

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН
МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ»**

**ЮРИДИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра «Гражданского права»**

«Утверждаю»

Заведующий кафедрой Гражданского права
д.ю.н., профессор Носиров Х.Т. Носиров Х.Т.
« 23 » 06 2025г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине: Ораторское искусство
Направление подготовки – 40.03.01 «Юриспруденция»
Профиль подготовки – Государственно-правовой
Форма подготовки – очная
Уровень подготовки - Бакалавриат

ДУШАНБЕ 2025

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ

Юридический факультет
Кафедра гражданского права

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЕ Вопросы
по дисциплине «Ораторское искусство»
для направления подготовки – 40.03.01 Юриспруденция
программа подготовки «Гражданско-правовой»
форма обучения: очная

1. Понятие об ораторском искусстве.
2. Ораторское искусство как составная часть подготовки юриста.
3. Значение ораторского искусства для профессиональной деятельности юриста.
4. Ораторское искусство и риторика.
5. Основные положения античной риторики.
6. Величайшие ораторы прошлого и настоящего.
7. Факторы, способствующие возрождению ораторского искусства в России.
8. Виды и формы ораторского искусства.
9. Виды ораторской речи, её цели и функции.
10. Законы ораторского искусства и его функции.
11. Ораторская речь как процесс.
12. Виды, цели и функции ораторской речи.
13. Особенности судебной речи.
14. Специфические особенности судебной аудитории.
15. Общие требования к ораторской речи.
16. Логические основы ораторской речи.
17. Структура и логика ораторской речи.
18. Вступление в речи, его цели и типы.
19. Психологические механизмы ораторской речи.
20. Цели заключения в ораторской речи и его оптимальные варианты
21. Слагаемые основной части ораторской речи.
22. Доказательство в ораторской речи.
23. Ошибки, возникающие при нарушении правил доказательства в публичной речи.
24. Культура речи оратора.
25. Нормативные требования к речи оратора.
26. Выразительные средства речи.
27. Правила цитирования в ораторской речи.
28. Условия и пути овладения культурой речи юристом.
29. Понятие о технике речи.
30. Неязыковые средства речи и их значение для ораторской деятельности.
31. Жесты оратора и правила их использования.
32. Методика произнесения публичной речи.
33. Паралингвистическая составляющая устной речи.
34. Кинесическая составляющая устной речи.
35. Стилиевые особенности устного выступления.
36. Подбор материала устного выступления.
37. Подготовка устного выступления.
38. Приемы запоминания текста публичного выступления.
39. Психологические механизмы взаимодействия оратора и аудитории в ходе устного выступления.
40. Особенности различных аудиторий и их учет в профессиональной деятельности юриста.
41. Критерии оценки аудитории.
42. Ораторские приемы установления и поддержания контакта с аудиторией в ходе устного выступления.
43. Признаки взаимопонимания между оратором и слушателями.
44. Приемы завоевания оратором аудитории и управления ей.
45. Ответы на вопросы при публичном выступлении, прогнозирование вопросов.
46. Искусство спора и дискуссии в деятельности оратора.

47. Правила продуктивного спора.
48. Требования к личности оратора.
49. Самосовершенствование юриста в ораторском мастерстве.
50. Лингвистические словари и справочники в работе юриста.

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ

Юридический факультет
Кафедра гражданского права

Вопросы для самопроверки, задания для интерактивных занятий
по дисциплине «Ораторское искусство»
для направления подготовки – 40.03.01 Юриспруденция
программа подготовки «Гражданско-правовой»
форма обучения: очная

Тема 1. Риторика классическая и современная.

1. Риторика как искусство и наука. Основные разделы классической риторики.
2. Происхождение, содержание и значение основных понятий, терминов, суждений.
3. Современная риторика. Виды красноречия.

Задание на самостоятельную работу:

Раскройте содержание приведенных высказываний, подтвердите или опровергните высказанные в них мысли:

„Заговори, чтобы я тебя увидел” / Сократ/.

„Риторика – царица душ и княгиня искусств” /Ф. Прокопович/.

„Для интеллигентного человека плохо говорить должно быть непристойным, как и не уметь читать и писать, и в деле образования и воспитания обучение красноречию следует считать необходимым”/А. П. Чехов/.

„Словом можно убить – и оживить, ранить – и излечить, посеять смятение и безнадежность – и одухотворить” /В. А. Сухомлинский/.

„Заберите у меня все, чем я обладаю. Но оставьте мне мою речь. И скоро я обрету все, что имел” /Даниэл Уэбстер/.

1. Что такое риторика?
2. Где и когда начинается непрерывная история риторики? Каковы предпосылки развития риторики?
3. Дайте характеристику основных риторических понятий и терминов.
4. Предмет современной риторики в узком и широком смысле.
5. Какие классификации ораторского искусства вам известны?
6. С какими видами ораторской речи вам приходится иметь дело в практической деятельности?

Слово является важнейшим средством коммуникации. Тот, кто обладает риторическими умениями и навыками, то есть умениями говорить интересно, хорошо, логично, чувствует себя уверенно в процессе бытового, социального, делового и профессионального общения. Ему намного легче установить контакт и найти взаимопонимание с разными категориями людей, а это очень важно для достижения успеха в любом деле. Что же касается педагогической деятельности, то владение искусством речи является профессионально необходимым.

Основные задачи курса риторики как учебной дисциплины:

- познакомить с историей и практикой ораторского искусства;
- дать сведения из области современной риторики;
- познакомить с технологией эффективной речевой коммуникации;
- сформировать речевые умения: умение отбирать и обрабатывать необходимую информацию, умение обосновывать выдвинутое положение, умение публично выступать по тому или иному вопросу, умение отстаивать свою точку зрения, умение оказывать убеждающее воздействие на партнера и др.;
- повысить речевую культуру обучаемых, их языковую компетентность.

Как учебный предмет риторика состоит из истории, теории, практики и техники.

1. Энциклопедии и словари на вопрос „Что такое риторика?“ отвечают так:

риторика - теория красноречия;

- теория ораторского искусства;
- наука об умении говорить красиво, хорошо, так, как нужно в данном случае.

Таким образом, под термином риторика, как правило, понимается теория и сама наука о красноречии, исследование теоретических основ ораторского искусства, курс обучения красноречию.

Риторика объединяет в себе признаки науки и особенности искусства:

- как наука – риторика опирается на определенные правила и закономерности, без знания и соблюдения которых добиться эффективности в устном выступлении или невозможно, или исключительно трудно;
- как искусство – риторика предполагает чрезвычайно большую роль личности оратора в подготовке ораторского выступления и в ходе самого выступления перед аудиторией.

Риторика – одно из древнейших искусств. Его знали еще в древнем Египте, Ассирии, Вавилоне, Индии, Китае. Однако непрерывная история его начинается в античной Греции (V век до н. э.).

Интенсивное и пышное развитие риторики в Древней Греции имело ряд предпосылок:

1) соревновательность как фундаментальный принцип греческой культуры, характерная особенность греческого менталитета. Древние греки соревновались во всем. На Олимпийских играх за лавровые венки победителя соревновались не только спортсмены, но и поэты, скульпторы, музыканты, художники, ораторы;

2) риторика возникла не на пустом месте, до нее уже существовала устная традиция лирической и эпической поэзии. Об этом свидетельствует и текст „Илиады“ Гомера, где приведены выступления царей перед воинами и другие образцы ораторского искусства;

3) в VII-V вв. до н. э. у греков был культ живого, а не письменного слова. Очень ценилось живое обращение к воинам, ремесленникам, горожанам с призывом к действию;

4) однако главной предпосылкой был демократический строй Древней Греции (Верховный суд, Народное собрание и Совет пятисот).

От политических лидеров, желавших влиять на ход государственных дел, требовалось умение отстоять публично свою точку зрения, убедить Народное собрание, повести его за собой.

Учиться ораторскому искусству, владеть им стало необходимостью для многих граждан. Именно в этот период и возникает теория красноречия – риторика, как теоретическое обобщение практики ораторского искусства. Ее создателями стали Горгий, Лисий, Исократ, создавшие первые труды по риторике, Платон и Аристотель.

Наиболее прославленные ораторы того времени: греки - Перикл, Сократ, Демосфен; римляне – Цицерон, Квинтилиан и др.

Классическая риторика имеет пять основных разделов:

Инвенция (изобретение) – первый раздел риторики, в котором разрабатывается этап замысла, намерений, идей, формулирование гипотезы будущего выступления. На этом этапе оратор должен определить свою стратегию, систематизировать собственные знания о предмете будущей речи, определиться о чем и в каком объеме будет говорить. Основное в инвенции – удачно, уместно выбранный предмет речи и намерение его представить и раскрыть так, чтобы достичь осуществления замысла.

Диспозиция (расположение) – раздел риторики, который изучает структуру ораторской речи. На этом этапе оратор должен организовать материал, найденный в процессе инвенции, т.е. разделить его и обеспечить определенную последовательность речи. Оптимальной считается такая структура речи: вступление, основная часть и заключение.

Элокуция (словесное выражение) – раздел риторики, изучающий выразительность ораторской речи. Здесь речь идет о трех ораторских стилях – высоком, среднем и низком, о тех словах, которые присущи каждому из них.

Мемория (запоминание) – раздел риторики, который изучает особенности запоминания ораторской речи. В Античности любая речь изучалась наизусть.

Акция (произнесение) – этот раздел риторики рассматривает акт публичного выступления. Его назначение – подготовить оратора к выступлению внешне и внутренне.

2. Современный теоретик красноречия Д. Александров анализирует происхождение, содержание и значение основных риторических понятий, терминов и суждений:

Красноречие – слово русское и его смысл в общем понятен: дар речи, ораторский талант. То есть красноречие – это умение говорить не только красиво, но и убедительно, это сочетание таланта и определенных знаний и умений.

Риторика – слово греческого происхождения. Это наука и искусство красноречия в древнем мире – в Древней Греции и Древнем Риме (на латинском языке риторика – «элоквенция»).

Ораторское искусство – латинское слово. Под ораторским искусством понимается комплекс знаний и умений оратора по подготовке и произнесению публичной речи и публичного говорения с целью оказать определенное воздействие на слушателей; это умение доказывать и опровергать, умение убеждать; это речевое мастерство.

Изучением теории ораторского искусства, убеждающей коммуникации занимается риторика.

Оратор – латинское слово. Обозначает:

1) лицо, произносящее речь, выступающее с речью на собрании;

2) красноречивый человек, обладающий даром произносить речи,
человек, владеющий мастерством слова.

Оратор может произносить речи учебные, политические, юридические.

Ритор (греч.) – не просто говорит, но делает это образцово. Учитель красноречия у древних греков и римлян. («Знает, умеет, учит»).

В древнем мире ритори обучали своих подопечных во время бесед, прогулок, в ходе которых младшие перенимали у старших их знания, умения и навыки. Ритор учил начинающего оратора «держаться тему», учил быть логичным, кратким и сдержанным, учил не подменять серьезную проблему мелкими нападками, некорректными отступлениями и т. д.

Тезис (греч.) – положение, истинность которого должна быть доказана. Его можно характеризовать как единицу, посредством которой можно измерять беседу (например, в беседе обсуждали три тезиса).

В обсуждении тезиса принимают участие три стороны: проponent (выдвигающий) тезис, оппонент (опровергающий) тезис, аудитория (непременный участник обсуждения), принимающая решение на основании речей проponentа и оппонента.

Выходя на трибуну, оратор кратко и четко формулирует свой тезис в виде вопроса и тем самым ставит задачу перед собой и аудиторией. А потом в совокупности логических доказательств и ораторских приемов доказывает правомерность собственной точки зрения, справедливость своего тезиса, реагируя на то, как его речь воспринимается оппонентом и аудиторией.

У проблемы тезиса есть две распространенные ошибки:

- софистика – когда оратор преднамеренно отступает от доказательств, от аргументов, которые могли бы помочь ему в обосновании тезиса, не стремясь к постижению истины.

- паралогика – когда оратор непреднамеренно (не нарочно) отступает от хода доказательств, допуская логическую ошибку, случайное нарушение законов мышления, приводящее к ложному умозаключению.

План (лат.) – набросок содержания научного или литературного произведения, статьи, речи. В любом плане ораторской речи должны быть следующие разделы:

- введение – здесь оратор объявляет аудитории свою тему, объясняет ее актуальность вообще и значимость для данной аудитории в частности; указывает на те вопросы, о которых пойдет речь, демонстрирует основные разделы, на которые делится тема и пр.

- основная часть выступления, а в ней :

- часть 1. (Дается точное наименование первого раздела выступления, указывается деление вопроса на подвопросы и еще более мелкие составляющие, приводятся примеры);

- часть 2. . . .

- часть 3. . . .

- выводы (повторение основных мыслей кратко) или заключение (нужно добавить соображения оратора по поводу дальнейшего развития проблемы).

Формула Цицерона.

Знаменитый Марк Туллий Цицерон, крупнейший древнеримский оратор, государственный деятель, поэт

«Оратор есть тот, кто любой вопрос изложит со знанием дела, стройно и изящно, с достоинством при исполнении».

- ЛОГОС — знание, единство мысли и слова, логичность построения речи и высказывания;

- пафос (страсть, чувства) – интеллектуальное, волевое, эмоциональное устремление оратора, которое проявляется и в процессе речевой коммуникации, и в его продукте – тексте.

3. В определении предмета и содержания современной риторики как научной дисциплины и учебного предмета в настоящее время не существует единого подхода.

Исследователь предлагает закрепить за термином риторика два смысла – узкий и широкий.

В широком понимании риторика есть наука об условиях и формах эффективной коммуникации и ее предметом должна быть не только ораторская (публичная) речь, но и различные виды диалога, дискуссия, полемика, дебаты, беседы, переговоры, телефонные разговоры и др., т. е. различные виды речевой коммуникации (см. Львов М. Р. Риторика. Культура речи, гл. 9. Неориторика).

Ораторское искусство никогда не было однородным.

1. Социально-политическое красноречие: доклад на социально-политические и социально-экономические темы, отчетный доклад, политическая речь, дипломатическая речь, политическое обозрение, митинговая речь, агитаторская речь.

3. Судебное красноречие: прокурорская или обвинительная речь, общественно-обвинительная речь, адвокатская или защитительная речь, самозащитительная речь обвиняемого.

4. Социально-бытовое красноречие: юбилейная речь, застольная речь (тост), поминальная речь (надгробное слово).

5. Богословско-церковное красноречие: проповедь, речь на соборе.

А. Е. Михневич дополняет и расширяет классификацию Г. З. Апресяна следующими видами красноречия:

- парламентское (разновидность 1);
- дипломатическое: речь на международной конференции, речь в процессе дипломатического акта;
- военное: речь-приказ, инструктивная речь, выступление на военно-политическую тему, воодушевляющая речь, призыв;
- торговое (реклама);
- лекционно-пропагандистское: лекция научно-теоретическая, научно-популярная, научно-методическая, кинолекция, лекция-экскурсия, лекция-концерт, лекция-информация, беседа, репортаж, воспоминание, инструктаж, показ, циклы лекций;
- диалогическое красноречие: спор, дискуссия, диспут, беседа, деловое совещание, интервью, пресс-конференция, деловая игра, «круглый стол», вечер вопросов и ответов.

