляя слово человек и собственное имя Иван писатель подразумевает весь народ: "Символический русский Иван - это вот что: человек, одетый в серую шинель, который, не задумываясь, отдавал последний кусок хлеба и фронтовые тридцать граммов сахара осиротевшему в грозные дни войны ребёнку, человек, который своим телом самоотверженно прикрывал товарища, спасая его от неминуемой гибели, человек, который, стиснув зубы, переносил и перенесёт все лишения и невзгоды, идя на подвиг во имя Родины".

Синекдоха может стать одним из средств юмора. Убедительно использовал её для достижения этой цели А.П.Чехов. В одном из его рассказов говорится о музыкантах: один из них играл на контрабасе, другой - на флейте. "Контрабас пил чай вприкуску, а флейта спала с огнём, контрабас без огня".

Эпитет (греч. "приложенное") - это образное определение явления, предмета; это - слово, определяющее какие-либо качества, его свойства или признаки. В то же время признак, выраженный эпитетом, как бы присоединяется к предмету, обогащая его в смысловом и эмоциональном отношении.

Законченной и общепринятой теории эпитета пока не существует. В научной литературе обычно выделяют три типа эпитетов: общеязыковые (постоянно употребляются в литературном языке, имеют устойчивые связи с определяемым словом: трескучий мороз, тихий вечер); народно-поэтические (употребляются в устном народном творчестве: красная девица, серый волк, добрый молодец); индивидуально-авторские (созданы авторами: мармеладное настроение (А.П.Чехов), чурбанное равнодушие (Д.Писарев)).

Гипербола (греч. "преувеличение") - образное выражение, содержащее непомерное преувеличение размера, силы, значения и т.д. какого-либо предмета, явления. Гиперболой охотно пользовались многие известные авторы. Так, у Н.В.Гоголя: "У Ивана Никифоровича... шаровары в таких широких складках, что если бы раздуть их, то в них можно было поместить весь двор с амбарами и строением".

Противоположная гиперbole стилистическая фигура это - литота (греч."простота, малость, умеренность"). Это - образное выражение, оборот, в котором содержится преднамеренное преуменьшение величины, силы, значения изображаемого предмета или явления. Литота встречается в народных сказках: "мальчик с пальчик", "Дюймовочка", "избушка на куриных ножках". И, конечно, сразу вспоминается некрасовский "мужичок с ноготок".

Оратору следует разумно использовать гиперболу и литоту. Они не рождаются экспромтом. Лучше использовать хорошие примеры из художественных произведений, приспосабливая их к теме выступления.

Аллегория (греч. "иносказание") - это приём или тип образности, основой которого служит иносказание - запечатление умозрительной идеи в конкретном жизненном образе.

Многие аллегорические образы пришли к нам в речь из греческой или римской мифологии: Марс - аллегория войны, Фемида - аллегория правосудия; змея, обвивающая чашу, служит символом медицины. Особенно активно этот приём используется в баснях и сказках: хитрость показывается в образе лисы, жадность - в обличии волка, коварство - в виде змеи, глупость - в виде осла и т.п.

В сознании слушателей все притчевые образы, знакомые с самого детства, - это аллегории-олицетворения; они настолько прочно закрепились в нашем сознании, что воспринимаются как живые.

Олицетворения - это особый вид метафоры-иносказания - перенесение черт живого существа на неодушевлённые предметы и явления.

Олицетворения - тропы очень давние, своими корнями уходящие в языческую старину и потому занимающие столь важное место в мифологии и фольклоре. Лиса и Волк, Заяц и Медведь, былинные Змей Горыныч и Идолище Поганое - все эти и другие фантастические и зоологические персонажи сказок и былин знакомы нам с раннего детства.

На олицетворении строится один из самых близких к фольклору литературных жанров - басня.

Без олицетворения и сегодня немыслимо представить художественные произведения, без них немыслима наша повседневная речь.

Образная речь не только наглядно представляет мысль. Её достоинство и в том, что она короче. Вместо того, чтобы подробно описывать предмет, мы можем его сравнить с уже известным предметом.

Нельзя представить поэтическую речь без использования этого приёма:

"Буря мглою небо кроет  
Вихри снежные крутя,  
То, как зверь, она завоет,  
То заплачет, как дитя." (А.С. Пушкин)

Сравнения - это сопоставление двух явлений, что бы пояснить одно из них при помощи другого, уподобление одного предмета другому на основании общего у них признака.

