

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Инженерный институт

РУССКИЙ ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ

Практикум

Новосибирск 2015

Кафедра технологий обучения, педагогики и психологии

УДК 811.161 (075)
ББК 81.272.2

Составители: канд. пед. наук, доц. ***О.Н. Инкина***
ст. препод. ***Б.Н. Нуртазинова***

Рецензент: д-р. пед. наук, проф. ***Л.И. Холина***

Русский язык и культура речи: практикум / Новосиб. гос. аграр. ун-т. Инженер. ин-т; сост.: О.Н. Инкина, Б.Н. Нуртазинова. – Новосибирск, 2015. – 34 с.

Практикум предназначен для студентов Инженерного института, обучающихся по всем направлениям подготовки.

Рекомендован также студентам всех факультетов Новосибирского государственного аграрного университета очной и заочной форм обучения.

Утвержден и рекомендован к изданию методическим советом Инженерного института (протокол №5 от 22 декабря 2015 г.)

© Новосибирский государственный
аграрный университет, 2015
© Инженерный институт, 2015

Составители:
Инкина Оксана Николаевна
Нуртазинова Ботагоз Наурсбаевна

РУССКИЯ ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ

Практикум

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка В.Я. Вульферт

Подписано к печати 24 декабря 2015 г. Формат 60×84$^{1/16}$
Объем 2,1 уч.-изд. л. Изд. №7 Заказ №
Тираж 150 экз.

Отпечатано в мини-типографии Инженерного института НГАУ
630039, г. Новосибирск, ул. Никитина, 147, ауд. 209

Литература

Основная

1. Глазунова, О.И. Русский язык и культура речи [Текст]: учебник / НМС по русскому языку и культуре речи Минобрнауки России. - Москва: КноРус, 2012. – 248 с.
2. Максимова В.И.. Русский язык и культура речи [текст]: учебник для бакалавров / под ред. В.И. Максимова, А.В. Голубевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 382 с.

Дополнительная

1. Алексеев А.А., Громова Л.А. Поймите меня правильно. СПб., 1993.
2. Андреев В.И. Деловая риторика. Казань, 1993.
3. Винокур Т.Г. Говорящий и слушающий. М, 1993.
4. Головин Б.Н. Основы культуры речи М., 1988. -320 с.
5. Горюнова Л.Ю. Вам о культуре русской речи: Учеб. пособие. Пенза, 1998.
6. Данилова В.Л. Как стать собой. Психотехника индивидуальности. М., 1994.
7. Джей Э. Эффективная презентация. Минск, 1996.
8. Зигерт В., Ланч Л. Руководитель без конфликтов. М., 1990.
9. Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика коммуникации. - М.,1999.
10. Клюев Е.В. Речевая коммуникация. М., 1998- 224 с.
11. КрорнелиусХ., Фэйр Ш. выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. М.: Стрингер, 1992.
12. Колтунова М.В. Язык и деловое общение. Нормы, риторика, этикет. - М., 2000.

ВВЕДЕНИЕ

Овладение речевой культурой общения и секретами управленческой риторики – одно из обязательных условий развития профессиональных качеств и роста конкурентоспособности специалиста.

Цель дисциплины состоит в формировании и развитии коммуникативной компетенции специалиста-участника профессионального общения на русском языке в сфере науки, техники, технологий.

Задачи курса включают в себя повышение общей культуры речи, уровня орфографической, орфоэпической и стилистической грамотности, формирование и развитие необходимых знаний о языке и стилистике деловой сферы общения, научение способам риторического воздействия на адресата, методам и техникам риторического аргументирования в профессиональном общении, а также формирование навыков и умений построения текстов в области деловой речи.

В результате изучения дисциплины «Русский язык и культура речи» подготавливаемый специалист должен:

- иметь представление о языке и речи, видах речевой деятельности, невербальной коммуникации и их особенностях;
- владеть нормами современного русского языка и фиксировать их нарушения;
- иметь представление о нормативных словарях и справочниках русского языка и уметь ими пользоваться;
- уметь определять коммуникативные качества речи (чистота, точность, богатство, понятность, выразительность);
- различать стили речи и уметь использовать их в практике речи;
- знать общую характеристику риторического общения и разновидности диалогической модели общения;
- уметь подготовить публичное выступление и использовать адекватные способы речевого и невербального воздействия на адресата в различных ситуациях официально-делового общения;
- знать требования к применению аргументации;
- уметь использовать в речевом поведении риторические методы, техники и тактики аргументирования;
- знать законы логики и уметь фиксировать логические ошибки в текстах управленческой коммуникации.

ОСНОВЫ КУЛЬТУРЫ РЕЧИ

Норма – исторически сложившаяся и принятая большинством нации система форм национального языка, словарно кодифицированных и закрепленных в художественной литературе и театральном произношении. Норма динамична; постоянно выходящие словари трудностей русского языка, орфоэпические словари отражают изменения норм: некогда нормативными считались слова «заводский», «ботинка», «рельса», «зала», «профессоры», слово «лыжня» имело ударение на первом слоге, вместо «пригородный» употреблялось «подгородный». Но с изменениями в обществе, появлением новых слов, устареванием других, меняются отдельные формы произношения, изменения касаются акцентологии (постановки ударения), лексики, морфологии, синтаксиса, стилистики. Быть современным – значит и в области устной речи исходить из норм, принятых в настоящее время, а тот, кто своей речью стремится воздействовать на других, не может позволить себе ненормированных элементов. Знание нормы – обязательное условие грамотной и выразительной речи, свободного и интересного общения.

Акцентологические нормы русского языка

Запишите слова. Пользуясь толковыми и орфоэпическими словарями, *поставьте ударения.*

Иконопись, ракурс, маркетинг, индустрия, облегчить, вечеря, газопровод, алкать, апостроф, асимметрия, береста, битум, Порожденный, глашатай, планер, гофрированный, камбала, иссиня-черный, диспансер, маркированный, загримировать, вероисповедание, баловать, балуешь, заиндеветь, искриться, кирза, кулинария, лубок, костюмировать, искра, мышление, запломбировать, знахарка, ивовый, асимметрия, жалюзи, высокообразованный, петля, всполох, жестяные, кета, кремень, дозировать, досуг, каталог, квартал, ровня, нормировать, обыденный, оленина, заржаветь, черстветь, пурпур, розга, свекла, комбайнер, тефтели, украинский, знамение, зубчатый, копировать, каучук, наперченный, отвар, плато, предвосхитить, асбест, незаконнорожденный, приструнить.

Запомните ударение, разделив слова на 4 столбика: в первый запишите слова с ударением на 1 слоге, во второй – на втором и т. д. Можно ли вывести какие-либо закономерности в постановке ударения русских слов? Нет ли общих тенденций и моделей?

Акцентологические и семантические нормы русского языка

Сигнификативное ударение – разделяющее грамматические и семантические формы омографов.