Подобная схема дает возможность увидеть все многообразие живой человеческой речи, используемой не только в коммуникативной, но и в воздействующей (риторической) функциях.

Курс риторики направлен на то, чтобы помочь:

- научиться правильно, грамотно говорить и обрести уверенность в себе;
- овладеть искусством речи, искусством ведения диалога;
- сформировать свой речевой имидж.

Тема 2. История ораторского искусства

1. Риторика в античном мире и в средние века.
2. Отечественная риторика.
3. Ораторское искусство как социальное явление.

«...Не пишите риторики, а подберите речи известных ораторов всех народов и веков, снабдите их подробной биографией каждого оратора, необходимыми историческими примечаниями – и вы окажете этой книгой великую услугу и ораторам и неораторам» – эти слова В.Г. Белинского могут быть взяты в качестве эпиграфа к лекции об истории ораторского искусства и риторики.

История свидетельствует, что важнейшим условием появления и развития ораторского искусства, свободного обмена мнениями по жизненно важным проблемам являются демократические формы управления, активное участие граждан в политической жизни страны. Это обнаружилось еще в Древней Греции, где во второй половине V века до н.э. ораторское искусство превращается в существенный

фактор общественной жизни Афин, в орудие политической борьбы. Именно в этот период и возникает теория красноречия – риторика, как теоретическое обобщение практики ораторского искусства.

Теорию и практику красноречия древние греки и римляне связывали со своими мифами, драмами, героическими эпическими произведениями, с сонмом своих богов. Античная риторика взяла из этих источников все самое лучшее, что было создано известными и неизвестными авторами во многих творческих жанрах того времени: эмоциональную и художественную насыщенность, логичное и стройное содержание, высокое гражданственное и демократическое звучание.

Ораторское искусство античных времен включало в себя речи, имеющие различную направленность, рассчитанные на неодинаковую аудиторию, предполагающие различные цели: это политические, судебные, гражданские, военные, учебные, научные, торжественные, бытовые речи.

Постепенно красноречие стало той важнейшей наукой и искусством, которым было необходимо овладеть каждому гражданину Афин и Рима. Выдающиеся ораторы и риторы начали создавать письменную теорию риторики, описывать ее важнейшие закономерности.

История риторики связана с именами величайших мыслителей человечества, которые были одновременно яркими учеными, философами, политическими, а нередко и государственными деятелями, людьми высокой культуры.

Перикл (490 – 429 г.г. до н.э.) был крупным военачальником, лидером одной из партий, государственным деятелем, главное – он был Оратором (с большой буквы). Его речь, произнесенная во время траурной процедуры погребения афинских воинов, погибших в одном из сражений, стала образцом для изучения всеми последующими поколениями.

О Перикле говорили: «...на его устах почивала богиня убеждения», что «он пускал стрелы-молнии в души своих слушателей».

Инициатор строительства многих храмов (Парфенона, Одеона и др.). С именем Перикла связан расцвет Афин, получивший название «Золотой век Перикла» – он в течение 15 лет правил Афинами.

Сократ (469 – 399 г.г. до н.э.) – философ, величайший мыслитель человечества, в юности – ваятель (скульптор). Он не оставил никакой школы, не оставил письменного наследия, а учил на площадях, отвечая на вопросы желающих и задавая вопросы любому встречному. Термин «ученик» Сократ не принимал, полагая, что недостаточно мудр, он выражался иносказательно: «люди, беседующие со мной». Все, что известно о Сократе, дошло до нас через Платона, посвятившего ему несколько произведений и Ксенофонта («Воспоминания о Сократе»).

В учении Сократа главное место занимал человек. Высшая добродетель человека, по мнению Сократа – знание, мудрость. Путь их достижения – самопознание, средство овладения знаниями – система вопросов, наводящих беседующих на верное понимание истины (такая система вопросов получила название «майевтика»).

Главная цитата из Сократа: «Я знаю, что я ничего не знаю».

Платон (427 – 347 г.г. до н.э.) – ученик Сократа и учитель Аристотеля, греческий мыслитель, философ, ритор, оратор; создал свою школу, описал методы и приемы ораторского наследия Сократа. Сочинения Платона «Апология Сократа», «Федон», «Пир», «Горгий», «Федр» – учение об идеях, «Государство» – теория познания, «Парменид», «Софист» – диалектика категорий и др. – представляют собой собрание высокохудожественных и интеллектуальных диалогов между знающим и незнающим, учителем и учеником.

От имени Платона произошло понятие «платонический» – чистодуховный, не связанный с чувственностью. Платон – это не имя, а прозвище, в переводе – «широкий», а настоящее имя – Аристокл, но об этом забыли.

Аристотель (384 – 322 г.г. до н.э.) – классик философии и риторики, учился у Платона в Афинах, в 355 г. до н.э. основал Ликей (лицей), стал воспитателем Александра Македонского, основоположник науки логики, автор книг «О душе», «Этика», «Политика», «Риторика», «Поэтика» и др. Его последователи создали философское течение под названием «аристотелизм». Влияние Аристотеля на последующее интеллектуальное и риторическое развитие Европы абсолютно и непрерываемо. Аристотель первым указал, что ум, разум есть та категория, которая отличает человека от животного. Поэтому в основе повседневного поведения человека и, как следствие, в основе его ораторской деятельности должны лежать разумное поведение и всеобщая человеческая умеренность.

В любой речи оратора должно присутствовать такое важное человеческое качество как мудрость, и любому выступающему следует продумывать свое выступление с этой точки зрения.

Демосфен (384 – 322 г.г. до н.э.) – оратор, политический деятель Древней Греции.

Широко известны два факта из жизни Демосфена:

1) слабость голоса и невнятность произношения вызвали насмешки окружения Демосфена. Он стал ходить на берег моря, набивал рот камешками и упражнялся в произнесении речей, стараясь побороть шум волн и ветра четкостью дикции;

2) большинство его речей имеет политическую окраску и направлены они против отца А. Македонского, царя Македонии – Филиппа, а поэтому называются «филиппиками». В них Демосфен призывал греков не подчиняться завоевателям.

Речи Демосфена отличались воодушевлением, страстностью, использованием эффективных ораторских средств украшения речи, логичностью, острой и точной аргументированностью каждого положения и тезиса. Они производили огромное впечатление на слушателей.

Рассказывают, что когда Филипп получил доставленную речь Демосфена, он сказал, что если бы он сам слышал эту речь, то, вероятно, голосовал бы за войну против себя.

До наших дней всякую страстную, пламенную речь, содержащую в себе не ругань, а факты и огромный эмоциональный призыв к аудитории, принято называть «филиппикой», особенно если оратор разоблачает деятельность конкретной личности.

Из античных греческих авторов, занимавшихся красноречием, следует назвать еще Горгия (ок. 483 – 375 г.г. до н.э.) и Лисия (459 – 380 г.г. до н.э.), Исократа (436 – 388 г.г. до н.э.). Их вклад в теорию ораторского искусства велик и описан во многих энциклопедических словарях.

Цицерон Марк Туллий (106 – 43 г.г. до н.э.) – самый знаменитый оратор Древнего Рима, философ, политический и государственный деятель, теоретик и практик красноречия, автор философских работ.

Главный труд Цицерона о красноречии – «Об ораторе». В этой книге два главных персонажа: 1) философская и риторическая культура автора и 2) его собственный практический ораторский, государственный и философский опыт.

Цицерон писал: «Есть два искусства, которые могут вознести человека на самую высшую ступень почета: одно – это искусство хорошего полководца, другое – искусство хорошего оратора».

Цицерон заслужил титул «Отца Отечества» не оружием, не войнами, а тем, что владел словами и умел расставить их в таком порядке, который обеспечивал ему победу над любым противником.

«О времена, о нравы!» – выражение Цицерона (в речи против Катилины), ставшее поговоркой всех

последующих эпох и поколений.

Квинтилиан (ок. 35 – ок. 96 г.г.) – римский оратор, ритор и теоретик красноречия. Его трактат «Об образовании оратора» – самый подробный из всех сохранившихся курс античной риторики с экскурсом в историю греческой и римской литературы, от азов до приемов ораторского мастерства.

С наступлением эпохи христианства античная культура была в значительной степени отвергнута как проявление язычества.

Была создана новая модель подготовки оратора к публичному выступлению (священника к проповеди), которая получила название церковного (богословского) красноречия под названием «гомилетика».

Гомилетика (от греч. – «общаюсь с людьми») – раздел богословия, в котором рассматриваются вопросы теории и практики проповеднической деятельности духовенства.

В ней есть два основных течения:

- 1) риторическое – где степень воздействия на верующих считается зависимой от того, насколько проповедник владеет приемами убеждения, может обосновать тезисы своей проповеди;
- 2) пастырское – упор делается на знание проповедником своей паствы, на его пастырскую ревность и благочестивую жизнь.

Среди церковных деятелей можно назвать немало имен, оставивших в истории риторики заметные следы как в ее теоретической, так и в практической части.

Иоанн Златоуст (347 – 407 г.г.) – византийский церковный деятель, проповедник настолько яркий и красноречивый, что получил имя Златоуст, в 398 – 404 г.г. епископ Константинопольский. Он автор трактата по пастырскому богословию «Шесть слов о священстве», автор множества других книг. Проповедническая деятельность началась в 39 лет, когда он был посвящен в пресвитерский сан. Толпы народа стекались в главный Антиохийский храм слушать очередную проповедь Златоуста. В истории человечества он остался образцом красноречия и символом веры в торжество правды на земле.

Симеон Столпник (ок. 390 – 459 г.г.) – замечательный христианский аскет и проповедник-практик. Он не оставил после себя теоретических трудов, но прославился тем, что выполнял религиозный обет неподвижного стояния на столбе («Столпник»). На вершине столба была площадка для стояния и сидения, откуда Симеон более 40 лет произносил проповеди и вел беседы. Ученики составили его житие.

Основы древнерусского красноречия уходят в глубокие народные традиции. Вспомним «Слово о полку Игореве». «Поучение Владимира Мономаха» и другие произведения, которые передавались отцов к детям сначала устно, а позднее были и записаны.

Эти источники свидетельствуют, что древнерусское красноречие характеризует внимание к речи мудрой, убежденной, доброй, образной, насыщенной содержанием и оформленной многими изобразительными средствами.

Первые русские руководства по риторике были написаны епископом Макарием, одним из создателей Славяно-греко-латинской академии Феофаном Прокоповичем и др.

Протопоп Аввакум (1621 – 1682), Иоанн Кронштадский (1829 – 1908), Серафим Саровский (1759 – 1833) – эти имена лишь малая часть великих и знаменитых русских богословов, сделавших свой вклад в развитие русского красноречия.

М.В. Ломоносов (1711 – 1765 г.г.) – первый русский самородок из народа, добившийся международного признания. Ему принадлежит первенство в формировании основ русского языка. Он заложил фундамент русской поэзии, истории, российского просвещения в целом. По его инициативе в 1755 г. был открыт Московский университет, носящий теперь его имя.

Ломоносов написал первый русский учебник по риторике «Краткое руководство к красноречию» (1747 г.), в котором объединил русский язык и античную теорию красноречия. Его перу принадлежат стихи, оды, трагедии, сатиры, грамматика русского языка и т.п.

А.С. Пушкин обучался в лицее четырем риторикам: русской, французской, немецкой и латинской. Отдельно преподавалась логика. Русское красноречие преподавал Н.Ф. Кошанский (1781 – 1831 г.г.). Он же написал два учебника: «Общая риторика» (1829 г.) и «Частная риторика» (1832 г.), которые выдержали одиннадцать и семь изданий соответственно. Что касается самого А.С. Пушкина, то он не только первый и великий русский поэт, что известно всем, не только крупный историк и общественный деятель, влиявший на многие стороны жизни страны, что известно многим, но еще и мастер устного красноречия. Он говорил ярко, образно, живо, импровизировал остроумно, блистательно. Любил некоторые выражения и часто повторял их, например: «Защити меня, господи, от моих друзей, а врагов я беру на себя», «Поэты – сверхкомплектные жители света», «Толпа имеет здравый смысл, но в отношении вкуса – ни гугу!» и др.

Многие русские ученые хорошо владели русским красноречием и широко пользовались им в ходе своих выступлений в студенческих аудиториях и на ученых заседаниях. Среди них: А.С. Попов (1859 – 1905) – изобретатель радио, академики В.И. Вернадский (1863 – 1945), Н.И. Вавилов (1887 – 1943).

Особую страницу вписали в историю развития русской риторики знаменитые юристы конца XIX начала XX века. Среди них есть судебные ораторы, имена которых стали столь популярны, что на их выступления в судебных заседаниях публика собиралась как в наши дни на концерты популярных эстрадных артистов. Это А.Ф. Кони (1844 – 1927), Ф.Н. Плевако (1842 – 1908), П.А. Александров (1838 – 1893) и др.

Итак, в любую эпоху, в любом обществе есть люди, которые прославляют сферу своей профессиональной деятельности тем, что умеют говорить о ней „стройно и изящно, с достоинством”.

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ

Юридический факультет
Кафедра гражданского права

Темы для подготовка к публичному выступлению
по дисциплине «Ораторское искусство»
для направления подготовки – 40.03.01 Юриспруденция
программа подготовки «Гражданско-правовой»
форма обучения: очная

1. Основные риторические умения и навыки.

2. Этапы подготовки ораторской речи. Риторическая деятельность на этапе изобретения речи (инвенция).

3. Виды речей.

1. Перечислите основные риторические умения и навыки.

2. Согласны ли вы с утверждением Цицерона: „Поэтами рождаются, ораторами делаются”?

3. Как побороть неуверенность перед выступлением?

4. Охарактеризуйте основные этапы подготовки ораторской речи.

5. Укажите достоинства и недостатки разных видов подготовки выступления.

6. Какие выделяют виды речей в зависимости от целевой установки?

1. Чтобы выступать публично, оратор должен обладать рядом специальных навыков и умений. По определению психологов, навык – это способность осуществлять ту или иную операцию наилучшим образом.

К основным навыкам оратора относятся следующие:

- навык отбора литературы;
- навык изучения отобранной литературы;
- навык составления плана;
- навык написания текста речи;
- навык самообладания перед аудиторией;
- навык ориентации во времени.

Из навыков складываются умения оратора. Он должен уметь:

- самостоятельно готовить выступление;
- доходчиво и убедительно излагать материал;

- отвечать на вопросы слушателей;
- устанавливать и поддерживать контакт с аудиторией;
- применять технические средства и наглядные пособия.

Отсутствие у выступающего каких-либо навыков или умений может привести к неэффективному общению со слушателями.

Успех публичного выступления во многом зависит от того, как выступающий знает предмет речи. Но важно научиться и выступать с речью, т. е. овладеть методикой ораторского искусства.

2. Подготовка к выступлению – очень важное и ответственное дело. Прав Дейл Карнеги, утверждавший, что «многие совершают роковую ошибку, не удосуживаясь подготовить свою речь».