Мастерски "строит" сравнения М.Ю.Лермонтов в романе "Герой нашего времени" : "Воздух чист и свеж, как поцелуй ребёнка", "Я возвратился в Кисловодск в пять часов утра, бросился в постель и заснул сном Наполеона после Ватерлоо".

Это - метафорические сравнения; в них - элемент яркой неожиданности, они сразу же заставляют слушателей обращать на себя внимание. Используя сравнения, оратор должен использовать не вообще любые из них, а такие, которые поясняли бы его мысль выразительным, свежим, но понятным слушателю образом.

Перифраз (греч. "окольный оборот") - это стилистический приём, стоящий в непрямом описательном обозначении предмета, понятия, явления путём подчёркивания какой-либо его стороны, качества, существенных в данном контексте, ситуации. До сих пор у отечественных исследователей нет единого взгляда на то, что считать перифразом и парафразом. Иногда в состав перифразов включаются все фразеологизмы, устойчивые словосочетания, крылатые выражения и индивидуально-авторские образования.

Использование перифразики можно считать традиционным в русской поэтике: наши поэты во все времена активно используют её. У А.С. Пушкина, например, перифразы выступают в виде кратких, но выразительных характеристик: в "Полтаве" петровский вельможа Меньшиков не назван по имени, но читатель сразу же узнаёт его в перифразе: "И счастья баловень безродный, полудержавный властелин"; а Петербург в "Медном Всаднике" видится через перифраз как: "Юный град, полночных стран краса и диво".

Следующий фрагмент из романа Л. Леонова "Скутаревский" изобилует перифразами: "Высоко на шкафу стояли в тесноте серые от пыли гипсы - грек с вытекшим глазом, поэт со знаменитыми бакенбардами, лысая французская старуха, как зло изобразил её Гудон, музыкант со стихийным лбом, распахнутым , как мишень, чудесный флорентиец, воспевший ад, окрестности любви, рядом с тем мантуанцем, которого избрал себе в путеводители, - и ещё казалось, будто одному из них, умершему в самый год своего

рождения, творцу богов, пророков и сивилл, всё шепчет на ухо проницательный бородач из Пизы, что вот обшарил космос и, отыскав закон, нигде не нашёл бога".

И хотя по имени никто здесь не назван, но перифразы-характеристики настолько точны и "зримы", что читатель без особого труда узнаёт в "гипсах" Гомера с Пушкиным, Вольтера с Чайковским, Данте с Вергилием и Галилея.

## **ВЫВОДЫ**

В общении оратора с аудиторией играет роль не только голос, но и весь его внешний облик. Хорошее общее впечатление от внешности оратора, его манер, позы и жестов крайне необходимо для успеха речи. Но здесь есть и своя отрицательная сторона. Внешние данные могут отвлечь внимание слушателей от содержания речи. Это возможно, если манеры и приемы оратора не будут помогать лучшему выражению идей, которыми он делится со слушателями, и, следовательно, не станут служить своему прямому назначению.

Лучшая черта во внешнем облике оратора – корректность. Неотъемлемые качества хороших ораторских манер – непринужденность, воодушевление, уверенность и дружеский тон. В правильной позе сочетаются непринужденность осанки и легкость движений. Жесты – это любые движения, усиливающие впечатление от высказываемых идей. Жестикуляция руками, хотя ее можно классифицировать в соответствии с назначением (выразительная, описательная, указующая, подражательная), на самом деле может оказаться разнообразной до бесконечности. При надлежащем применении жесты, всегда непроизвольно возникающие, но поддающиеся контролю, представляют собой проявления настроений и мыслей оратора.

Риторика, ораторское искусство - важнейший элемент человеческой культуры.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бельчиков Ю. А. Стилистика и культура речи. – М., 2000.
2. Введенская Л. А., Павлова Л. Г., Кашаева Е.Ю. Русский язык и культура речи: Учебное пособие для вузов. – Ростов-на-Дону, 2000.
3. Головин Б.Н. Основы культуры речи. – М.: 2000.
4. Горбачевич К.С. Вариантность слова и языковая норма. – М.: 2001
5. Кирсанова М.В. Деловая переписка. – М., 2001.
6. Культура речи учителя. Электронная версия. [www.nrkt.intal.uz](http://www.nrkt.intal.uz) / сост. Бабаева З.С. – Т.: 2004.
7. Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. – М.: Наука, 2002.