В приводимых словах объясните грамматическую и семантическую вариантность постановки ударения. Как значение слов подчеркивается

Психолог обсуждает продуктивность взаимодействия, корректность обсуждения, не допускает неделикатного поведения и следит за правилами диалога.

Эксперт оценивает продуктивность дискуссии, дает характеристику общения участников, высказывает мнение о личном вкладе того или иного участника в дискуссию и т.д. Функции психолога и эксперта пересекаются

Подведение итогов

1. Существенным элементом учебной дискуссии является ее критический ***разбор***:

– подводятся итоги занятия;

– анализируются выводы, к которым подошли участники спора;

– подчеркиваются основные моменты правильного понимания проблемы;

– показывается ложность, ошибочность высказываний, несостоятельность отдельных позиций по конкретным вопросам темы дискуссии.

2. Подробно рассматриваются выступления полемистов:

– обращается внимание на содержание речей, глубину и научность аргументов, точность выражения мыслей, правильность употребления понятий.

3. Оценивается умение ***отвечать*** на вопросы, использовать приемы доказательства и опровержения, применять различные средства полемики.

4. Даются рекомендации по дальнейшему ***совершенствованию*** полемических навыков и умений.

Вопросы для самоконтроля

1. Отражает ли название темы речи ее содержание?
2. Действительно ли меня интересует тема выступления?
3. Достаточно ли я знаю по данной проблеме?
4. Убежден ли я в том, о чем буду говорить?
5. Соответствуют ли тема и цель моей речи уровню знаний, интересам и установкам слушателей?
6. Могу ли я четко сформулировать главную идею своего выступления?
7. Легко ли воспринимаются фактический материал и статистические данные?
8. Каким методом изложен материал?
9. Нет ли нарушений логической последовательности в изложении материала?
10. Готовит ли вступительная часть речи к восприятию основного материала?
11. Убедительно ли заключение? Есть ли обобщающие выводы?
12. Правильно ли распределен материал по времени?
13. Какие вопросы могут возникнуть у слушателей?
14. Владею ли я материалом выступления? Проведены ли тренировки?

общее для спорящих и разделяющее их. Сначала нужно кратко указать на то, с чем все согласны, затем по пунктам и по возможности точно сформулировать те положения, которые вызывают несогласие. Следует помнить, что прежде чем критиковать оппонента, надо его правильно понять. Критерием понимания является верное изложение чужого мнения. Важно, чтобы выступающие высказывали свою точку зрения, то, что они думают по тому или иному вопросу, а не то, что от них хотят услышать. **Участники дискуссии должны строго соблюдать основные требования культуры спора**.

Ход дискуссии

Обязанности руководителя дискуссии:

Руководитель начинает дискуссию постановкой вопроса или комментариями по проблеме, приглашает присутствующих высказать свое мнение, предоставляет слово желающим выступить, активно содействует естественному развитию обсуждения. Он может задавать вопросы участникам разговора, ограничивать их, если они выходят за рамки обсуждаемой темы, но ему не следует брать на себя роль арбитра, прерывать обсуждение собственными высказываниями, противодействовать изложению неугодной ему точки зрения. Главная задача руководителя – втянуть в активный обмен мнениями всех слушателей. Поэтому в ходе обсуждения руководитель должен своевременно выдвигать вопросы.

Руководитель может использовать специальные приемы для возбуждения активности аудитории: подбадривать «противников»; заострять противоположные точки зрения; использовать противоречия, разногласия в суждениях выступающих; обращать доводы спорящего против него самого; предупреждать возможные возражения со стороны спорящих. Одним из наиболее действенных приемов является создание ситуации затруднения. Суть его заключается в том, что руководитель выдвигает пример, содержащий противоречивые черты, которые затрудняют решение, делают возможным появление различных точек зрения, будят мысль присутствующих.

Ведущему следует поощрять участников спора, используя такие реплики, как «интересная мысль», «хорошая постановка вопроса», «давайте разберемся, подумаем» и т. п. Он должен помочь выступающему четко сформулировать свою мысль, подобрать нужное слово. Руководителю не нужно уходить от неожиданного вопроса, отказываться от обсуждения частной проблемы, ссылаясь на то, что это не соответствует плану, структуре спора. Если обсуждение какой-то проблемы закончено, ведущему необходимо сделать вывод и перейти к следующему вопросу.

Оппонент или рецензент воспроизводит процедуру оппонирования, т.е. пересказывает позицию докладчика, находит ее уязвимые, спорные места или ошибки, предлагает соответствующий вариант решения,

Логик выявляет противоречия и логические ошибки в рассуждении докладчика и оппонентов, уточняет понятия, анализирует ход доказательств, правомерность выдвижения гипотезы и т. д.

постановкой ударения?

Замки, колледж, проясниться, планировать, атлас, видение, свойство, броня, призывного, подвижного, отзыв, хаос, учителей, угольный, растворенный, напоенный, образа, община, наголо, лоскут, кредит, кругом, лавровый, корпуса, клубы, ирис, забронировать, артикул. Пользуясь словарем, для каждого случая постановки ударения запишите семантическое толкование слова.

Фонетические нормы русского языка

Произнесите приводимые слова. Что обусловливает трудности в их устной интерпретации? Обратите внимание на твердость-мягкость согласных перед (э) и другими гласными звуками.

Агрессия, конкретный, декан, кафетерий, диета, интервью, музей, демаскировать, интервент, идентичный, гейзер, ватерлиния, тенденция, еле, тезис, фарватер, критерий, компетентный, контекст, кредо, крем, депо, деградация, бутерброд, бижутерия.

Лексические нормы русского языка

В приведенных ниже парах слов затруднения в семантической дифференциации возникают вследствие явления пароними – различия значений при внешней схожести (не тождественности) лексических единиц.

Записав слова, укажите их лексические или грамматические значения, влияющие на семантические признаки.

Личный – личной, гололед – гололедица, давить – довлеть, адресат – адресант, ложа – ложе, основать – обосновать, форум – кворум, одеть – надеть, район – регион, нарочно – нарочито, сытый – сытный, дипломник – дипломант, ванна – ванная, войти – взойти, лирический – лиричный, эмигрант – иммигрант, различать – отличать, факт – фактор, индийка – индейка, главный – заглавный, обеих – обоих, проблема – дилемма, встать – стать, сойти – выйти, командированный – командировочный, невежа – невежда, вдох – вздох, латышский – латвийский, представить – предоставить, на поверку – на проверку.

Лексические нормы русского языка

В приводимых парах слов одно соответствует норме, другое в силу каких-либо причин вненормативно или ограничено в употреблении.

Запишите слова. Пользуясь словарями, определите лексически ограниченные элементы и укажите причину этого ограничения.