В подготовке к выступлениям представляется целесообразным разграничивать:

- повседневную подготовку, которая включает в себя самообразование в самом широком смысле слова, овладение техникой речи, постоянную работу над повышением культуры устной и письменной речи, овладение как теоретическими, так и методическими знаниями в области ораторского искусства;
- подготовку к конкретному выступлению, которая определяется видом ораторской речи, зависит от темы выступления, целей и задач, стоящих перед выступающим, его индивидуальных особенностей, состава аудитории и др.

На этапе изобретения речи (в классической риторике - инвенция) выделяются две стадии деятельности:

- а) аналитико-концептуальная стадия, на которой вызревает стратегический замысел выступления;
- б) комплектационно-разработочная стадия, на которой ведется подбор конкретного материала.

На первой стадии работы над содержанием речи осуществляется:

- выбор темы, если оратору дана такая возможность;
- определение основной идеи высказывания и осмысление целевой установки речи;
- формулирование названия речи;
- продумывание ее предварительного, эскизного плана.

Выбор темы и названия выступления.

При самостоятельном выборе темы следует руководствоваться следующими критериями: соответствие познаниям и интересам самого оратора; соответствие интересам слушателей (общечеловеческим или групповым); новизна и актуальность; дискуссионность, проблемность.

Название речи должно быть ясным, четким, по возможности кратким. Оно должно отражать содержание выступления и обязательно привлекать внимание слушателей. Существуют разнообразные приемы придания названию речи рекламного, заинтересовывающего характера:

- привнесение образного начала («Человек как открытая книга», «Говорящие руки», «Жесты – детекторы лжи» - темы выступлений об особенностях использования жестов в речи);

- постановка вопроса («Знаете ли вы язык жестов?», «Как научиться пониманию без слов?», «Жесты – помощники или предатели?»);
- привлечение фразеологизма, цитаты;
- рифмовка и др.

Формулирование целевой установки речи.

Под целью речи в риторике понимается представление о желательной реакции слушателей, на достижение которой должна быть направлена вся работа оратора над выступлением.

Выделяются общая цель (определенный тип цели) и конкретная цель, реализуемая в единичном выступлении.

Виды общих целей и соответственно жанровые группы ораторских выступлений:

- 1) информационная (характерна, к примеру, для лекции, доклада, сообщения);
- 2) убеждающая (реализуется в обвинительной или защитительной речи);
- 3) призывающая к действию (в митинговой речи, в рекламном выступлении);
- 4) воодушевляющая (в военно-патриотическом выступлении, в проповеди);
- 5) развлекательная (в некоторых тостах, в юмористическом рассказе);
- 6) сокровенная (исповедь, признание в любви).

В выступлении может ставиться не одна, а несколько целей, однако среди них различаются основная и дополнительные. Совокупность целей, выдвигаемых для реализации в выступлении именуют целевой установкой.

Подбор материала для выступления.

На комплектационно-разработочной стадии этапа изобретения речи в распоряжении оратора имеются следующие основные источники информации:

- 1) собственные размышления, воспоминания, фантазия;
- 2) специально организованные наблюдения и личный опыт в затронутой области;
- 3) консультирование у авторитетных лиц;
- 4) чтение, восприятие радио- и телепередач.

К источникам четвертой группы относятся: официальные документы; научная, научно-популярная литература; справочная литература: энциклопедии, энциклопедические словари, словари по различным отраслям знаний, лингвистические словари, статистические сборники, ежегодники, таблицы, библиографические указатели; художественная литература; статьи из газет и журналов и др.

На этом этапе подготовки к выступлению формируется навык отбора литературы. Его образованию способствуют такие действия:

- 1) припоминание ранее читаемой литературы по теме выступления;

- 2) просмотр личной библиотеки или каталога;
- 3) просмотр каталогов в библиотеке;
- 4) просмотр в последних номерах журналов перечня опубликованных за истекший год статей;
- 5) просмотр библиографических изданий (летописей книг, журналов);
- 6) просмотр справочников.

Этот этап подготовки связан с работой в библиотеке. Необходимо уметь пользоваться каталогами, которые ныне могут быть представлены не только в картотечной, но и в электронной форме.

Принципы организации каталогов:

- алфавитный;
- предметный – основан на выделении ключевых понятий-тем, располагаемых далее по алфавитному принципу;
- систематический – основан на выделении различных отраслей наук, шифр каждой из которых при необходимости уточняется по отдельному специальному указателю.

Изучение отобранной литературы – важнейший этап подготовки ораторской речи. Виды чтения классифицируются по степени охвата объема источника (сплошное, целостное, выборочное) и по глубине усвоения материала (чтение-просмотр, ознакомительное и изучающее – аналитическое, углубленное). Верный признак понимания прочитанного – умение передать его содержание своими словами.

При подготовке к лекции, докладу нужно обязательно делать соответствующие записи прочитанного. Д. И. Менделеев говорил, что «найденная, но не записанная мысль – это найденный и потерянный клад». Записи могут опираться на выписки или самостоятельно формулироваться читателем, иметь форму плана, тезисов, либо конспекта. Из возможных систем размещения записей наименее рациональной является сплошная запись в тетради, а наиболее эффективной признается запись на карточках (так называемый рассыпной конспект).

Один из важных вопросов, возникающих при подготовке публичного выступления, - обязательно или нет предварительно составлять письменный текст речи. Специалисты рекомендуют следующие основные формы работы над выступлением:

1. Полный текст (не для чтения, а для пересказа своими словами).
2. Подробный конспект с основными формулировками, концовкой, цитатами, числами, именами собственными.
3. Неподробный конспект с обозначением переходов от блока к блоку, цитатами.
4. План с цитатами.
5. Речь без бумажки.

Иногда приходится выступать экспромтом, т. е. создавать речь в момент ее произнесения. Экспромт бывает хорош, когда он подготовлен всем прошлым опытом оратора. Он может родиться только у человека, который имеет большой запас знаний и владеет необходимыми риторическими навыками и умениями.

3. В основе риторики лежит устная монологическая речь.

Монологическая речь есть процесс целенаправленного сообщения, сознательного воздействия на людей посредством языка. Оратор обращается к слушателям со своими соображениями по определенной тематике, облеченными в соответствующие языковые формулировки, с определенной целью, по определенному поводу и при определенных обстоятельствах.

Различают следующие виды речей: информационная, убеждающая, побуждающая, воодушевляющая, развлекательная (Поль Сопер «Основы искусства речи»).

Информационная речь. Ее задача – помочь познать и усвоить новое, дать представление о предмете, а это достижимо при условии, если речь интересна и ясна. Информационная речь может быть:

- повествованием – это движение;
- описанием – оно расчленяет предмет, рассказывает о частностях и придает им наглядный вид, как на картине;
- объяснением – показывает, каков предмет в действии или каково его устройство.

Характеристики информационной речи:

- 1) актуальность сообщения;
- 2) отсутствие спорных моментов;
- 3) наличие элементов, пробуждающих любознательность слушателей;
- 4) удовлетворение информационно - интеллектуальных ожиданий слушателей.

Информационная речь – продукт продуманного плана. Содержит вступительную, главную и заключительную части.

К важнейшим жанрам информационной речи относятся хроникальное и научное сообщения, отчетный и исследовательский доклады, академическая и научно-популярная лекция, политическое обозрение и научный обзор.

Убеждающая речь. Убедить – значит логическими доводами доказать или опровергнуть какое-либо положение. Это чисто логическая задача. На практике эти речи рассматривают как агитационные, в которых любыми методами – логическими и психологическими – оратор убеждает согласиться с ним в спорном вопросе.

Такая речь стремится определить образ мышления и поведения, но не представляет собой призыва к непосредственному действию.

Предмет речи – вопросы факта (что представляет правду, а что нет) или вопросы поведения (что надо делать, а что не надо). Как и всякая речь, она должна быть интересной. Интерес, который оратор должен вызвать, можно определить вопросом «Чему же верить?» или «Что делать?».

Тема убеждающей речи должна быть содержательной, обсуждаемый вопрос – спорным, но разрешимым.

Важнейшие жанры убеждающей речи: политическая и экономическая программы, парламентское выступление, обвинительная, защитительная и самозащитительная речи.

Речь, призывающая к действию. Содержит необходимые фактические данные, пробуждает психическую восприимчивость, приводит к согласию, но, кроме того, обладает специфической особенностью: она должна заставить слушателей почувствовать потребность сделать то, к чему их призывает оратор.

Слушателей призвали к действию – к новому, к продолжению или прекращению прежнего – значит, их убедили. Призыв к действию бывает прямым или косвенным; действие может наступить когда-нибудь или немедленно. Но имеются в виду действия самих слушателей, а не отсутствующих.

Задача побуждающей речи – вызвать к действию мотивы, определяющие взгляды людей на их поведение. Каким образом? Все определяется инициативой оратора. Однако полезно учесть следующие правила:

- 1) сочетайте мотивацию с другими элементами речи (синтез психологических и логических средств воздействия);
- 2) мотивировка должна соответствовать аудитории и обстановке (учет интересов слушателей, а также объединяющих и разъединяющих оратора и аудиторию признаков);
- 3) развивайте мотивировку с помощью конкретных примеров (побуждающая речь не должна состоять из одних лишь лозунгов);
- 4) избегайте банальных призывов или апеллирующих лишь к чувствам.

Разновидностью призывающей к действию речи является политическое выступление (речь на митинге, воззвание и лозунг).

Воодушевляющая речь. Обращена к чувствам, желаниям людей, призвана пробуждать лучшие глубинные душевные порывы, склонять слушателей к осознанию первичности долга перед личной выгодой. В воодушевляющей речи не приводятся новые сведения, факты.

Ее цель – обратить внимание слушателей на уже известное, но не до конца осознанное, воздействовать в первую очередь на чувства, активизируя духовную жизнь.

Важнейшие жанры воодушевляющей речи: военно-патриотическое выступление, приветственная, поздравительная, поминальная речи, богословско-церковное красноречие и др.

Развлекательная речь. Не содержит иной цели, кроме заключающейся в самом ее названии. Она сама по себе должна развлечь и потешить слушателя. В ней и шутка, и серьезная мысль, и правда и вымысел. В ней юмор, много личного, ирония, насмешливая серьезность, карикатура и преувеличения.

Разновидностями развлекательных речей являются речи комические и драматические (с захватывающим сюжетом).

Важнейшие жанры: застольная речь (тост), устный бытовой рассказ и др.

1. Понятие композиции. Деятельность оратора при построении речи.
2. Общие правила построения выступлений. Задачи вступления и заключения, приемы их конструирования.
3. Способы развертывания основной части выступления.

1. Раскройте содержание понятия «композиция» речи.

2. Какие виды планов рекомендуется составлять оратору на различных этапах подготовки речи?
3. Охарактеризуйте основные элементы композиции.
4. Приемы привлечения внимания слушателей.
5. Методы изложения материала основной части выступления.
6. Какие недостатки в построении речи снижают ее эффективность?

Для успешного публичного выступления недостаточно изучить литературу, собрать интересные факты. Нужно подумать как расположить материал, с чего начать, в какой последовательности излагать, чем закончить речь, т.е. нужно поработать над композицией материала.

1. Композиция (лат.) – «составление», «построение», «структура».

В теории ораторского искусства под композицией речи понимается построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как единому целому.

Эти смысловые компоненты рассматриваемого понятия диктуют состав деятельности оратора на этапе расположения материала:

- 1) структурирование подобранного материала;
- 2) установление мотивированной соразмерности (пропорциональности) частей речи;
- 3) определение порядка их следования.

Организация материала в речи определяется замыслом оратора, содержанием выступления. Если соотношение частей выступления нарушается, то эффективность речи снижается.

Работа над композицией речи начинается с составления плана.

План (по определению толкового словаря русского языка) – это взаимное расположение частей, краткая программа какого-либо изложения.

На разных этапах подготовки речи составляются различные по цели и назначению планы:

1) предварительный план составляется после выбора темы. Его назначение определить, какие конкретно вопросы предполагается осветить в речи. Из перечисления этих вопросов и состоит предварительный план, который помогает более целенаправленно подбирать литературу. В ходе работы план может изменяться. Предварительный план – это отражение собственного решения оратором темы выступления, его личный подход к данной проблеме.

2) рабочий план составляется после того, как изучена литература, обдумана тема, собран фактический материал. При его написании необходимо не только выделить вопросы выбранной темы, но и отобрать из них самые существенные и основные, определить последовательность их изложения.

В рабочий план вносятся формулировки отдельных положений, указываются примеры, перечисляются факты, приводятся цифры, которые будут использованы в речи. Составление рабочего плана помогает лучше продумать структуру выступления. Когда написан подробный план, легче определить, какие разделы оказались перегруженными фактическим материалом, какие, наоборот, не имеют примеров, какие

вопросы следует опустить, т.к. они менее существенны для раскрытия данной темы. Рабочий план может иметь несколько вариантов, т.к. в процессе работы над выступлением он уточняется, сокращается или расширяется.

Характерной особенностью рабочего плана, как и предварительного, является то, что он представляет ценность для самого оратора, поэтому его пунктами могут быть не только законченные предложения, а также словосочетания и отдельные слова.

3) основной план - в нем называются вопросы, которые будут освещаться в выступлении. Он пишется не столько для оратора, сколько для слушателей, чтобы облегчить им процесс восприятия речи. Формулировки пунктов плана должны быть предельно четкими и ясными. Этот план сообщается слушателям после объявления темы или во введении при раскрытии цели речи.

План речи оглашается не всегда. Чаще всего он сообщается в лекциях, докладах, научных сообщениях, когда слушатели ведут записи, и план помогает им следить за ходом изложения материала.

В приветственных, воодушевляющих, убеждающих, призывающих речах сообщение плана неуместно.

По структуре планы бывают:

- простыми – состоит из нескольких пунктов, относящихся к основной части изложения;
- сложными – в них выделяют вступление, главную часть (разделенную на пункты и подпункты) и заключение.

2. Наиболее распространенной структурой устного выступления с античных времен считается трехчастная: вступление, основная часть, заключение.

Каждая из частей имеет свои особенности, которые обусловлены спецификой восприятия речевого сообщения.

К числу общих правил построения выступления принадлежит правило «золотого сечения». Его формулировка звучит так: вступление и заключение речи (ее композиционное обрамление) по объему суммарно не должны превышать одну треть всего высказывания. Причем данное правило устанавливает верхнюю черту, критический рубеж продолжительности вступления и заключения. Если оратор способен организовать внимание слушателей и подвести итоги выступления за более короткое время, нежели треть выступления, его следует за это только поощрить.

Еще одной фундаментальной закономерностью построения речи является «фактор края» («эффект границы»). Его сущность касается психологии восприятия и памяти в целом и сводится к следующему: начало и конец любой последовательности запоминается ярче, чем ее середина. В литературе по общей психологии эта закономерность носит имя немецкого ученого XIX в. Г. Эббингауза (упоминается как «закон Эббингауза»).

В ораторской речи это значит, что подготовка композиционного обрамления (вступления и заключения) требует особого внимания и тщательности.