Профессора – профессоры, учителя – учители, мичманы – мичмана, есть – кушать, крайний (в очереди) – последний, подойти (в кабинет) прийти, мышление – мышление, шоферы – шофера, муз(е)й – муз(э)й, электропоезд – электричка. звонит – звонит, водомет – фонтан, гола – гола (сущ.), брала– брала, заговор – заговор, каталог – каталог, револьвер – револьвер, желчный – жёлчный, белёсый – белесый, делов – дел, помидоров – помидор, зал – зала, туфля – туфель, хлеще – хлестче, бархатистый – бархати-

стый, желатин – желатина, журавль – журавель, их – ихний.

Семантические нормы русского языка

Все приводимые фразы не соответствуют норме, но есть некий общий признак, лежащий в основе семантического искажения. Назовите его и измените фразы так, чтобы они соответствовали норме.

Сняться в анфас, моя автобиография, февраль месяц, кавалькада всадников, большая масса людей, памятный сувенир, крайний с левого края, двоякая дилемма, равные половины, автор своей статьи, глубокая бездна, свободная вакансия, первая премьера.

Лексико-грамматические нормы русского языка

Запомните произнесение и написание следующих слов:

инцидент, интендант, прецедент, яства, летосчисление, времяисчисление, светопреставление, беспрецедентный, бивак, времяпрепровождение, бранчливый, будущий, следующий, более или менее, дерматин.

Лексико-синтаксические нормы русского языка

Составьте словосочетания, используя один из вариантов, данных в скобках:

благодаря (миру, войне, гибели);
согласно (распоряжению, распоряжения);
дверь в (ванну, ванную);
большинство (написало диктант, написали диктант);
(широкие, широкое) галифе;
две (долгие, долгих) недели;
оплатить (за проезд, проезд);
одеть (девочку, платье);
(ужасно, необыкновенно) хороший вечер:
быть учителем по (профессии, специальности);
прийти (около, в районе, примерно) в ... час(а);
заведующий (магазина, магазином);
игнорировать (факт, фактом);
поднять (бокал, тост);
вернисаж (трехнедельный, торжественный);
(автор, исполнитель) прыжка;
(построить, возвести) детский городок:
(дипломник, дипломант) конкурса;
сделать глубокий (вздох, вдох);
боковая (ложа, лоджия) в зале театра;
играть (значение, роль) в этом деле;
одолжить (ему, у него);
(вторая, настоящая) ахиллесова пята:
(лирический, лиричный) пейзаж акварелью:
быть в математике (невежей, невеждой);

ОСНОВЫ ПОЛЕМИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА

Семинар-дискуссия
Тема: ««Поэтами рождаются, ораторами становятся...». Согласны ли вы с этим высказыванием Цицерона?»

Примерный перечень вопросов к дискуссии:

– Из истории возникновения ораторского искусства.

– Каждый ли, кто хочет стать хорошим оратором, может им стать? Обоснуйте ответ.

– Слово с трибуны. Почему оно не всегда доходит до ума и сердца слушателя?

– Правы ли те, кто утверждает, что не стоит заботиться о форме преподнесения материала, потому что главное – содержание речи?

– Существует мнение, что речь с «шероховатостями» лучше, чем правильная. Согласны ли вы с этим?

– Цицерон считал, что истинно красноречив тот, кто умеет говорить о будничных делах просто, о великих – величаво, о средних – стилем, промежуточным между обоими. Согласны ли вы с Цицероном? Обоснуйте ответ.

– Говорим ли мы с трибуны то, что хотим сказать, или то, что «надо», что хотят от нас услышать?

– Когда нужно вступить в спор с аудиторией? Может ли лектор, полемизируя со слушателями, использовать различного рода уловки?

– Поведение оратора. Как оно влияет на усвоение материала?

– Вам задали вопрос, интересующий всех. Ответа вы не можете дать. Постараетесь ли Вы выкрутиться или сознаетесь, что не можете ответить?

Сценарий дискуссии

Подготовительная работа. Полемисты должны знать заранее тему спора, предложенные для обсуждения вопросы, чтобы изучить проблему, прочитать необходимую литературу, проконсультироваться со специалистами, проанализировать различные точки зрения, сопоставить их, определить собственную позицию. Следует обязательно познакомиться с основными требованиями культуры спора.

Вводное слово руководителя:

– задачи, стоящие перед участниками обсуждения;

– обоснование выбора данной темы, указание на ее актуальность;

– оглашение вопросов, вынесенных на обсуждение;

– уточнение условий спора;

– оглашение, списка технических средств (слайды, диафильмы и т. п.), наглядных пособий (схемы, плакаты, диаграммы и т. д.), которые будут использованы в ходе дискуссии.

Памятка участникам дискуссии

Необходимо иметь в виду, что выступления участников дискуссии имеют определенные особенности. **Полемисты должны уметь разграничивать**

директором? Создают ли они более яркий образ?

(!) *1. Отредактируйте анекдот директора в соответствии с приводимыми Аверченко правилами анекдота.*

2. Судя по реакции слушателей, завершение анекдота вызвало чувство досады и возмущения, прокомментируйте это.

3. Анализируя речевые структуры текста, найдите такие, которые указывают на неумение рассказчика излагать анекдот. Какие речевые формулировки и явления указывают на избыточность текста?

4. Расскажите любой известный вам анекдот, отредактируйте его так, чтобы дальнейшие сокращения были невозможны.

5. Сформулируйте правила рассказывания анекдотов и их применения в ораторской речи.

Вопросы для тренинга

1. Выступающий не стоит на месте, прохаживается перед слушателями. Как это отразится на восприятии его выступления?
2. Нужно ли во время выступления менять тембр голоса?
3. Вы волнуетесь, выступая. Как с помощью взгляда обуздать свое волнение?
4. Как влияет рассказанный выступающим анекдот на восприятие слушателями:
   а) улучшит;
   б) улучшит, если только не покоробит слушателей;
   г) ухудшит.
5. То же относительно личных комментариев.
6. Вам предстоит сделать очень важное сообщение, аргументировать серьезные предложения. Какую продолжительность выступления Вы заявите?
7. Вам задали вопрос интересующий всех. Ответа Вы не можете дать. Постараетесь ли Вы выкрутиться или сознаетесь, что не можете ответить?
8. Некоторые ораторы для борьбы с волнением принимают успокоительные таблетки. Как это влияет на выступление?
9. Во время вашего выступления председательствующий сообщил, что Ваше время истекло. Как Вы отреагируете на это?
   а) «Я заканчиваю»;
   б) «Прошу еще полторы минуты»;
   в) «Таким образом»
   г) «И последнее, самое главное»
   д) «В заключении хочется сказать еще и о …»
10. Некоторые известные ораторы при построении выступления используют законы симфонической музыки. Что это за законы?
11. В чем состоит «прием эллипса» при выступлении?

(познакомить, ознакомить) с другом;
озеро и пруд (отличать, различать);
молодежный (кворум, форум).

Варианты, выбранные вами, объясните. Почему другие сочетания ненормативны?

Грамматические нормы русского языка

В *данных словосочетаниях вставьте пропущенные буквы, и определите родовую принадлежность заимствованных и сложносоставных слов.*

Громадн.. цунами, зелен.. авеню, больш: кафе-бар, нов.. кафе-столовая, стремительного дизел.. – электрохода, ком-пактн.. диван-кровать. Свеж.. салями, еженедельн.. вагон-лавка, прибытие салон..-вагона. влажн.. сироко, спел.. кольраби, черн.. кофе, разведенн.. какао, погоны генерал..-лейтенанта, дом премьер-министра, ярк.. колибри, стар.. танго, стремительн.. такси, очередн.. выставка-просмотр, вновь построенн.. театр-студия, думать о нов.. библиотека-музее. бел.. тюль, розоват.. шампунь.

Грамматические нормы русского языка

Написанные цифрами имена числительные замените прописным вариантом; там, где это невозможно, измените фразу. Быстро прочитайте вслух получившиеся конструкции.

Задача предложена 22 ученикам. Мы плыли по морю 1.5 суток. Было приобретено 4 ножниц, 5 граблей. 3 вил. Поезд шел с 368 пассажирами в 10 вагонах. Длина реки равна 4749 километр…(пропущенное вставить). Это произошло в 1242 году. Рабочими отремонтировано 34 яслей. Приобрели 22 новых кеглей. В сумке было около 1,5 килограмм… яблок... (пропущенное восстановить). Празднование 850-летия Москвы.

Грамматические нормы русского языка

Перечисленные глаголы поставьте, если это возможно, в форме 1 лица ед. числа наст. вр. и в форму деепричастия несов. вида. Сделайте вывод, в каких случаях этого сделать невозможно.

Будить, ходить, лудить, убедить, тузить, дерзить, двигаться, двигать, брызгать, мяукать, махать, писать, видеть, жевать, спать, чудить, победить, ржаветь, очутиться, течь, сквозить, кружить, следить, пахать, капать, свистеть, вертеть, грузить, варить, лепить.

Синтаксические нормы русского языка

В предлагаемых словесных структурах имеются речевые ошибки. Определив их характер, реконструируйте нормативное звучание фраз.

Памятный мемориал, автор праздничного пирога, ванная из чугуна, приехать в районе пяти часов, вызов редактора, памятник Кутузова, сколько много, вопреки ожидания, заведующий детского сада, отдыхать послеобеденным сном, меньшая половина буханки, завоевать победу, оплатить

за билет, одеть весеннюю куртку, основать вескими аргументу томи, второе боевое крещение, вернуться в свои пенаты, плеяда бандитов, роспись учителя в дневнике, предоставить тетрадь на проверку, различать небо от земли, логическая лекция, нетерпимая жара, благодаря наводнения, играть главную скрипку, довлеть над миром, взойти в комнату.

Задание №1

Исправьте ошибки в словосочетаниях, если они имеются:

1. железнодорожная рельса
2. французская шампунь
3. большая мозоль
4. заказной бандероль
5. лакированный туфель
6. ароматное кофе
7. красивая тюль
8. ложу книгу
9. поклади на место
10. эффектный курс лечения
11. обидчивое слово
12. одел шляпу на голову
13. она завопила от радости
14. Я одолжила у Жанны 5 рублей.
15. имеет бронь на авиабилеты

Задание №2

Заполните таблицу, расставьте ударение в словах

Множественное число	Единственное число		
	Муж. род	Средн. род	Женск. род
1. Веселы			
2. Брали			
3. Взяты			
4. Начаты			
5. Правы			
6. Прожиты			
7. Созваны			
8. Нажили			
9. Начали			
10. Отняли			
11. Подняли			
12. Поняли			
13. Приняли			
14. Баловали			
15. Положили			

так-с. Слушал ее купец, слушал – пришел в восторг. Потому – вы же знаете – канарейки иногда очень хорошо поют. Недаром даже Канарские острова по их имени названы. Вот послушал он эту канарейку и зовет слугу. Слуга прибежал – этакий русский молодец, румянец во всю щеку и волосы подстрижены в скобку. «Что прикажете?» – «Сколько стоит канарейка?» – «Триста рублей». – «Зажарь мне ее в масле». Слуга видит, что купец богатый, значит, может заплатить за свою причуду, – беспрекословно снял канарейку, снес на кухню, зажарил. Приносит. «Готов». – «Отрежь на три копейки».

Присутствующие вежливо посмеялись, полагая, что директорский анекдот закончен. Но директору жаль было расстаться со своим длинным, как пожарная кишка, анекдотом. Пожевал губами и продолжал:

– Да... «Отрежь, говорит, на три копейки». Тот поднял крик: «Как так?! Неужели зря дорогую канарейку загубил?!» – «Что ты кричишь, чудак... Мне надо только на три копейки!..» Ну, конечно, шум был, скандал. Полицию позвали. Кажется, протоколом кончилось. Ну, купец дал околоточному – не помню – не то десять, не то пятнадцать рублей...

Все исступленно молчали, а один из слушателей тихо вышел в переднюю, отыскал директорское пальто и сигаретой прожег на спине преогромную дыру.

Кто упрекнет его за то, читатели?![3]

А. Аверченко создает целый «кодекс» рассказывания анекдотов – риторические принципы преподнесения этого краткого и емкого жанра сатиры нигде и никем не разработаны, но в рассказе Аверченко они компактно объединены и остроумно доказаны. Писатель, сам превосходный мастер краткой сатирической истории, показывает анекдот, превращенный рассказчиком в немыслимо длинную и скучную историю. Рассказывание анекдотов – целое искусство, неписаными правилами которого нельзя пренебрегать. К тем, что приведены Аверченко, следует добавить ситуативное чувство рассказчика (пока он останется лишь директором, его анекдот не вызовет желаемой реакции), яркость интонировки, зримость образов (при краткости), внешнюю серьезность излагающего.

(?) *1. Применима ли ситуация «жаль было расстаться» к другим жанрам? Можно ли снисходительно оценивать оратора, явно затягивающего речь?*

2. Какие причины вызвали «исступленное» молчание в конце речи директора?

3. Каково целевое предназначение явно избыточных речевых структур? Зачем директор сообщает о Канарских островах? Для чего перечисляются яства? В какой тональности дается характеристика городка?

4. Служат ли риторической цели элементы описания, привлекаемые

[3] Аверченко А. Об искусстве рассказывать анекдоты. // Записка простодушного. – М.: Книга и бизнес, 1992. – С. 72-73.

фрагменте? Какова его ритмика-интонационная основа, учитывая, что он лишь начинает политическую речь и должен фокусировать внимание аудитории на ее содержании?

5. С какой целью, по вашему мнению, Демосфен начинает свою политическую речь теоретико-риторическим монологом?

6. Какова дифференциация речей на основании третьего фрагмента? Что можно сказать о стилистической основе различных типов речей?