Вступление. Задачи:

- 1) привлечь внимание слушателей, пробудить интерес;
- 2) завоевать доверие, установить контакт, взаимопонимание;
- 3) подготовить слушателей к восприятию основной части;

4) обосновать постановку вопроса.

Основное условие – максимальная лаконичность.

Приемы начала речи:

- приветствие и обращение;
- объявление темы;
- объявление и объяснение «рекламного», интересующего названия речи;
- прямое подчеркивание значения темы;
- объяснение причин заинтересованности оратора темой;
- раскрытие сущности центрального понятия темы;
- выдвижение ключевого тезиса, постановка цели выступления (формулирование главной мысли, которую хочет провести выступающий);
- ознакомление слушателей с планом речи;
- сжатое, выборочное освещение истории возникновения и изучения проблемы;
- постановка вопроса или серии вопросов, которые являются импульсом для активной внутренней реакции (клише занимательного начала «Знаете ли вы, что...?»);
- яркий, особо показательный пример (примеры);
- сюжетное начало (житейская история, басня, притча, легенда и т. д.);
- юмористическое, сатирическое или ироническое замечание, уместный анекдот;
- апелляция к месту и времени произнесения, составу аудитории;
- цитата, но отнюдь не каждая, а лишь особенно оригинальная по смыслу и чеканная по форме (в особенности поэтическая или крылатое изречение);
- обыгрывание пословицы, поговорки;
- демонстрация наглядности, привлекающей непроизвольное внимание и т. п.

Каждая тема требует своего начала, особого. Необходимо учитывать состав аудитории, степень её подготовленности.

Заключение. Задачи:

- 1) напомнить главное, подвести итог сказанному;
- 2) усилить впечатление от речи;
- 3) подчеркнуть значение сказанного;

4) поставить перед слушателями конкретные задачи;

5) призвать к непосредственным действиям.

Нельзя заканчивать многократными извинениями за то, что не получилось, что, вероятно, не сообщили ничего нового, что слушатели зря потратили время;

Помня о «законе края» рекомендуется в заключении повторить основную мысль, ради которой произносилась речь, суммировать наиболее важные положения.

Приемы заключительной части речи:

- напоминание главного;
- формулирование выводов;
- очерчивание перспектив развития или изучения предмета речи;
- призыв, совет, предостережение, пожелание;
- формулирование практических рекомендаций для последующих действий;
- выражение благодарности за внимание и доброжелательность;
- прощание со слушателями.

Выигрышными приемами завершения речи являются: вопросы для дальнейших раздумий; особенно впечатляющие, убедительные примеры и образы; сюжетные и юмористические вставки; цитаты, пословицы и поговорки; привлечение наглядности.

Разновидности вступлений и заключений.

1. Прямое вступление – такое начало речи, при котором говорящий практически сразу же знакомит слушателей с темой и приступает к ее логическому раскрытию.
2. Косвенное вступление (искусственное, опосредованное) – это такое начало речи, в котором оратор тоньше и глубже, исподволь подготавливает аудиторию к восприятию темы.
3. Неожиданное вступление – резко экспрессивное, «взрывное» начало речи, которое может быть связано с какой-либо чрезвычайной ситуацией.

Аналогично прямое заключение непосредственно вытекает из остальных положений выступления, а косвенное – обладает меньшей зависимостью, определенным эффектом новизны по отношению к основной части выступления и призвано закрепить эмоционально заинтересованное отношение слушателей к предмету разговора.

Главная часть – наиболее ответственная часть ораторского выступления. В ней излагается основной материал.

Задачи:

- 1) последовательно разъяснить выдвинутые положения;
- 2) доказать их правильность;

3) подвести слушателей к необходимым выводам.

В главной части выступления важно соблюдать основное правило композиции – логическую последовательность и стройность изложения материала. Причем выполнить свою задачу оратор должен наиболее простым, рациональным способом, с минимальной затратой усилий, времени, речевых средств. Этому требует еще один принцип построения публичной речи – принцип экономии.

Структура выступления зависит от метода преподнесения материала, избранного оратором. Активно используются следующие методы.

Индуктивный метод – изложение материала от частного к общему. Выступающий начинает речь с частного случая, а затем подводит слушателей к обобщениям и выводам. Нередко используется в агитационных выступлениях.

Дедуктивный метод – изложение материала от общего к частному. Оратор в начале выдвигает какие-то положения, а потом разъясняет их смысл на конкретных примерах, фактах. Широко распространен в выступлениях пропагандистского характера.

Метод аналогии – сопоставление различных явлений, событий, фактов. Обычно параллель проводится с тем, что хорошо известно слушателями. Способствует лучшему пониманию, усиливает эмоциональное воздействие на аудиторию.

Концентрический метод – расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой оратором. Выступающий переходит от общего рассмотрения центрального вопроса к более конкретному и глубокому его анализу.

Ступенчатый метод – последовательное изложение одного вопроса за другим. Рассмотрев одну проблему, оратор уже больше к ней не возвращается.

Исторический метод – изложение материала в хронологической последовательности, описание и анализ изменений, которые произошли в том или ином лице, предмете с течением времени.

Использование различных методов изложения материала в одном и том же выступлении позволяет сделать структуру основной части речи более оригинальной, нестандартной.

Оратору необходимо не только убедить в чем-то аудиторию, но и повлиять на неё, вызвать ответную реакцию, желание действовать в определенном направлении. Поэтому при работе над композицией следует продумать систему логических (обращены к разуму) и психологических (обращены к чувствам) доводов, используемых для подтверждения выдвинутых положений и воздействия на аудиторию.

Но как бы ни интересна была лекция, внимание со временем притупляется, и человек перестает слушать. К ораторским приемам поддержания внимания у слушателей относятся: прямое требование внимания, обращение к слушателям с неожиданным вопросом, пауза, тайна занимательности, вопросно-ответный метод и др. Оживляют выступление примеры из художественной литературы, пословицы, поговорки, фразеологические выражения, элементы юмора.

К недостаткам композиции следует отнести:

- нарушение логической последовательности в изложении материала;
- перегрузка текста теоретическими рассуждениями, отсутствие доказательности основных положений;
- обилие затронутых вопросов и проблем (рекомендуется не более 3-4 вопросов);
- шаблонное, трафаретное построение речи и др.

Следует помнить, что интересные захватывающие речи – это прежде всего результат тщательно продуманного плана, удачного построения речи.

Когда одного лоцмана спросили, как он может помнить на протяжении длительного пути все изгибы берегов, все мели и рифы, то он ответил: „Мне нет дела до них, я иду по фарватеру.”

Так и для оратора план должен быть фарватером выступления, основой структуры публичной речи.

1. Литературный язык – основа культуры речи. Понятие речевой нормы.

2. Основные качества речи.

3. Стили речи и типы речевой культуры.

1. Что такое „литературный язык”? Какие сферы человеческой деятельности он обслуживает? Основные признаки литературного языка.

2. Основные отличия устной и письменной речи.

3. Дайте определение понятия „норма литературного языка”. Охарактеризуйте варианты норм литературного языка.

4. Перечислите основные качества речи.

5. Что вы понимаете под содержательностью речи?

6. Что означает „точность” речи? Какие речевые средства делают речь непонятной?

7. В чем состоит богатство речи?

8. Назовите основные средства речевой выразительности.

9. Приведите примеры использования средств речевой выразительности.

10. Стили современного русского языка.

1. Культурой речи важно владеть всем, кто по своей должности связан с людьми, организует и направляет их работу, ведет деловые переговоры, воспитывает, заботится о здоровье, оказывает людям различные услуги.

Под культурой речи понимается совокупность таких качеств, которые оказывают наилучшее воздействие на адресата с учетом конкретной обстановки и в соответствии с поставленной задачей.

К ним относятся:

- содержательность речи,

- точность и правильность речи,

- понятность речи,
- чистота речи,
- богатство (разнообразие) речи,
- выразительность речи.

Основой культуры речи является литературный язык. Это высшая форма национального языка. Его основными признаками являются обработанность, устойчивость (стабильность), обязательность для всех носителей языка, нормированность, наличие функциональных стилей.

Литературный язык обслуживает различные сферы человеческой деятельности: политику, науку, словесное искусство, образование, законодательство, официально-деловое общение, бытовое общение, печать, радио, телевидение.

Русский литературный язык существует в двух формах – устной и письменной, каждая из которых имеет свою специфику.

Устная речь

- это речь звучащая, в ней используется система фонетических и просодических средств выражения;
- она создается в процессе говорения;
- для нее характерны словесная импровизация и некоторые языковые особенности (свобода в выборе лексики, использование простых предложений, повторы, незаконченность выражения мысли и др.);
- предполагает наличие собеседника; говорящий и слушающий не только слышат, но и видят друг друга, поэтому устная речь нередко зависит от того, как ее воспринимают;
- воспринимается на слух. Чтобы ее воспроизвести еще раз нужны специальные технические средства;
- произнесенное, сказанное недолговечно: «слово не воробей, вылетит – не поймаешь».

Письменная речь

- это речь, графически закреплённая;
- она может быть заранее обдумана и исправлена;
- для нее характерны некоторые языковые особенности (преобладание книжной лексики, наличие сложных предлогов, страдательных конструкций, строгое соблюдение языковых норм и др.);
- письменная речь обычно обращена к отсутствующим;
- рассчитана на зрительное восприятие. Во время чтения всегда имеется возможность перечитать непонятное место несколько раз, проверить по словарям правильность понимания терминов;
- написанное может долго сохраняться: «что написано пером – не вырубишь топором».

Важнейший признак литературного языка – его нормативность, которая проявляется как в его письменной, так и в устной форме.

Норма – единообразное, образцовое, общепризнанное употребление элементов языка (слов, словосочетаний); правила использования речевых средств в определенный период развития литературного языка.

Источниками языковой нормы являются произведения писателей-классиков и современных писателей, анализ языка средств массовой коммуникации, общепринятое современное употребление, данные живого и анкетного опросов, научные исследования ученых-языковедов.

Нормы помогают литературному языку сохранять свою целостность и общепонятность, защищают его от потока диалектной речи, профессионализмов и просторечия.

Языковые нормы - явление историческое. Их изменение обусловлено постоянным развитием языка.

В речи важно соблюдать нормы:

- грамматические – это правила использования морфологических форм разных частей речи и синтаксических конструкций;
- лексические – правила применения слов в речи;
- орфоэпические и акцентологические – правила литературного произношения и ударения;

2. Основные качества речи.

2.1 Содержательность речи. Речь считается содержательной, если она имеет внутренний смысл. «Смысл» в древнерусском языке – «разум, рассудок, ум». В народном творчестве отношение к слову, речи, языку выражено в пословицах:

«Красно поле пшеном, а беседа умом»,

«Хорошую речь хорошо и слушать»,

«В чужой беседе всяк ума наберется»,

«Слово не зря молвится»,

«Не бросай слов на ветер»,

«Коня на вожжах не удержишь, а слова с языка не воротишь»,

«Говорит день до вечера, а послушать нечего»,

«Много наговорено, да мало сказано».

Чтобы речь была содержательной, информативной, обогащала слушателей, привлекала их внимание, важно, работая над текстом, осмыслить:

- какие положения будут развиты;
- что нового вносится в решение вопроса;
- что остается спорным и требует дальнейших размышлений;

- насколько высказываемые мысли аргументированы;

- какова авторская позиция.

2.2 Точность и правильность речи. Это соблюдение языковых норм. Определяется умением четко и ясно мыслить, знанием предмета речи и законов русского языка, его правил. Точность речи чаще всего связывается с точностью словоупотребления, правильным использованием многозначных слов, синонимов, антонимов, омонимов.

При отборе лексических средств рекомендуется учитывать следующие факторы: значение слова, его многозначность, сочетаемость с другими словами, эмоционально-экспрессивную окраску, стилистическую характеристику, сферу употребления, грамматическую оформленность.

Чтобы речь была точной, нужно постоянно расширять свой кругозор, глубже вникать в суть вопроса, стараться понять в деталях то, чем занимаешься или изучаешь.

2.3 Понятность речи. Общепонятность языка определяется, прежде всего, отбором речевых средств, а именно необходимостью ограничить использование слов, не обладающих качеством коммуникативной общезначимости.

С точки зрения сферы употребления огромный словарь русского языка можно разделить на

1) лексику неограниченной сферы употребления, в которую входят общеупотребительные слова, понятные всем носителям данного языка (хлеб, семья, город, сад, мороз, любовь и т.д.),

2) лексику ограниченного употребления, в которую включены диалектизмы, жаргонизмы, термины, употребляемые в определенной сфере – профессиональной, территориальной, социальной, научной.

Лексика ограниченной сферы употребления требует вдумчивого к ней отношения. Не нужно ее полностью исключать из своей речи. В узкопрофессиональной среде можно свободно использовать в речи принятые там специальные слова и профессионализмы. Диалектные слова, а тем более жаргонизмы, как правило, недопустимы в речи. Они могут быть введены в речь только с определенной целью, например, в качестве выразительных средств, подчеркивающих отношение говорящего. Но осторожно!

2.4 Чистота речи. Чистой называется речь, в которой нет чуждых литературному языку элементов (слов и словосочетаний) или элементов, отвергаемых нормами нравственности.

К таким элементам относятся слова-паразиты, которые появляются в речи при раздумье, в паузах (вот, значит, так сказать), диалектизмы и просторечные слова, варваризмы (иностранные слова, имеющие русские эквиваленты, - анонс, пролонгирование и т. п.), жаргонизмы (лафа, стибрили, умотать и т.п.), вульгаризмы (бранные слова).

Причины появления слов-сорняков – волнение, неумение мыслить публично, подбирать нужные слова, бедность словаря говорящего.

2.5 Богатство и разнообразие речи. Богатство любого языка определяется прежде всего богатством словаря. Лексическое богатство русского языка отражено в различных лингвистических словарях. В.И. Даль включил в «Словарь живого великорусского языка» более 200 тыс. слов.

Ученые подсчитали, что активный словарный запас современного человека обычно не превышает 7-9 тыс. разных слов (по подсчетам других ученых – 11-13 тыс. слов).

Для сравнения: А.С. Пушкин употребил в своих произведениях и письмах более 21 тыс. слов, С. Есенин – 18890 слов, Шекспир – около 15 тыс. слов. А у некоторых людей запас слов бывает чрезвычайно беден. «Словарный запас» Элочки-«людоедки» из «12 стульев» И. Ильфа и Е. Петрова – 30 слов («хамите, хо-хо,

знаменито, мрачный, мрак, жуть, парниша, не учите меня жить»).

Богатство языка определяется и смысловой насыщенностью слова, т. е. его многозначностью (например, слово земля имеет 8 значений).

Очень богат русский язык синонимами. Они делают речь красочнее, разнообразнее, помогают избежать повторения одних и тех же слов, позволяют образно выразить мысль. Очень много в русском языке слов, эмоционально окрашенных (дворик, платьице, девушка), позволяющих передать чувства человека: ласку, иронию, пренебрежение, презрение (в этом смысле немецкий и французский языки скудны). Необыкновенно богат русский язык образной фразеологией («положить в долгий ящик», «мамаево побоище», «попасть пальцем в небо», «сесть в калошу», «от горшка два вершка»).