8. Как вы определите «убеждающие» и «показные» речи? Всегда ли они связаны с теми стилистическими типами, что наметил Демосфен? Где элемент убеждения и где – «показа» (образного доказательства) в первых фрагментах речей Демосфена?

(!) *1. В свой «риторический кодекс» запишите из фрагментов то, что приемлемо для вас. Объясните свое отношение к риторическим постулатам Демосфена.*

Задание №9

Текст 1

Всякий рассказчик должен помнить три основных правила своего изящного искусства:

1. Анекдот должен быть краток.
2. Блестящ по передаче.
3. В конце – неожидан.

Самое главное – пункт первый (краткость).

Длинный анекдот напоминает Эйфелеву башню, на которую вас заставили взобраться пешком, без лифта... С самой верхушки башни вид-то, может быть, очаровательный, но вы так устанете, взбираясь, что вам и на свет Божий глядеть противно.

Затем – ненужные, не имеющие к анекдоту отношения, – подробности могут довести слушателей до молчаливой ярости, до преступления.

Пишущий эти строки слышал один анекдот в передаче директора департамента народного здравия.

– Вот я вам расскажу хороший анекдот, – пообещал он. – Дело было в небольшом торговом городке. Городок был, как я уже сказал, небольшой, но оживленный. Потому что стоял он на берегу Волги и там перегружали муку, соль, ну, конечно, лес тоже сплавлялся... Население преимущественно торговое, поэтому в городке была пропасть трактиров, и в этих трактирах целый день толокся торговый люд, попивая чай, пиво и водку. Так вот – в один из таких трактиров – не помню, как он назывался – не то «Китай», не то «Большая парижская гостиница», – в один из таких трактиров пришел подвыпивший купец. Ну, вы сами знаете, русская душа – разгулялся, потребовал еще водочки, закусочки, селяночки на сковородке с осетриной. Ест, пьет, а над ним в клетке в окне заграничная канарейка поет, заливается. Ну-с,

Задание №3

Найдите соответствующее слову определение из приведенных ниже:

1. Изменение обычного порядка следования составляющих, например, порядка слов в предложении.
2. Извлечение вложенных средств.
3. Случай, служащий примером, оправданием для последующих случаев этого же рода.
4. Нестандартное происшествие в жизни.
5. Политическое течение и мировоззрение, осуждающее любые войны.
6. Собственные взгляды на действительность.
7. Выбор правильного решения, варианта.
8. Необходимость выбора между взаимоисключающими возможностями.
9. Автоматическое устройство для кратковременного включения или выключения.
10. Лицо с неограниченной верховной властью.
11. Спор в процессе обсуждения чего-либо.
12. Публичное выступление политического деятеля.

ПРЕЦЕДЕНТ	АВТОКРАТ	ПОЛЕМИКА
ПАЦИФИЗМ	АЛЬТЕРНАТИВА	ИНВЕРСИЯ

Задание №4

Дайте объяснение терминам, укажите прием объяснения терминов, который вы использовали:

1. Словам *табурет, стул, кресло, шезлонг;*
2. Словам *сорочка, свитер, куртка, шуба;*
3. Словам *конфронтация, агрессивный, альянс;*
4. Словам *лифт, транспортер;*
5. Словам *философия, федерация, нигилист;*

Задание №5

Раскройте скобки, выбирая подходящее слово. Обоснуйте свой выбор. За справками обращайтесь к словарям.

1. (Исполнительская, исполнительная) власть на местах должна активизировать свою работу. 2. Качество холодильника улучшено за счет некоторых (конструкторских, конструктивных) решений. 3. Такая (планировка, планирование) сроков выполнения работ оказалась преждевременной. 4. От разгоревшегося (пожарища, пожара) посветлело на улице. 5. Многие наши фильмы получили (большую признательность, большое признание) за рубежом. 6. Ниже своих возможностей (сработали, работали) в декабре стро-

ители. 7. С (большой раздражительностью, большим раздражением) встретил критику в свой адрес этот человек. 8. В конце книги был приведен список (рекомендательной, рекомендованной) литературы. 9. (Решимость, решительность) его поступка удивила всех. 10. На (сборочном, сборном) пункте было много народу, но работы еще не начинались.

Задание №6

Ответьте на поставленные вопросы. В качестве ответа используйте фразеологическое выражение.

Например: «Как говорят о том, кого трудно уговорить пойти, поехать, сделать что-либо?» – «Тяжелый на подъем».

Как говорят? 1) о том, кто часто меняет свои решения; 2) о том, кто вдруг стал понимать, замечать что-либо; 3) о человеке, который пришел не вовремя, некстати; 4) о кротком, безобидном человеке; 5) о человеке, который держится неестественно прямо; 6) о болтливом человеке; 7) о бесследном исчезновении кого-либо; 8) о положении, когда опасность грозит со всех сторон; 9) о чем-нибудь надоевшем, много раз слышанном; 10) о человеке, от которого ожидают успеха в какой-либо деятельности; 11) о чувстве большой неловкости, стыда; 12) об очень дальних родственниках; 13) о чем-нибудь необычайном, невероятном; 14) о беспорядке, неразберихе, царящих где-либо; 15) о том, кто не знает чего-либо всем известного.

Задание №7

Объясните смысл фразеологизмов:

Жить на широкую ногу; заметать следы; белая ворона; подсадная утка; одного поля ягодка; собака на сене; дары данайцев; козел отпущения; дамоклов меч; прокрустово ложе; троянский конь; засучить рукава; с распростертыми объятиями; пересчитать по пальцам; мартышкин труд; берешь себя в руки; как белка в колесе.

Задание №8

По вертикали: 1. Навыки и умения речевого поведения

По горизонтали: 1. Мера объема при вранье, нужна в трех экземплярах.
2. «Чертовски» тихая заводь.
3. Несвязанная, неясная речь.
4. Единица измерения умного лба.
5. «Переломный» звук.
6. То, о чем умные люди не спорят.
7. Ошейник для рабочего быка.
8. Зеркало души.
9. Летний «приставала».
10. Лавровый головной убор для победителей.
11. Откуда гора свалилась.

нию дела ценой небольшой потери. Но оказалось, что чем более мягко и благожелательно я разговаривал с ним, обсуждая наши разногласия, тем более пренебрежительно он относился к моим предложениям. А теперь на этом процессе мы с ним подвергаемся не одинаковому риску. Для него не представляет труда предстать перед вами, так как он привык к этому, я же опасаюсь как раз того, что из-за своей неопытности не смогу вам хорошо разъяснить суть дела. Однако же прошу вас, граждане судьи, уделить мне ваше внимание[1].

Текст 1а

Тот, граждане афинские, кто желает убедить вас в чем-нибудь, должен, пожалуй, говорить так, чтобы вы смогли хотя бы до конца его выслушать; или же, по меньшей мере, он должен, умолчав обо всем прочем, попытаться дать совет относительно дела, о котором вы совещаетесь, и при этом как можно короче.