Словарь русского языка постоянно обогащается новыми словами. Наиболее продуктивным способом словообразования является морфологический, когда от одного корня с помощью приставок и суффиксов создаются десятки новых слов.

2.6 Выразительность речи. Под выразительностью понимают такие особенности структуры речи, которые поддерживают внимание и интерес у слушателей и читателей. Выразительность бывает информационная (когда слушателей заинтересовала сообщаемая информация) и эмоциональная (когда слушателей заинтересовал способ изложения, манера исполнения и т.д.). К основным условиям, способствующим выразительности речи следует отнести:

- самостоятельность мышления, деятельности сознания автора речи;
- равнодушие, интерес автора речи к тому, о чем он говорит и к тем, для кого он говорит;
- хорошее знание языка, его выразительных возможностей, свойств и особенностей языковых стилей;
- систематическая и осознанная тренировка речевых навыков;
- умение контролировать свою речь, замечать, что в ней выразительно, а что шаблонно и серо;
- психологическая установка автора на выразительность (его сознательное намерение).

Ресурсы выразительных средств языка неисчерпаемы. К ним относятся:

- 1) фразеология;
- 2) пословицы и поговорки;
- 3) художественные приемы, называемые тропами и фигурами.

Тропы – слова и выражения, употребленные не в обычном, прямом значении, а в переносном смысле. К ним относятся: метафора, метонимия, синекдоха, гипербола, сравнения, эпитеты, аллегория и др.

Стилистические фигуры – необычные по синтаксису обороты речи, применяемые для усиления выразительности выступления, воздействия на чувства слушателя. Это антитеза, инверсия, повтор и др.

- 4) прямая речь, цитаты.

3. Стилем называется исторически сложившаяся система речевых средств, используемых в той или иной сфере человеческого общения.

В современном русском языке выделяют следующие стили: научный, публицистический, официально-деловой, разговорный, стиль художественной литературы. В каждом стиле существуют свои требования к языковой норме.

Научный стиль. – это стиль научных статей, докладов, монографий, учебников и т.д., который определяется их содержанием и целями: по возможности точно и полно объяснить факты окружающей действительности, показать причинно-следственные связи между явлениями, выявить закономерности исторического развития, сообщить информацию.

Характерные особенности научного стиля:

- логическая последовательность изложения;
- однозначность, точность, сжатость при информативной насыщенности содержания;
- конкретность, беспристрастность, объективность высказывания;
- насыщенность терминами;
- научная фразеология;
- преобладание абстрактной лексики;
- использование сложных предложений.

Публицистический стиль – это стиль общественно-политической литературы, периодической печати, ораторской речи, основными целями которого являются воздействие на массы, призыв их к действию, сообщение информации.

Характерные особенности публицистического стиля:

- лаконичность изложения при информативной насыщенности;
- доходчивость изложения;
- эмоциональность, обобщенность, а часто непринужденность высказывания;
- общественно-политическая лексика и фразеология;
- использование речевых штампов, клише, их легкая воспроизводимость;
- употребление коротких предложений;
- использование изобразительно-выразительных средств языка.

Официально-деловой стиль – стиль документов, международных договоров, государственных актов, законов, деловых бумаг, который определяется их содержанием и целями: сообщить информацию, имеющую практическое значение, дать указания, инструкции.

Основные черты официально-делового стиля:

- сжатость, компактность изложения, экономное использование языковых средств;
- стандартное расположение материала, обязательность формы;
- конкретность, беспристрастность, официальность высказывания;
- широкое использование терминологии;
- наличие особой фразеологии, а также многочисленных речевых стандартов – клише;
- отсутствие эмоционально-экспрессивных речевых средств.

Разговорный стиль выполняет функцию общения.

Характерные особенности разговорного стиля:

- экспрессивность, отсутствие предварительного обдумывания высказывания;
- эмоциональность, непринужденность, обобщенность;
- широкое употребление обиходно-бытовой лексики и фразеологии;
- использование нелексических средств (интонация, ударение, паузы, темп речи);
- диалоговая форма высказывания, реже монолог;
- преобладание простых предложений над сложными;

- включение в речь частиц, междометий, вводных слов, обращений.

Художественный стиль – это стиль художественной литературы, который определяется ее содержанием и основными целями: передать свое отношение к окружающему, к изображаемому, нарисовать словами картину, описать событие.

Основные черты художественного стиля:

- образность, эмоциональность;
- единство коммуникативной и эстетической функций;
- широкое использование лексики и фразеологии всех стилей;
- использование изобразительно-выразительных средств;
- проявление творческой индивидуальности автора.

С функционально-стилевой закрепленностью и эмоционально-экспрессивной окраской слов тесно связаны типы речевой культуры: элитарный, среднелитературный, литературно-разговорный и фамильярно-разговорный.

Носители элитарного типа – люди, владеющие всеми нормами языка, следующие этическим и коммуникационным нормам. Для них характерно свободное использование соответствующего ситуации и целям общения функционального стиля и жанра речи. Элитарный тип речевой культуры – воплощение общей культуры в ее наиболее полном виде (знание артефактов материальной культуры и основных сведений о гениях науки, знакомство с литературными шедеврами, шедеврами искусства и т. д.).

Носителями среднелитературного типа является большинство образованного населения страны: это люди с высшим и средним образованием. Этот тип воплощает общую культуру человека в ее упрощенном и далеко не полном варианте.

Литературно-разговорный и фамильярно-разговорный типы начали складываться как самостоятельные только в 90-е годы XX в. Для носителей «разговорных» типов характерно владение только разговорной системой общения, которая и используется ими в любой обстановке, в том числе и в официальной. Эти типы различаются только степенью сниженности речи.

Тема 6. Техника речи.

1. Речевой аппарат человека.
2. Компоненты техники речи.

Вопросы для самоконтроля

1. Что представляет собой речевой аппарат?
2. Раскройте зависимость звучания голоса от характера (состояния) человека.
3. Составные части техники речи.
4. Характеристики фонационного дыхания.
5. Раскройте содержание понятия «дикция».
6. Почему дикцию считают основой профессиональной речи?

7. Из чего складывается интонация?

1. Для всех, кто по своей профессии „работает” голосом, речевой аппарат – своеобразный музыкальный инструмент, созданный природой и поэтому совершенный, который необходимо знать во всех тонкостях, чтобы успешно пользоваться им.

Органы речи по-разному участвуют в образовании звуков: одни активны, другие пассивны, различна и их функция.

Для образования звуков прежде всего необходим воздух. С помощью дыхательных органов (мускулатуры) воздух втягивается в легкие и выталкивается наружу. От объема легких зависит сила звука и его продолжительность.

Процесс образования звука протекает так: на пути прохождения воздуха через гортань находятся голосовые связки-вibrаторы. Они являются источником звука. Именно в гортани рождается звуковая волна. Затем она попадает в резонаторы (носоглотка, носовая полость, ротовая полость), которые усиливают и обогащают звук голоса. Работу завершают артикуляторы, находящиеся в ротовой полости: язык, губы, нижняя челюсть, мягкое нёбо.

Самый активный артикулятор – язык. О главенствующей роли языка при образовании звуков свидетельствуют выражения: „У тебя что, язык отнялся?”, „Ты что, язык проглотил?” Так говорят, когда тот, к кому обращаются, молчит, не отвечает.

А сколько устойчивых выражений, образность которых создается за счет прямого значения слова язык (орган речи)! „Держи язык за зубами” (Молчи, не болтай лишнего), „Какой у него длинный язык”, „Язык без костей”, „Так и просится на язык, язык чешется”, „У него язык заплетается”.

Артикуляторы превращают звук голоса в звуки речи родного языка.

Голосовой аппарат связан с внутренней жизнью человека, обусловлен его характером, психикой, желаниями, тончайшими движениями сферы чувств.

2. Для оратора большое значение имеет техника речи, составными частями которой являются постановка речевого дыхания, дикция и орфоэпия (т. е. правильное литературное произношение).

Суть техники речи – в координации дыхания, голоса, артикуляции при соблюдении норм произношения. Это обеспечивает такие качества голоса как звучность, темп, тембр, высота, четкость дикции.

Сила голоса оратора имеет очень большое значение для аудитории. Говорить надо так, чтобы была полная уверенность, что речь не утомляет слушателей (не является слишком громкой, крикливой) и им всем хорошо слышно.

Речь, как тихая, так и громкая, может быть монотонной, что быстро утомляет аудиторию, и оратора перестают слушать. Чтобы избежать этого, во время выступления следует постепенно и плавно то повышать голос, то понижать, делать его то громким, то тихим.

Чтобы добиться звучности голоса, необходимо правильно поставить дыхание.

Дыхание, обслуживающее речь, называется фонационным дыханием. Его характеризуют:

А) активность, связанная с тем, что дыхание служит энергетической базой нашей речи;

Б) организованный выдох. Фонационное дыхание связано с возникновением звука, следовательно, выдох должен быть организован, струя выдыхаемого воздуха должна как бы „фокусироваться” в одной точке;

В) распределение выдоха – умение сознательно делить весь объем выдыхаемого воздуха на равномерные отрезки – порции. Ритм фонационного звучания резко отличается от привычного. Здесь вдох в 10-15 раз короче выдоха. Такое распределение выдыхаемого воздуха следует тренировать сознательно;

Г) добор дыхания в процессе речи. Нужно научиться быстро, энергично, а главное, незаметно для слушателей подхватывать новую порцию воздуха, пополнять его запас в каждой удобной паузе.

Многие ораторы ошибочно считают, что вдох нужно делать на знаках препинания или по окончании фразы. На одном вдохе можно произнести только короткую фразу. Если же вы произносите длинную фразу, то по мере приближения ее конца неизбежно падают сила и звучность голоса.

Дышать надо часто, поддерживая постоянный запас воздуха, причем вдох делать следует во время естественных (логических) пауз и незаметно.

Кроме чисто физиологических, есть и психологические предпосылки полноты и звучности речи. Это уверенность в себе, душевный подъем, увлеченность предметом разговора. Чем лучше подготовлен оратор, тем легче ему придать своему голосу звучность и выразительность.

Каждый звук речи обладает характерной окраской, или тембром. Подобно другим элементам голоса, тембр зависит от психического состояния оратора. Голос звучит по-разному, когда вы утомлены, подавлены, стесняетесь или сердитесь. Невозможно совершенно изменить тембр голоса, но можно сделать многое, чтобы добиться его улучшения.

Недостатками тембра являются: а) одышка; б) хрипота; в) резкость; г) гортанность; д) гнусавость.

Хороший тембр – это звучание открытое, насыщенное, ясное, с чистыми вибрациями.

Такое звучание – результат глубокого, контролируемого дыхания, свободной вибрации голосовых связок и ничем не стесненных резонирующих камер, т.е. гортани, полостей рта и носа. Сдавленность сильно вредит качеству звука. Необходимо чувствовать, насколько легко звуковой поток устремляется к передней части рта.

Техника говорения включает в себя и понятие темпа речи, который характеризуется такими показателями как быстрота речи, длительность звучания отдельных слов, интервалы и длительность пауз.

Скорость речи зависит от особенностей самого оратора и характера содержания его речи. Большинство ораторов произносят от 120 до 150 слов в минуту. Хорошие ораторы никогда не говорят скороговоркой. Они дают слушателям время, чтобы вникнуть в наиболее содержательные мысли речи.

Темп речи определяется также и длительностью звучания отдельных слогов и самих слов. Слоги, как и слова, можно растягивать и сжимать, что зависит от их значения и выражаемых ими чувств.

Чувства в речи передаются не только при помощи слов, но и посредством разнообразных интонаций.

Интонацией называют тональную окраску слова, т.е. последовательность тонов, различающихся по высоте, темпу, тембру. Иногда именно в интонации кроется истинный смысл сказанного. Психологи насчитали больше 20 интонаций, выражающих различные чувства: радость, удивление, страх, сомнение, негодование, восхищение и т.п. Оратор должен стремиться выразить голосом то чувство, которое соответствует содержанию его речи. Экспериментально доказано, что слушатели не усваивают до 30% интересующей их информации, если интонация говорящего не соответствует содержанию его речи.

Интонационная выразительность достигается применением различных интонационных средств: логического ударения, логической паузы, речевого такта.

Логическое ударение, в отличие от грамматического, выделяет не отдельный слог, а целое слово. Такое ударение может перемещаться в одной и той же фразе. Например, в фразе „Сегодня вам будет прочитана лекция на тему „Техника речи” логическое ударение может быть поставлено на словах „сегодня”, „лекция”, „техника речи”.

Логические паузы, по мысли К. Станиславского, „имеют одновременно два взаимопротивоположные значения: объединять слова в группы (речевые такты), а группы - отделять одну от другой”.

В технике речи большое значение придается работе над дикцией.

Дикция – манера произносить, выговаривать слова. Хорошая дикция выражается в четкости и ясности произношения. Во время выступления перед аудиторией слова должны произноситься так, чтобы было слышно каждое из них, чтобы чисто и ясно звучал каждый звук.

Плохая дикция – „проглатывание” отдельных слов, звуков, окончаний фраз мешает слушателям понять речь оратора. Ошибки в произношении и ударении отвлекают слушателей от существа сказанного и создают негативный психологический фон.

Если вы не уверены в правильном произношении или употреблении какого-либо слова, обратитесь к орфоэпическому, толковому или орфографическому словарям.

Для того, чтобы выработать хорошую дикцию, надо поставить речевое дыхание. Это важно не только для артиста, но и для каждого оратора. Выработка четкой дикции достигается путем тренировки.

Хорошая дикция предполагает умение „держат паузу”. Пауза облегчает дыхание, дает возможность сообразить, к какой мысли следует перейти дальше. Она позволяет важным соображениям глубже проникнуть в сознание слушателя.

Короткая пауза перед кульминационным моментом речи и после – один из способов выделить его. Пауза применяется между отдельными элементами мысли (фразами, придаточными предложениями, законченными суждениями). Она также оттеняет наиболее существенные слова.

Психологическая задача паузы состоит в том, чтобы привлечь внимание аудитории, дать ей рассмотреть говорящего, обеспечив тем самым возможность подготовиться к восприятию его речи. Оратору же пауза нужна для того, чтобы успокоиться, снять излишнее волнение.

Однако паузы в речи говорящего не всегда несут смысловую нагрузку. Чаще всего такие паузы возникают из-за того, что он затрудняется в поисках слова, которое наилучшим образом выразило бы его мысль. Эти паузы – свидетельства прерывистости устной речи, совершенно естественного ее свойства. Если таких пауз в речи немного, то их наличие не только не мешает аудитории, но порой даже активизирует ее. Когда же прерывистость речи очень сильна, это свидетельствует либо о незнании оратором предмета речи, либо о его чрезмерном волнении, либо о плохом владении словом.

О паузе К. С. Станиславский говорил: „Пауза – важнейший элемент нашей речи и один из главных ее козырей”.

Тема 7. Психолого-педагогические проблемы взаимодействия оратора и аудитории.