Как мне кажется, отнюдь не вследствие недостатка речей вы сейчас во всем наблюдаете картину полного упадка, а из-за того, что одни выступают с речами и занимаются государственными делами лишь ради самих себя, другие же, еще не получив признания, больше заботятся о приобретении славы мастеров красноречия, нежели о том, чтобы от их речей произошла какая-нибудь действительная польза. Что касается меня, то я, чтобы нечаянно не поступить вопреки собственному утверждению и чтобы не уклониться слишком далеко от предмета своей речи, ради чего я взошел на этот помост, постараюсь сказать, оставив в стороне все второстепенное, лишь о том к чему именно вас призываю[2].

Текст 1б

Ведь речи, предназначенные для устного произнесения, должны быть составлены просто и естественно, как если бы кто говорил без подготовки, те же, которые рассчитаны на больший срок жизни, требуют искусной и тщательной разработки; первым подобает быть убеждающими, последним – показными.

(?) *1. Как в риторике следует относиться к указанию оратора на собственную некомпетентность и неопытность? Чего добивается Демосфен, подчеркивая свою риторическую неискушенность?*

2. Для чего понадобилось Демосфену объяснение своего появления в суде?

3. Какие типы ораторов намечает Демосфен во втором фрагменте? Можно ли сказать, что с его точки зрения, «полный упадок» вызван именно обилием всевозможных речей?

4. Какие принципы устной речи отстаивает Демосфен во втором

[1] Демосфен. Речи. – Т. II. – М.: Памятники ист. мысли, 1994. – С. 7-8.)
[2] Там же. – С. 32.

II. Схема оценки приветственной речи

1. Тема и цель.
   Соответствуют ли событию? Подходят ли аудитории?
2. Вступление. Оригинально?
   Создает ли определенный эмоциональный настрой?
3. Главная часть.
   Конкретно ли содержание? Яркие ли примеры?
   Выразительны ли речевые средства? Достигнута ли цель?
4. Заключение.
   Ярко? Вдохновило ли слушателей?
5. Произнесение.
   Произнесена ли речь с воодушевлением? Правильна ли поза? Уместны ли жесты, мимика? Удачен ли темп речи? Есть ли речевые ошибки?
6. Советы выступающему.

III. Памятка

«Не пытайтесь сесть и приготовить речь за тридцать минут. Нельзя испечь речь по заказу; как пирог. Речь должна вызреть. Выберите тему в начале недели, обдумайте ее в свободное время, вынашивайте ее, не забывайте о ней ни днем, ни ночью. Обсуждайте ее с друзьями. Делайте ее предметом бесед. Задавайте самому себе всевозможные вопросы на данную тему. Записывайте на клочках бумаги все мысли и примеры, которые приходят вам в голову, и продолжайте искать. Идеи, соображения, примеры будут приходить к вам в самое различное время – когда вы принимаете ванну, едете в центр города, когда вы ждете, чтобы вам подали обед. Таков был метод Линкольна. Этим методом пользовались почти все ораторы, имевшие успех» (Д. Карнеги).

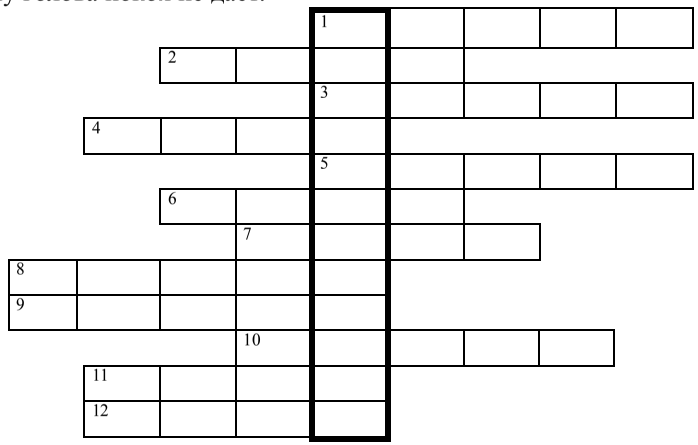
Задание №8

Для риторического анализа предлагаются три фрагмента, взятых из речей Демосфена «Против Спудия о приданом», «Вступлений к политическим речам», «Любовной речи». Во всех трех – характеристика как самого Демосфена на разных этапах его ораторского становления, так и риторики в его понимании.

Текст 1. Против Спудия о приданом

Я, граждане судьи, и мой противник Спудий женаты на двух сестрах, дочерях Полиевкта, который умер, не оставив мужских потомков. Я вынужден против своей воли судиться со Спудием по поводу наследства. И если бы, граждане судьи, я не приложил всяческих усилий к примирению, выражая готовность передать спор на решение друзьям, я бы винил себя за то, что предпочел судебный процесс и связанные с ним хлопоты прекраще-

12. То чему голова покоя не дает.



Задание №9

Исключите лишнее слово:

1. идентификация, эмпатия, рефлексия, аффект
2. заражение, сохранение, внушение, убеждение
3. переговоры, беседа, игра, совещание
4. предуведомление, повтор, цитирование, опрос
5. менторский, конфронтационный, авторитарный, информационный
6. деятельность, ассоциативность, экспрессивность, интенсивность
7. конкуренции, интраверсии, уклонения, приспособления

Страничка юмора

Задание №10

Определите, какие особенности научного стиля и какие речевые ошибки пародирует К. Мелихан?

Как писать научные статьи

Прежде чем начать об этом разговор, остановимся на том, С ЧЕГО ВООБЩЕ НАЧИНАТЬ. Начинать надо с главного. Многие авторы, особенно начинающие, страдают болезнью раскачки, начинают вяло, с неважного, второстепенного, долго разгоняются, тянут резину, боятся сразу взять быка за рога, сразу ввести в курс дела и вводят в него медленно, постепенно, что, конечно, утомляет читателя. Иногда на вводную часть уходит целый абзац.

Читателя утомляют и бесконечные ПЕРЕЧИСЛЕНИЯ фамилий, имен, отчеств, стран, городов, деревень, лесов, морей, полей и рек, озер, пойм, дамб, каналов, заливов и лиманов, а также арыков, айсбергов, оазисов, водопадов, водопроводов, керогазов, козерогов, кристаллических решеток и т. д. Перечислять можно до бесконечности. Но размер данной статьи не позволяет это сделать. А потом сразу перейдем к другой распространенной

ошибке – ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ЦИТАТАМИ.

«Следует больше видеть самому, чем повторять чужие слова». Эти замечательные слова принадлежат Пихтенбергу. Гельвеций в этой связи заметил: «Немногие авторы мыслят самостоятельно». Поэтому не увлекайтесь цитатами. «Учеными глупцами» называл Цитатчиков Лев Толстой. В подкрепление этой мысли не побоюсь привести цитату из латинского: «Цитатум минимум» (Цитируйте только в случае необходимости).

Избегайте КРАСИВЫХ СРАВНЕНИЙ. Красивое, но ненужное сравнение подобно бриллиантовому колье на груди бородавчатой жабы, которую из серебристого тумана выносит гнусная макака.

– Теперь спросим, что такое РИТОРИЧЕСКИЙ ВОПРОС? Когда он ставится? И так ли необходим?

К скучному тексту также привлечь внимание может ИНВЕРСИЯ. Неправильный в предложении слов порядок – вот что инверсия значит такое.

Избегайте БАНАЛЬНОСТЕЙ. Пишите хорошо, оригинально.

ОРИГИНАЛЬНО то, что не банально. Если бы все вокруг было оригинально, писать банально было бы оригинально, а писать оригинально – банально. Однако чем больше вокруг оригинального, тем оригинальней банальное. Не правда ли, сказано оригинально?

НЕ ПОВТОРЯЙТЕСЬ. Не высказывайте одну и ту же мысль дважды. Дважды высказанная мысль – есть повторение сказанного. Поэтому не повторяйте сказанное дважды. Дважды сказанное – это фактически повторение уже дважды высказанного.

Избегайте и БОЛЬШОГО ЧИСЛА ЧИСЛИТЕЛЬНЫХ на одной странице: одно, два числительных – куда ни шло; но три, четыре – уже много; пять, шесть, семь – очень много; восемь – предел; максимум – девять; хотя можно и десять; если нужно – пятнадцать; но не больше сорока.

БУДЬТЕ КРАТКИМИ. НЕ УДЛИНЯЙТЕ НЕПОМЕРНО ФРАЗУ, загромождая ее ДЕЕПРИЧАСТНЫМ ОБОРОТОМ, стоящим вдобавок перед ПРИЧАСТНЫМ, который лучше, однако, ПРИДАТОЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ибо не увеличивает, не расширяет и не нагнетает количества ГЛАГОЛОВ, различных, необязательных и лишних ПРИЛАГАТЕЛЬНЫХ, СУЩЕСТВИТЕЛЬНЫХ, стоящих уже непонятно в каком ПАДЕЖУ из чего ясно, что крайне много появляется не только наречий, но также и СОЮЗОВ, опять-таки каких-либо-нибудь-кое ЧАСТИЦ, СКОБОК, усложняющих (затемняющих) мысль, ЗАПЯТЫХ, ТОЧЕК С ЗАПЯТОЙ; МНОГОТОЧИЙ ... прочих знаков препинания, в том числе – ТИРЕ, если к тому же слог изобилует ложными АЛЛИТЕРАЦИЯМИ, иллюстрирующими лишь иллюзорность любви к слову, и ненужными и натужными РИФМАМИ-шнифмами, потому что В КОНЦЕ ФРАЗЫ УЖЕ ЗАБЫВАЕШЬ ТО, О ЧЕМ ГОВОРИЛОСЬ В НАЧАЛЕ.

Готовя статью к публикации, НЕ ЛЬСТИТЕ РЕДАКТОРАМ. Редактора талантливы, умны и не нуждаются, в ваших похвалах.

ЗАКАНЧИВАТЬ статью ни в коем случае нельзя категорически. Нико-

III. Схема оценки агитационной речи

1. Тема и цель.
   Подходят ли они аудитории?
2. Введение.
   Интересно? Вызывает ли желательную реакцию?
3. Главная часть.
   Интересен ли материал? Правильны ли доводы? Достаточны ли аргументы? Целесообразны ли примеры?
4. Заключение.
   Ясно? Убедителен ли призыв к действию?
5. Произношение.
   Произнесена ли речь с убеждением? Правильна ли поза? Уместны ли жесты? Удачен ли темп речи? Есть ли речевые ошибки?
6. Советы выступающему.

IV. Памятка

«Агитационная речь требует от слушателей большего, чем другие виды речи. Если она не приводит к цели – это самая горькая из всех неудач оратора. Слушатели должны отозваться на призыв тут же, на месте, и от всей души. Их нужно заставить проникнуться доверием к вам и к тому, что вы говорите, доверием безусловным и идущим от доброй воли. Слушатели должны понять вас и преисполниться нетерпением сделать все, что вы от них хотите.

Что бы ни было избрано вами во вступительной части речи, к каким бы убедительным планам и методам вы ни прибегали, каковы бы ни были ваши завершающие призывы, – все следует развивать в соответствии с той определенной реакцией аудитории, к которой вы стремитесь» (П. Сопер).

Задание №7

Подготовьте приветственную (воодушевляющую) речь (4-3 мин.). Выберите событие, которому будет посвящена ваша речь (юбилей лица, организации; встреча делегации; вручение награды; открытие памятника, мемориальной доски; начало работы съезда, конференции, симпозиума; памятная дата и т. п.). Определите аудиторию, для которой предназначена ваша речь. Так как главная задача приветственной речи – создать приподнятое, праздничное настроение, вдохновить, воодушевить слушателей, обратите внимание на эмоциональность вашей речи, используйте в ней средства речевой выразительности.

Материалы к заданию

I. Структура приветственной речи

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

5. Произношение

Уверен ли говорящий в себе? Правильна ли поза? Жесты? Удачен ли темп речи? Монотонно? Есть ли контакт с аудиторией? Есть ли речевые ошибки?

6. Советы выступающему.

III. Памятка

«Информационная речь с первого до последнего слова – продукт обдуманного плана. Иначе она не будет ни интересна, ни ясна. Достичь того и другого можно, если она построена с учетом интересов слушателя, на целесообразном сочетании элементов нового и старого, конкретна в частностях и в целом, если она поддерживает ощущение поступательного движения, использует моменты конфликтно-драматического порядка, создает в аудитории все нарастающее ожидание, завершаемое развязкой.

Вступление следует подобрать и проработать так, чтобы оно вызвало внимание, приподняло интерес, пояснило намерения оратора. Главная часть речи должна быть развита в соответствии с определенным планом и с учетом тематического задания, состава аудитории и обстановки,

В заключении еще раз поясняется поставленная цель, поднимается на высшую ступень интерес слушателей, подчеркивается смысл речи и делается все возможное, чтобы создать у аудитории надлежащее настроение» (П. Сопер).

Задание №6

Подготовьте агитационную речь (убеждающую или призывающую к действию) на 5 минут. Выберите тему речи. Уточните ее формулировку. Определите аудиторию, для которой предназначена ваша речь. Продумайте систему логических и психологических доводов.

Материалы к заданию

I. План агитационной речи

1. Привлечь внимание, вызвать интерес.
2. Охарактеризовать предмет речи, изложить основной тезис.
3. Привести аргументы для доказательства тезиса.
4. Сделать вывод. Сформулировать призыв.

II. Примерные темы для агитационной речи

– Прочтите книгу, статью.
– Посмотрите кинофильм, спектакль.
– Подпишитесь на газету, журнал.
– Сходите на концерт.
– Занимайтесь спортом.
– Посетите выставку.
– Занимайтесь риторикой.