1. Контакт с аудиторией.
2. Учет особенностей аудитории.
3. Навыки, необходимые для установления контакта.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятия «контакт с аудиторией».
2. По каким признакам можно определить наличие контакта с аудиторией?
3. Основные факторы, влияющие на установление контакта между оратором и аудиторией.
4. Признаки однородности аудитории.
5. Что привлекает в ораторе зрительное внимание слушателей?
6. Из каких навыков складывается умение оратора устанавливать контакт с аудиторией?

1. Мастерство ораторского выступления складывается из многих составляемых. Бесспорен приоритет содержательности, но большое значение имеет технология преподнесения материала.

Самое высшее проявление мастерства публичного выступления, важнейшее условие эффективности ораторской речи – контакт со слушателями.

Контакт - это общность психического состояния оратора и аудитории, это взаимопонимание между выступающим и слушателями.

В основе контакта лежит

1) интеллектуальное сопереживание – совместная мыслительная деятельность оратора и аудитории, т.е. и оратор, и слушатели должны решать одни и те же проблемы, обсуждать одинаковые вопросы – оратор, излагая тему своего выступления, а слушатели, следя за развитием его мысли. Если оратор говорит об одном, а слушатели думают о другом – контакта нет. В народе говорят: «Слово принадлежит наполовину тому, кто говорит, и наполовину тому, кто слушает».

2) эмоциональное сопереживание, т.е. оратор и слушатели во время выступления должны испытывать сходные чувства. Отношение говорящего к предмету речи, его заинтересованность, убежденность передаются слушателям, вызывают у них ответную реакцию.

Таким образом, контакт между оратором и аудиторией возникает в том случае, когда обе стороны заняты одной и той же мыслительной деятельностью и испытывают сходные переживания.

Психологи подчеркивают, что необходимым условием контакта между оратором и аудиторией является искреннее, настоящее уважение оратора к слушателям, признание в них партнеров, товарищей по общению.

Слово «общение» восходит к слову «общий». Это не случайно. При общении должна быть общая необходимость и заинтересованность в передаче и получении информации, общая тема разговора, но самое главное – общий язык с его системой звуков и знаков, с особым «голосом», позволяющим передать самые тонкие оттенки мыслей и чувств человека.

Внешне контакт проявляется

:

В поведении аудитории.

В поведении оратора.

1. «Рабочая» тишина в зале – 1. Если оратор говорит уверенно, положительная реакция на слова выступающего, ведет себя естественно, часто обращается внешнее выражение внимания у слушателей (их поза, я к слушателям, сосредоточенный взгляд, держит весь зал в поле зрения – возгласы одобрения, согласные кивки головой, улыбки, смех, значит он нашел нужный подход к аудитории аплодисменты).

Эта тишина регулируется самим оратором.

2. «Вежливая» тишина – 2. слушатели сидят, не нарушая порядка, но не слушают, не работают. О неумении установить контакт свидетельствует то, что оратор говорит сбивчиво, невыразительно, он не видит своих слушателей, никак не реагирует на

Поэтому сама по себе тишина еще не говорит о контакте их поведение. оратора с аудиторией.

Контакт - величина переменная. Он может быть полным и неполным; устойчивым и неустойчивым; изменяться в процессе выступления. Следует стремиться установить со своими слушателями полный контакт, устойчивый от начала и до конца речи. Для этого необходимо учитывать ряд факторов.

Факторы, влияющие на установление контакта оратора со слушателями:

1) актуальность обсуждаемого вопроса;

2) новизна в освещении данной проблемы;

3) интересное содержание выступления;

4)

личность оратора, его репутация, сложившееся общественное мнение о нем. Если оратор известен как человек эрудированный, принципиальный, у которого слово с делом не расходится, человек, не бросающий слов на ветер, выступающий «не ради красного словца», то аудитория будет испытывать доверие к такому оратору. Единство слова и дела – это нравственно-этический критерий деятельности оратора, важнейшее условие взаимопонимания.

2. При учете особенностей аудитории прежде всего важно знать однородна или неоднородна аудитория.

Признаки однородности аудитории: пол, возраст, национальность, уровень образования, профессиональные интересы, настроение и т.п.

Чем однороднее аудитория, тем легче выступать. При неоднородности аудитории необходимы дополнительные усилия оратора, чтобы управлять своими слушателями.

Существенный признак аудитории – количественный состав слушателей.

В какой аудитории легче выступать – малочисленной или многочисленной? Каждая аудитория имеет свои особенности и поэтому приемы, манера поведения, форма преподнесения материала, обращение к малочисленной и многочисленной аудитории будут различными.

Некоторые ораторы боятся большой аудитории, они начинают сильно волноваться, их охватывает «ораторская лихорадка», и они теряют дар речи.

Малочисленной аудиторией легче управлять, но в данном случае оратор хорошо должен знать вопрос речи, т.к. вряд ли удобно читать с «листа» перед небольшим количеством слушателей.

Для аудитории характерно чувство общности, проявляющееся в эмоциональном настрое. Влияние слушателей друг на друга особенно ярко проявляется при одобрении или неодобрении речи выступающего. Это происходит под действием различных психологических механизмов:

- одни слушатели бессознательно повторяют действия окружающих;
- другие осознанно воспроизводят образцы поведения рядом сидящих;
- на третьих оказывает влияние мнение и поведение большинства.

В результате действия этих механизмов в аудитории создается общий настрой, который существенно влияет на установление контакта.

Поэтому оратору нужно учиться управлять настроением аудитории, уметь, если надо, изменить его.

На установление контакта между оратором и аудиторией влияют и некоторые особенности психологии слушателей.

Слушатели предъявляют оратору следующие требования: они предоставили ему в процессе общения главную роль и хотят, чтобы он оправдал ее. Важно, чтобы они почувствовали уверенность в поведении оратора, увидели его спокойствие, услышали твердость и решительность в голосе.

Но оратор – такой же человек, как и все. Он может быть нездоров, у него могут быть неприятности. Но аудитории до этого дела нет. Значит он должен уметь скрыть свое настроение. А. С. Макаренко учил педагогов –воспитателей:

«Настроение у вас может быть каким угодно, а голос у вас должен быть настоящим, хорошим, твердым голосом. Никакого отношения к вашему голосу настроение не имеет. Нужно сделать так, чтобы ваша физиономия, ваши глаза, ваш голос были в некоторых случаях автономными.»

Рекомендации А.С. Макаренко, несомненно, полезны и для ораторов.

Особенностью психологии аудитории является то, что слушатели – это одновременно и зрители.

И в первую очередь в ораторе их зрительное внимание привлекает:

1) внешний вид оратора. Поэтому одежда должна соответствовать характеру обстановки, в которой произносится речь, быть опрятной и аккуратной;

2) поведение оратора во время речи. Лишние, механические движения выступающего отвлекают внимание слушателей, становятся предметом обсуждения аудитории;

3) поза лектора. Иные ораторы ложатся на трибуну, раскачиваются то вправо, то влево, переминаются с ноги на ногу, топчутся на месте.

4) направление взгляда. Слушателям далеко не безразлично, куда смотрит лектор (смотрит куда угодно, только не на слушателей; еще хуже – смотрит в аудиторию как в пустое пространство, отсутствующим взглядом. Взаимопонимания не будет!). Но совсем не нужно все время смотреть на всех и каждого. Нужно во время речи медленно переводить взгляд с одной части аудитории на другую, это создаст впечатление хорошего зрительного контакта со слушателями.

3. Навыки, необходимые для установления контакта с аудиторией

1. Навык самообладания перед аудиторией.

Способность оторваться от текста, замечать то, что происходит в зале, преодолеть волнение до или во время выступления.

2. Навык распределения внимания.

Одновременный контроль за ходом изложения своих мыслей, правильным произношением, реакцией слушателей, своим поведением, регламентом и т. д.

3. Навык оценки психического состояния аудитории (по каким признакам вы судите об отношении к вашей речи).

Знание признаков, их учет: заинтересованные лица, поза внимания, одобрительные реплики, рабочий шум и т.д.

4. Навык изучения аудитории (по каким признакам вы оцениваете аудиторию, что вы хотите знать о ней?).

Знание признаков оценки аудитории: пол, возраст, образование, жизненный опыт, профессиональные интересы, количество слушателей, мотив действия, характер формальных и неформальных отношений.

5. Навык свободного изложения материала.

Выступление с опорой на текст, без текста, импровизация, дополнение к заранее

подготовленному тексту
во время выступления,
корректировка
выступления с учетом
речей предыдущих
ораторов.

Вывод: установление контакта, овладение вниманием аудитории обеспечивает успех публичного выступления, является необходимым условием для передачи информации, оказания желаемого воздействия на слушателей, закрепления у них определенных знаний и убеждений.

Ораторская практика настолько разнообразна, что невозможно все предусмотреть заранее и дать советы и рекомендации на все случаи жизни.

Очень важно, чтобы каждый человек творчески подходил к подготовке и произнесению ораторской речи, полнее и шире использовал свои природные данные, индивидуальные возможности, умело применял приобретенные риторические умения и навыки.

Тема 8. Культура ведения спора

1. Характеристика основных понятий.
2. Классификация споров.
3. Основные требования культуры спора.
4. Основные формально-логические законы (тождества, противоречия, исключенного третьего, достаточного основания).

Вопросы для самоконтроля.

1. Дайте определение понятий «полемическое мастерство», «спор», «дискуссия», «полемика», «дебаты», «прения»?.
2. Какие классификации споров вы знаете?
3. Что такое «ирония Сократа»? Охарактеризуйте сократовский метод ведения диалога.
4. Назовите основные формально-логические законы. Как проявляется действие этих законов в речи?
5. Охарактеризуйте доказательство как логическую операцию.

1. Спор представляет собой одну из основных форм человеческой коммуникации, в рамках которой уточняются позиции оппонентов, разрабатывается оптимальное решение проблемы, «рождается истина».

Спор - это публичное обсуждение проблем, которые интересуют участников обсуждения, вызванное желанием как можно глубже и детальнее разобраться в обсуждаемых вопросах; это столкновение разных точек зрения в процессе доказательства и опровержения.

Словарь современного русского литературного языка так определяет понятие спора:

Спор - словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает своё мнение, свою правоту.

В русском языке есть и другие слова для обозначения данного явления:

Дискуссия (лат. - исследование, рассмотрение, разбор) - это такой публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса.

Это самый эффективный способ убеждения, так как её участники сами приходят к тому или иному выводу.

Диспут (лат. - рассуждать, прение) - публичный спор на научную и общественно важную тему. (Раньше - публичная защита научного сочинения для получения учёной степени).

Полемика (греч. - воинственный, враждебный) - это не просто спор, а такой, при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство сторон, идей, речей. Отсюда полемика - это борьба принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью защитить, отстоять свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента.

Отличие полемики от дискуссии, диспута в её целевой направленности. Участники дискуссии и диспута, сопоставляя противоречивые суждения, стараются прийти к единому мнению, найти общее решение, установить истину.

Цель полемики иная: надо одержать победу над противником, отстоять и утвердить собственную позицию. Однако следует иметь в виду, что подлинно научная полемика ведется не ради победы как таковой. Опираясь на принципиальные позиции, полемисты решают социально значимые вопросы.

Полемика – наука убеждать. Она учит подкреплять мысли убедительными и неоспоримыми доводами, научными аргументами. Особенно необходима, когда вырабатываются новые взгляды, отстаиваются общечеловеческие ценности, права человека. Она воспитывает активную гражданскую позицию.

Дебаты (франц. – спор, прения) – прения, обмен мнениями по каким-либо вопросам, споры.

Прения (рус. слово, зафиксированное в лексиконе XVII века) – обсуждение какого-либо вопроса, публичный спор по каким-либо вопросам.

Словами дебаты, прения именуют споры, возникающие при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, заседаниях, конференциях.

Итак: спор – это коммуникативный процесс, в рамках которого происходит сопоставление точек зрения, позиций сторон, которые принимают в нем участие, при этом каждая из них стремится аргументированно утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов и опровергнуть доводы противоположной стороны.

Ценность спора состоит в следующем:

1) так как в споре соревнуются идеи, то его участники обогащаются идейно, в отличие от обмена вещами - более эффективно. Этот тезис обосновал Б. Шоу: «Если вы имеете одно яблоко и я одно, то при обмене ими и у вас и у меня останется по одному яблоку; но если у вас есть одна идея, а у меня другая и мы обмениваемся ими, то в результате у каждого из нас будет по две идеи».

2)

в результате спора оппоненты приходят к более глубокому пониманию как своей позиции, так и позиции и своего оппонента.

3) во время спора можно узнать что-то новое и тем самым пополнить свои знания, расширить кругозор.

Искусство ведения спора называется эристикой – это интегральное искусство, которое возникает на стыке знаний и умений, формируемых логикой, психологией, этикой и риторикой.

Признаками искусства спора являются: доказательность и убедительность.

Доказательность - логическое влияние на оппонента вынужденностью размышления.

Убедительность - психологическое влияние на оппонента, направленное на восприятие им какой - либо идеи.

В рамках спора доказательность и убедительность относительно независимы:

1. доказательно и убедительно - идеальный вариант!
2. доказательно, но не убедительно;
3. не доказательно, но убедительно;
4. не доказательно и не убедительно.

За более чем двухтысячелетнюю историю своего существования эристика выработала общие рекомендации, выполнение которых способствует повышению культуры и продуктивности спора:

1. Если есть возможность достигнуть согласия без спора, нужно ею воспользоваться.
2. Не начинайте спор из-за мелочей, если спорить, то только по принципиальным вопросам.
3. Основу для спора составляет наличие несовместимых позиций относительно одного и того же предмета; если же позиции совместимы, потребности в споре нет.
4. Спор должен быть предметным, а предмет спора - достаточно понятным и неизменным на протяжении всего спора.
5. Спор возможен только при наличии определенной общности исходных позиций, которая способна стать источником первоначального взаимопонимания оппонентов, а также известной суммы знаний о предмете спора.
6. Спор предполагает соблюдение определенных правил и законов логики, этики и психологии.
7. Спор не должен быть самоцелью, в нем недопустимы выпады личностного характера; помните, что спор должен быть способом достижения истины, выработки оптимального решения.
8. В споре необходимо использовать только корректные приемы, которые могут содержать в себе хитрость, неожиданность, атаку, но не неправду, унижение достоинства оппонента, изменение предмета спора.

9. Старайтесь излагать свои мысли кратко, логично, красиво.

2. На характер спора и его особенности влияют различные факторы: цель, количество участников, форма проведения.

Классификация споров:

А). В зависимости от цели спора различают:

- спор ради истины;
- спор для убеждения кого-либо;
- спор для победы;
- спор ради спора.

Б). По количеству участников:

- спор-монолог;
- спор-диалог;
- спор-полилог (может быть массовый, когда все присутствующие участвуют в споре, и групповой, когда спорный вопрос решает выделенная группа лиц в присутствии всех участников).

В). По наличию или отсутствию слушателей. Присутствие слушателей усиливает удовлетворение от победы и горечь поражения.

Г). По форме проведения:

- устный спор;
- письменный спор.

Кроме того, споры бывают: организованные и неорганизованные; конструктивные и деструктивные; глубокие и поверхностные; содержательные и формальные.

Успех спора зависит от состава полемистов: уровня их культуры, эрудиции, компетентности, жизненного опыта, владения полемическими навыками и умениями, знания правил публичного спора.

Предложенная классификация споров позволит вам точнее определить, с каким именно видом спора вы имеете дело в конкретной ситуации, поможет выбрать более правильную тактику поведения.

3. Основные требования культуры спора.

1. Умение четко определить предмет спора.

Предмет спора - это те положения, суждения, которые подлежат обсуждению путём обмена различных точек зрения, сопоставления разных мнений.

В жизни порой приходится наблюдать беспредметные споры. Нередко спорящие, не определив предмета спора, опровергают один другого, не соглашаются друг с другом; каждый участник развивает свою мысль, не соотнося её с тем, что говорят другие.

2. Не упускать из виду главных положений, из-за которых ведётся спор.

Нельзя забывать, что порой одна из сторон, участвующих в полемике, совершенно сознательно, в определённых целях уводит своих оппонентов от обсуждаемой проблемы. К этому приёму прибегают, когда хотят ввести в заблуждение участников спора, отвлечь от решения злободневных проблем, повлиять на формирование общественного мнения. Чтобы не потерять предмета спора, надо хорошо его знать.

3. Определённость позиций, взглядов участников спора.

Если во время обсуждения спорной проблемы точка зрения оппонента выражена нечетко, с ним трудно вести полемику. Как можно опровергать человека, который высказывается одновременно «за» и «против» одного и того же положения.

Спор становится более плодотворным, если у участников полемики, дискуссии есть общность исходных позиций, начальное взаимопонимание, единая платформа для обсуждения нерешенных вопросов. Речь идет не о единой точке зрения, а об общей цели, стремление найти решение, желание разобраться в спорном вопросе, добиться истины.

4. Правильное оперирование понятиями в споре.

Чтобы все участники дискуссии, полемики одинаково понимали употребляемые слова, целесообразно в начале спора уточнить значение основных терминов, договориться о содержании понятий, или, по крайней мере, оговорить различный смысл, который каждый из участников вкладывает в одни и те же слова, обозначающие понятия. Следует помнить о многозначности слов.

5. Поведение участников спора. Важнейшее требование культуры спора – уважительное отношение оппонентов друг к другу, выдержка и самообладание в споре. Не рекомендуется горячиться в споре.

На поведение участников спора влияет многое. Это:

- 1) цели и задачи, которые преследуют полемисты в споре, их личные интересы;
- 2) с каким противником приходится иметь дело;
- 3) кто наблюдает за спором, кто является свидетелем победы или поражения полемистов;
- 4) индивидуальные особенности, свойства темперамента, черты характера;
- 5) национальные и культурные традиции в споре.

Во время спора обращайте внимание на поведение своего оппонента. Попытайтесь понять мотивы его действий и высказываний, учитывайте индивидуальные особенности характера, манеру спорить. Старайтесь правильно соизмерять свои способности и возможности с силами противника.

4. Основные формально - логические законы.

Чтобы успешно вести дискуссию, полемику очень важно знать и соблюдать основные законы формальной логики.

Логические законы имеют самостоятельное значение и действуют независимо от воли и желания людей в любом процессе познания. Они отражают закономерные процессы и явления объективного мира. В них зафиксирован многовековой опыт общественно - производственной деятельности людей.

1. Закон тождества - «Каждая мысль в процессе данного рассуждения должна иметь одно и то же определённое, устойчивое содержание».

Это значит, что во время рассуждения нельзя подменять один предмет мысли другим. Закон тождества направлен против расплывчатости, беспредметности суждений (поговорка «Один про Фому, другой про Ерёму»).

2. Закон противоречия - «Две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении, не могут быть одновременно истинными».

Закон запрещает считать одновременно истинными два противоположных высказывания только при определенных условиях, а именно: «в одно и то же время» и «в одном и том же отношении».

Пример: стоит дождливая погода. Вам надо готовиться к экзамену, а ваши друзья собираются пойти на прогулку за город. Оценивая погоду, вы и ваши друзья будете рассматривать её в разных отношениях. Вам она покажется отличной, а вашим друзьям плохой. Оба суждения правильны, т.к. в них погода оценивается с разных позиций.

Логическое противоречие - следствие нарушения норм правильного мышления. Оно недопустимо в споре. Полемист должен последовательно отстаивать свою точку зрения, не допускать высказывания противоположных мнений по одному и тому же вопросу. Если логическое противоречие замечено, следует обратить на него внимание оппонента и всех присутствующих. Это позволит показать несостоятельность позиции противника в споре.

3. Закон исключённого третьего - «Из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и том же отношении одно непременно истинно».

Этот закон направлен против непоследовательности, противоречивости наших рассуждений. Он распространяется только на определённую группу суждений - противоречащих.

В логике противоречащими называют такие два суждения, в одном из которых что-либо утверждается о предмете, а в другом то же самое об этом же предмете отрицается, поэтому они не могут быть оба истинными или ложными.

Пример: «это школа» - «это не школа».

4. Закон достаточного основания - «Всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана» (сформулирован Лейбницем).

Закон отражает важнейшую особенность окружающего нас мира: в природе и в обществе всё взаимосвязано и взаимообусловлено. М. В. Ломоносов: «Ничто не происходит без достаточного основания».

Закон не допускает голословности утверждений и выводов, требует убедительного подтверждения истинности наших мыслей. Обоснованность высказываний - важнейшее требование, предъявляемое к речи участников спора.

Вывод: рассмотренные формально-логические законы - это законы правильного мышления. Их требования:

правильное рассуждение должно быть определённым, т.е. ясным и четким, последовательным и

непротиворечивым, обоснованным и доказательным.

На закон достаточного основания опирается доказательство - один из важнейших логических приёмов обоснования истинности какого - либо суждения с помощью других положений, истинность которых уже установлена.

Доказательство как логическая операция имеет следующую структуру:

- 1) тезис - мысль или положение, истинность которого требуется доказать;
- 2) аргументы или основания, доводы - положения, с помощью которых обосновывается тезис;
- 3) демонстрация или форма, способ доказательства - логическое рассуждение, совокупность умозаключений, которые применяются при выведении тезиса из аргументов.

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ

Юридический факультет
Кафедра гражданского права
Темы для рефератов
по дисциплине «Ораторское искусство»
для направления подготовки – 40.03.01 Юриспруденция
программа подготовки «Гражданско-правовой»
форма обучения: очная

1. Софисты – создатели античной риторики.
2. Сократ как критик софистов.
3. Исократ - основатель риторической школы в Афинах.
4. Риторика и софистика в Афинах.
5. Аристотель – крупнейший теоретик античной риторики.
6. Пять частей классического риторического канона и их значение для современного ораторского искусства.
7. Цицерон как последний оратор республиканского Рима.
8. Взгляды М.Т. Цицерона на ораторское искусство.
9. Ораторское мастерство древних судебных ораторов.
10. Итоги развития античной риторики.
11. Риторика и гомилетика.
12. Отношение отцов церкви к риторике (Василий Великий, Григорий Богослов, Иоанн Златоуст).
13. Древнерусское ораторское искусство.
14. Древние ораторы о способах нахождения (изобретения) материала для речей (по кн. Аристотеля «Риторика», Ломоносова «Краткое руководство по красноречию»).
15. Античное и современное представление о стилях публичного выступления.
16. Выдающиеся судебные ораторы России второй половины XIX - начала XX века.
(А.Ф. Кони, Ф.Н. Плевако, С.П. Пороховщиков и др.).
17. Современные методики запоминания речи.
18. Тактика написания и произнесения речи.
19. Вступление в речь. Типы вступлений.
20. Концовка речи. Ее функции.
21. Правила продуктивного спора.
22. Ошибки в доказательстве.
23. Способы борьбы с неправомерными уловками.
24. Слагаемые риторического образования юриста.
25. История судебного красноречия в России.
26. Законы современного ораторского искусства.
27. Особенности современной риторики.
28. Требования к ораторской речи юриста.
29. Основные правила орфоэпии.
30. Особенности жестикуляции в судебной аудитории.
31. Требования ораторского искусства к произношению речи.
32. Поза оратора в процессе публичного выступления.
33. Требования к внешнему виду оратора.
34. Виды ораторской речи. Особенности судебной речи.
35. Правила доказательства в судебной речи.
36. Структура и особенности обвинительной речи на суде.
37. Структура и особенности защитительной речи на суде.
38. Полемика в судебном следствии.
39. Пути самосовершенствования ораторского мастерства юриста.
40. Общее и особенное в классической и современной риторике.
41. Ораторское искусство и культура.
42. Популярные ораторы современности (И.Л. Андроников, М.М. Жванецкий, Э.С. Радзинский, Кирилл, митрополит Смоленский и Калининградский и др.).
43. Актуальные проблемы неориторики.
44. Принципы ораторской деятельности.

45. Функции ораторского искусства.
46. Этические основы судебных прений.
47. Диалогическая сущность следователя.
48. Речь как объект криминалистического исследования.
49. Психолого-педагогические основы речи юриста.
50. Общение в профессиональной деятельности юриста.
51. Требования, предъявляемые к речи юриста.
52. Назначение композиционных частей судебной речи.
53. Методика использования аргументов в судебной речи.
54. Пути самосовершенствования ораторского мастерства юриста.
55. Риторическая культура юриста.
56. Языковые особенности судебной речи.
57. Отношение теоретиков и практиков к выразительной судебной речи.
58. Особенности судебной аудитории.
59. Основные правила ведения спора.
60. Взаимодействие оратора и аудитории.
61. Плюсы и минусы платного образования.
62. Самая полезная учебная дисциплина нашего вуза.
63. Образованный человек вчера и сегодня.
64. Нужна ли коммерческая реклама на телевидении?
65. Интересная политическая фигура (В.В. Жириновский и др.)
66. Семья или карьера?
67. Нужно ли проводить умственное испытание детей в школе? (при распределении их по классам).
68. Как ладить с родителями, женой?
69. Как чувствовать себя счастливым в трезвом состоянии?
70. Не содействуют ли преступности исправительные учреждения?
71. Нужна ли смертная казнь?
72. Эффективны ли средства борьбы с мафией?
73. Цена преступления (об известном преступлении, как человека незаслуженно осудили или наоборот дали слишком мягкое наказание).
74. Что важнее для адвоката: интересы клиента или интересы правосудия?
75. Нужна ли простым людям монетизация льгот?
76. Что важнее для общества мораль или право?
77. Можно ли назвать Россию правовым государством?
78. Почему у юриста общее «образование идет впереди специального»?
79. Что важнее для юриста общая культура или знание юриспруденции?
80. Нужно ли пересматривать итоги приватизации?
81. Правда ли, что чем человек богаче, тем жаднее?
82. Может ли бедный человек быть счастливым?
83. Можно ли на суде безгранично пользоваться личным дневником как доказательством?
84. Любой ли преступник заслуживает снисхождения?
85. Нужны ли нам суды присяжных?

Критерии оценки реферата:

- актуальность темы исследования;
 - соответствие содержания теме;
 - глубина проработки разработки поставленных вопросов;
 - значимость выводов для дальнейшей практической деятельности;
 - правильность и полнота использования литературы;
 - соответствие оформления реферата стандарту;
 - качество сообщения и ответов на вопросы при защите реферата.
- материала;
- правильность и полнота.

МОУ ВО РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ

Юридический факультет
Кафедра гражданского права
Сценарий интерактивного занятия
по дисциплине «Ораторское искусство»
для направления подготовки – 40.03.01 Юриспруденция
программа подготовки «Гражданско-правовой»
форма обучения: очная

Тема №1.1 Предмет ораторского искусства и его значение для профессиональной деятельности юриста.

Цели, задачи, порядок изучения, содержание, структура учебной дисциплины «Ораторское искусство», ее место и роль в подготовке студентов юридических вузов.

Междисциплинарные связи ораторского искусства. Практическая значимость овладения им для профессиональной деятельности юриста.

Предмет ораторского искусства как науки о закономерностях убеждения, подготовки и произнесения публичной речи. Соотношение понятий ораторское искусство, риторика и красноречие.

Основные законы ораторского искусства и его функции. Принципы ораторской деятельности (научность в подходе к проблеме, достоверность и объективность, связь с жизнью, информативность, логичность и убедительность). Проблемы современного ораторского искусства.

Тема №1.2 История развития ораторского искусства. Величайшие ораторы прошлого и современности.

Историческая периодизация ораторского искусства. Античная риторика. Причины ее зарождения в V веке до нашей эры в древней Греции. Развитие риторики в древнем Риме. Платон, Аристотель, Цицерон, Квинтилиан как крупнейшие теоретики античной риторики. Классический риторический канон (пять этапов работы над речью):

I - изображение мысли, нахождение материала; II - расположение материалов речи;
III - украшение речи (словесное выражение); IV - запоминание речи; V – произнесение речи.

Средневековая риторика - гомилетика (богословское красноречие). Отношение отцов церкви к риторике (Василий Великий, Григорий Богослов, Иоанн Златоуст, Симеон Столпник, Фома Аквинский).

Светский характер риторики Эпохи Возрождения. Развитие риторики в период Нового времени и Просвещения. Лидирующие позиции Франции. Расцвет в XIX французского судебного ораторского искусства.

Работа М.В. Ломоносова (1711-1765) «Краткое руководство к красноречию». Возрождение им риторики в России.

Развитие русского судебного красноречия после судебной реформы 1864 года. Выдающиеся судебные ораторы дореволюционной России (А.Ф.Кони, П.С.Пороховицкий и другие) и советского периода (Н. В. Крыленко, Р.А. Руденко, В.И. Царев и другие). Известные судебные ораторы современности (И.Э. Кисенишский, М.М. Кисенишский, Г.М. Резник и другие).

Особенности современной риторики XX-XXI века. Факторы, способствующие возрождению ораторского искусства в России.

Раздел II. Основные положения ораторского искусства.

Тема № 2.3 Виды и структура ораторской речи.

Понятие ораторской речи и ее признаки. Виды ораторской речи: социально- политическая речь, академическая речь, судебная речь, богословско-церковная речь, социально-бытовая речь. Их цели и функции.

Структура ораторской речи: вступление, основная, часть и заключение. Вступление речи, его цели и типы. Основная часть речи (изложение, доказательство, опровержение) и ее функции. Целевая установка заключения. Требования к концовке речи и ее оптимальные варианты.

Тезис как «царствующая» мысль публичной речи. Его взаимосвязь с началом и концом речи, приводимыми аргументами.

Тема № 2.4 Особенности судебной речи.

Цели и предмет судебной речи. Специфические особенности судебной речи: строгая процессуальная регламентированность, состязательный и оценочный характер, ограниченность тематики материалами дела, наличие 4-х адресатов (состав суда, подсудимый, присутствующие в зале суда, процессуальный противник оратора).

Основные виды судебной речи: обвинительная и защитительная.

Цели обвинительной речи. Структура обвинительной речи:

I - вступление (приемы : указание на общественную опасность деяния, на характерные особенности дела; изложение программы выступления); II - изложение фактических обстоятельств дела (хронологический, систематический, комбинированные способы); III - анализ и оценка собранных по делу доказательств (ядро обвинения); IV - характеристика личности подсудимого и потерпевшего; V – обоснование квалификации преступления; VI – соображение о мере наказания; VII - анализ причин и условий, способствующих совершению преступления; VIII - заключение (приемы: подчеркнуть общественную опасность преступления, выразить надежду на справедливое решение суда).

Цели защитительной речи, ее отличие от обвинительной речи. Структура защитительной речи: I - вступление (приемы: апелляция к речи обвинителя, указание на ее погрешности, изложение программы выступления); II - анализ фактических обстоятельств дела и юридической стороны обвинения (основа защитительной речи); III - характеристика личности подсудимого (ссылка на тяжелые жизненные обстоятельства, отсутствие достаточного образования, психические отклонения, болезни); IV - заключение (варианты: повторение главной мысли защиты, обращение к чувству справедливости и милосердия суда).

Тема № 2.5 Общие требования к ораторской речи.

Требования ораторского искусства к публичной речи. Информативность, ясность и точность, логичность, эмоциональность и экспрессивность, богатство, чистота речи, уместность, пристойность, понятность, правильность речи, индивидуальность (самобытность), убедительность, лаконичность речи. Специфические требования к речи юриста.

Тема № 2.6 Основные этапы работы оратора над речью.

Основные этапы работы над речью в классической риторике.

Современная интерпретация логики работы над речью. Докоммуникативная фаза. Выбор темы, определение цели и вида речи. Подбор материалов. Логическая организация речи. Доказательство и аргументация. Работа над языком и стилем.

Коммуникативная фаза. Поведение оратора и управление аудиторией. Техника произнесения речи, искусство спора, ответы на вопросы.

Посткоммуникативная фаза. Анализ проведенного выступления. Совершенствование материалов к выступлению. Прогнозирование вопросов.

Тема № 2.7 Методика подготовки публичного выступления

(см. тему 2,6 и план практического занятия по теме 2,7).

В результате изучения темы студенты должны:

Знать:

- алгоритм деятельности оратора по подготовке публичного выступления;

Уметь:

- самостоятельно готовить публичное выступление с учетом правил ораторского искусства.

Тема № 2.8 Логические основы ораторской речи.

Основные требования логики к ораторской речи: определенность, последовательность, непротиворечивость, достаточная обоснованность мыслей.

Правила оперирования понятиями, суждениями и умозаключениями в публичном выступлении.

Требования закона тождества, закона непротиворечия, закона исключения третьего и закона достаточного основания и их соблюдение оратором.

Ошибки, возникающие при нарушении правил доказательства в ораторской речи: «подмена тезиса», «ложный аргумент», «порочный круг», «предвосхищение оснований», «мнимое следование», «от

сказанного с условием - к сказанному безусловно» и другие.

Тема № 2.9 Культура речи оратора.

Понятие культуры речи оратора. Нормативные требования к речи оратора. Лексические нормы. Пути расширения запаса слов. Нормы, определяющие порядок употребления слов. Грамматические нормы. Правила использования морфологии и синтаксиса. Нормы орфоэпии. Типичные ошибки произношения и ударения.

Выразительные средства речи. Тропы: сравнение, метафора, эпитеты, метонимия, аллегория, гипербола, синекдоха и другие. Риторические фигуры: антитеза, повторы, риторический вопрос, градация, инверсия, вопросно-ответный ход, прямая речь и другие. Правила цитирования. Пословицы, крылатые слова и выражения, фразеологизмы.

Тема № 2.10 Техника речи оратора.

Понятие о технике речи. Неязыковые средства и их значение для ораторской деятельности.

Паралингвистическая (звуковая) составляющая устной речи. Голос. Дыхание. Дикция. Интонация. Логическое ударение. Темп речи. Ритм речи. Паузы.

Пути развития и совершенствования звуковых параметров устной речи.

Кинесическая (зрительная) сторона устной речи. Облик оратора. Требования к внешнему виду и манере поведения во время речи. Внутренний настрой и мимика оратора. Доброжелательность, внимательность, непринужденность и естественность позы оратора. Правильное положение тела и управление позой в процессе речи. Жесты и правила их использования. Наиболее употребительные жесты в судебной речи. Жесты-модификаторы: «открытая рука», «закрытая рука», «растопыренная рука», указательные жесты: указание на себя и указание на адресата. Регулирующие жесты: поднятая рука согнута в локте, указание на запястье или постукивание по нему пальцами.

Стиль публичного выступления как показатель мастерства оратора и его разновидности.

Особенности низкого стиля: строгая рациональность и внешняя спокойность изложения материала оратором, четкая структурная организованность материала, предельная аргументированность, сосредоточенность на раскрытии смысла проблемы.

Признаки высокого стиля: эмоциональная насыщенность, яркая выразительность, живая мимика оратора, энергичная жестикуляция.

Средний стиль как сочетание элементов низкого и высокого стилей.

Факторы, влияющие на выбор стиля публичного выступления: сложность проблемы, характер аудитории, подготовленность оратора.

Тема № 2.11 Основы полемического мастерства оратора.

История искусства спора. Спор как выяснение истинности противоречащих друг другу тезисов. Цели оппонентов: доказательство своего тезиса, опровержение антитезиса, осведомление.

Правила продуктивного спора. Выяснение тезиса и антитезиса, выявление пункта противоречия, уточнение используемых терминов. Анализ аргументов. Спор из-за тезиса, спор из-за аргумента, спор из-за способа доказательства.

Поведение в споре. Позволительные уловки (оттягивание возражения, разработка слабых пунктов противника, уловки в ответ на злостное отрицание доводов). Грубейшие непозволительные уловки. Психические уловки (внушение, выведение противника из равновесия, «подмазывание аргумента» и другие).

Софизмы. Отступление от задач спора, отступление от тезиса, лживые доводы, мнимые доказательства, софизмы непоследовательности. Меры против уловок.

Специфика судебных прений, полемического мастерства адвоката и прокурора

Тема № 2.12 Взаимодействие оратора с аудиторией.

Психологические механизмы взаимодействия оратора и аудитории. Речевое воздействие оратора на аудиторию. Факторы, правила и приемы его эффективности. Вербальное и невербальное речевое воздействие. Внешний, коммуникативный и поведенческий имидж оратора.

Поведение оратора в аудитории. Восприятие оратора аудиторией. Ораторская индивидуальность.

Первое впечатление. Движение оратора в аудитории. Приемы борьбы с волнением в аудитории.

Анализ оратором обратной связи с аудиторией. Психологические условия и признаки установления контакта с аудиторией. Приемы привлечения внимания слушателей, завоевания аудитории и управления ею (обращение с неожиданными вопросами; использование юмора; апелляция к предыдущему оратору, своему опыту, интересам аудитории, голосовые приемы и другие).

Признаки взаимопонимания между оратором и слушателями: положительная реакция на слова выступающего, «рабочая» тишина в аудитории, внешнее выражение внимания у слушателей (их поза, сосредоточенный взгляд, возгласы одобрения, согласные кивки головой, улыбки, смех, аплодисменты).

Критерии оценки аудитории: социально-демографический состав, физическое и психическое состояние, степень однородности, отношение к теме выступления и оратору и так далее). Специфика судебной аудитории. Учет особенностей и интересов аудитории. Основные стратегии манипулирования в аудиториях разных типов.

Тема № 2.13 Методика произнесения публичной речи.

(см. темы 2.5, 2.6, 2.8-2.12, план практического занятия по теме 2.13).

В результате изучения темы студенты должны:

Знать:

- требования к внешнему виду оратора, его внутреннему настрою и мимике, правила жестикуляции;
- основные параметры голоса оратора.

Уметь:

- правильно составлять и произносить текст публичной речи;
- выполнять упражнения по развитию основных параметров ораторского голоса.

Тема № 2.14 Ораторское искусство в профессиональной деятельности юриста.

(См. план семинарского занятия по теме 2.14).

В результате изучения темы студенты должны:

Знать:

- основополагающие положения ораторского искусства;
- требования, предъявляемые к ораторской речи, методике ее подготовки и произнесения;
- психологические закономерности общения, правила взаимодействия оратора с аудиторией;
- основы культуры и техники речи;
- пути овладения ораторским мастерством.

Уметь:

- самостоятельно готовить выступление;
- доходчиво и убедительно излагать материал;
- отвечать на вопросы слушателей;
- правильно вести полемику;
- устанавливать контакт с аудиторией и управлять ей;
- осуществлять самоанализ выступления и корректировать его.

Планы семинарских и практических занятий.

Практическое занятие по теме 2.7.

«Методика подготовки публичного выступления» (4 часа).

При подготовке к занятию студентам необходимо:

- 1) Отработать материал лекции по теме 2.6.
- 2) Ознакомиться с планом практического занятия и подготовиться к выполнению заданий 1-4.
- 3) Изучить рекомендованную учебную литературу.
- 4) Разработать план-проспект устного выступления по избранной теме раздела № 5 УМК.

Теоретическая часть и вопросы для обсуждения.

1. Разработать алгоритм деятельности оратора по подготовке публичного выступления (выбор темы; определение общей и конкретной цели; подбор материалов; изучение и анализ отобранного материала; составление плана выступления, работа над композицией; написание текста выступления; овладение материалом выступления). Обсуждение представленных вариантов.

2. Написать риторическое сочинение на тему: «Приемы запоминания текста публичного выступления» (ассоциирование знакомого с незнакомым; разделение речи на части и осмысление их по отдельности; предварительное обсуждение речи с другими людьми; репетиция речи; переписывание от руки текста речи; прочтение текста непосредственно перед сном). Обсуждение вариантов.

Практическая часть.

Задание 1. В выбранной теме для выступления из раздела № 5 УМК укажите общую и конкретную цель (общая цель - это вид реакции, которую Вы хотите вызвать у слушателей, конкретная цель – центральная мысль оратора).

Задание 2. Разделите свое выступление на подтемы, а затем на более мелкие части, пока не дойдете до микротем. После этого сделайте пометки по тексту:

- а) какого материала недостает;
- б) какие источники для сбора недостающего материала вы предполагаете использовать.

Задание 3. Прочитайте и проанализируйте обвинительную речь А.Ф. Кони по делу об утоплении крестьянки Емельяновой ее мужем с точки зрения ее композиции (Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов): Учебное пособие. – М.: Юристъ, 2002.- С.266-279).

Задание 4. Прочитайте главу «Предварительная обработка судебной речи» из книги П.Сергеича (П.С.Пороховщикова) «Искусство речи на суде», проанализируйте и перечислите сформулированные в ней правила подготовки к судебной речи.

(См.: Александров Д.Н. Самоучитель красноречия.- М.: Фаир – Пресс, 2002.- С.64-91).

Практическое занятие по теме

«Методика произнесения публичной речи» (4 часа)

При подготовке к занятию студентам необходимо:

1. Отработать материал лекции и решить задачи по темам 2.9 и 2.10;
2. Подготовить стихотворение для прочтения вслух на занятии;
3. Изучить рекомендованную учебную литературу и проанализировать правила ораторского искусства по произношению речи, ознакомиться с упражнениями по тренировке голоса.
4. В разделе № 5 УМК выбрать тему для устного выступления и продумать вариант её раскрытия.

Теоретическая часть и вопросы для обсуждения.

1. Важнейшие проблемы произнесения публичной речи: поведение выступающего и восприятие аудиторией произносимого текста.
2. Требования к облику оратора: скромная, но опрятная одежда; доброжелательность, деловитость и увлеченность; сдержанная жестикуляция.
3. Основные параметры голоса оратора: звучность; темп речи; диапазон и интонационная выразительность; тембр.

Практическая часть.

I. Выполнение упражнений:

1. По усилению звучности голоса:
 - а). Наполните быстро легкие воздухом и тяните «а», медленно выталкивая воздух в течение 10 секунд, повторите это упражнение, увеличивая время до 30 секунд. Затем начните с громкого звука «а», медленно сбавляя, затем наращивая звучность голоса.
2. По развитию диапазона звучания голоса:
 - а). Прочтите вслух стихотворение, повышая звук постепенно от строки к строке, после появления напряжения отступите по тону назад, затем снова продолжайте равномерное повторение.
3. Для отработки интонации (необходимо произносить речь и тихо и громко):
 - а). Повторяйте слова «хорошо» с выражением радости, восторга, восхищения, нерешительности, угрозы, гнева.
 - б). Повторите фразы: «Суд удаляется на совещание», «Он был освобожден из - под стражи в зале суда», придавая им разные значения (любопытство, отвращение, гнев, утомление, тревогу).
4. Упражнения по отработке дикции:
 - а). Чистоговорки: Не тот глуп, кто на слова скуп, а тот глуп, кто на дело туп.
 - б). Скороговорки: Рапортовал, да недорапортовал, стал дорапортовывать – зарпортовался.
5. Упражнения по орфоэпии (соблюдению правил произношения и ударения):
 - а). Поставьте ударение в словах и прочитайте их в слух: каталог, средства, осужденный, приговор, договор,

II. Заслушивание и риторический анализ публичных выступлений студентов по избранным темам раздела № 5 УМК.

III. Решение риторических задач:

1. Прочитайте вслух отрывок из речи Н.Ф. Плевако на суде (См.: Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия - М.: Юристъ, 2002 – С.180-181). Следите за интонацией, дикцией, произношением. Подчеркните слова, на которые падает логическое ударение. Отметьте паузы.
2. Проанализируйте отрывок из обвинительной речи на суде В.И. Петрова (См.: Петров О.В. Риторика Учебник.- М.: Т.К. Велби, изд-во Проспект, 2006 –С. 410). Выделите трудные для произнесения слова и словосочетания, найдите в нем главную мысль, а затем передайте его содержание в собственной интерпретации.

Семинар - практикум по теме 2.14.

«Ораторское искусство в профессиональной деятельности юриста» (4 часа).

При подготовке к семинару студентам необходимо:

1. Отработать материалы лекций и изучить рекомендованную учебную литературу по вопросам семинара;

2. Подготовить доклад по проблеме: «Пути овладения ораторским мастерством».
3. Подготовить устное выступление по вопросам семинарского занятия и по теме выбранной из раздела № 5 УМК.
4. Решить задачи по темам раздела II.

Теоретическая часть.

Заслушивание и обсуждение доклада:

«Пути овладения ораторским мастерством».

Обсуждение вопросов:

1. Ораторское искусство как составная часть подготовки юриста.
2. Ораторская речь как процесс, ее цели, структура и функции.
3. Культура речи юриста как оратора.
4. Техника речи оратора.
5. Особенности взаимодействия оратора и аудитории. Личность оратора.

Практическая часть.

1. Решение практических задач и заданий по вопросам 2,3,4,5. (по указанию преподавателя).
2. Обсуждение домашних заданий по составлению развернутого плана-проспекта устного выступления.
3. Заслушивание и обсуждение отдельных выступлений студентов по темам раздела № 5 УМК.

Составитель _____ И.О. Фамилия
(подпись)
«___» _____ 23 г.