гда, никого и ни в чем не поучайте! Запомните это раз и навсегда!!!

КУЛЬТУРА И ЭТИКА ОБЩЕНИЯ

Задание №1

Решите тест «Речевые барьеры при общении»

Для того чтобы оценить, насколько актуальны для вас речевые барьеры общения, насколько вы умеете «подать информацию», предлагаем ответить на вопросы, составленные американским психологом В. Маклини.

1. Когда вы сами говорите, внимательно ли вы следите за тем, чтобы слушатели правильно вас поняли?
2. Подбираете ли вы слова, соответствующие уровню подготовки слушателей?
3. Обдумываете ли вы указания (просьбы), прежде чем их высказывать.
4. Отдаете ли вы распоряжения в достаточно краткой форме?
5. Если подчиненный не задает вопросов после того, как вы высказали новую мысль, считаете ли вы, что он ее понял?
6. Ясно ли вы выражаетесь?
7. Увязываете ли вы свои мысли, прежде чем их высказать, чтобы не говорить бессвязно?
8. Поощряете ли вы вопросы?
9. Предполагаете ли вы, что знаете мысли окружающих, или задаете вопросы, чтобы узнать их?
10. Различаете ли вы факты и мнения?
11. Усиливаете ли вы конфронтацию, когда противоречите аргументам собеседника?
12. Стараетесь ли вы, чтобы ваши подчиненные во всем соглашались с вами?
13. Используете ли вы профессиональный жаргон, непонятный слушателям?
14. Говорите ли вы ясно, точно и вежливо?
15. Следите ли вы за тем, какое впечатление производят ваши слова на слушателя, внимателен ли он?
16. Делаете ли вы преднамеренные паузы в своей речи для того, чтобы собраться с мыслями, обратить внимание на слушателей?

Если вы, не задумываясь, ответили «да» на все вопросы, кроме 5, 9 и 13-го, то можно считать, что вам присуще умение ясно и кратко излагать свои мысли.

Интерпретация результатов

35-65 баллов. Вы обладаете великолепными предпосылками, чтобы эффективно влиять на других, менять их модели поведения, учить, управлять, наставлять на путь истинный. Вы убеждены, что человек не должен замыкаться в себе, избегать людей, держаться на обочине и думать только о

скими или иными – оратор убеждает соглашаться с ним в спорном вопросе. Но хотя такая речь стремится определить образ мышления и поведения, она не представляет собой призыва к непосредственному действию.

5. Призывающая к действию

Слушателя призвали к действию: к новому, к продолжению или прекращению прежнего. Следовательно, его убедили. Призыв к действию бывает *прямым* и *косвенным;* действие может наступить когда-нибудь или немедленно. Но имеются в виду действия самих слушателей, а не отсутствующих.

Агитационной речи свойственны отличительные черты других речей: она должна содержать необходимые *фактические данные, пробуждать психическую восприимчивость, приводить к согласию.* Сверх того ей присущ неотъемлемый и характерный только для нее элемент: она должна *заставить слушателя почувствовать потребность сделать то, о чем ее просит оратор.*

Задание №5

Подготовьте информационную речь (5 мин.). Обоснуйте актуальность выбранной темы. Используйте во вступлении приемы привлечения внимания аудитории. Продумайте заключительные фразы речи. Составьте и сообщите аудитории план речи. Учтите, что ваша аудитория – слушатели группы.

Материалы к заданию

I. Примерные темы для информационной речи

– События в нашей стране
– События за рубежом
– Новости науки и техники
– Новости культурной жизни города
– Спортивные новости
– Новинки литературы
– Системы ЭВМ

II. Схема оценки информационной речи

1. Тема и цель интересны? Уместны? Актуальны?
2. Вступление
   Интересно ли?
   Использован ли прием привлечения внимания.
   Не слишком ли длинно?
3. Главная часть
   Продуман ли план? Весь ли материал относится к делу?
   Достаточно ли примеров? Конкретно ли содержание? Достигнута ли цель?
4. Заключение Ясно? Есть ли обобщение сказанного?

ясно представлять себе, какая же из общих установок является преобладающей, и в соответствии с этим строить свою речь.

1. Развлекательная речь

Такая речь не содержит иной цели, кроме заключающейся в ней самой. Она сама по себе должна развлечь и потешить слушателя. Можно было бы сказать, что ее цель просто поддержать внимание и интерес слушателя, но здесь имеется в виду занимательность – интерес как самоцель. Ее часто слышишь на банкете и в иной обстановке, где люди встречаются, чтобы в приятном общении провести время.

2. Информационная речь

Задача информационной речи не только побудить любознательность, но и дать новое представление о предмете. Она может быть повествованием, описанием, объяснением. *Повествование* – это движение; описание расчленяет предмет, показывает его частности и придает им наглядный вид, как на картине; объяснение показывает, каков предмет в действии и каково его устройство. Во всех информационных речах преобладает какая-либо одна из этих характерных черт.

Информационная речь должна отвечать следующим требованиям:

а) В ней не должно быть ничего спорного.

б) Она должна вызывать пытливость.

в) Она должна удовлетворять запросы слушателя.

г) Сообщение должно быть актуально.

3. Воодушевляющая речь

Агитационные речи в общем можно разбить на три группы: речи с целью воодушевить, речи с целью убедить и речи с целью вызвать активную реакцию. На деле эти три вида общих целевых установок нередко перекрывают частично друг друга. Большинство речей с целью убедить вызывают действенные порывы, как и речи, склоняющие к действию. Сплошь и рядом бывает трудно сказать, где кончается ясное постижение вопроса и возникают изменившееся убеждение и потребность действия.

Тем не менее многие речи лучше всего определить как речи с целью внести ясность в вопрос, подчеркнуть его значение и воодушевить слушателя, так как их главная цель не в том, чтобы представить новые данные, переубедить или вызвать действие. Большинство речей на политических или спортивных собраниях и выступлений с приветствиями, с оценкой заслуг и в ознаменование событий и явлений, а также беседы по вопросу о значении моральных и общественных ценностей, проповеди, по сути, представляют собой воодушевляющие речи.

4. 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 – логичe-

себе. Вы считаете, что он должен делать что-то для других, руководить ими, указывать на допущенные ошибки, учить их, чтобы они лучше чувствовали себя в окружающей действительности. Вы наделены даром убеждать людей в своей правоте. однако вам следует быть очень осторожными, чтобы ваша позиция не стала чрезмерно агрессивной. В этом случае вы легко можете превратиться в фанатика или тирана.

35 баллов и менее. Увы, хотя вы часто бываете правы, убедить в этом окружающих вам удается не всегда. Вы считаете, что ваша жизнь и жизнь окружающих должны быть подчинены строгой дисциплине, здравому рассудку и хорошим манерам, а ход ее должен быть вполне предсказуемым. Вы не любите ничего делать «через силу». При этом вы часто бываете слишком сдержаны, не достигая из-за этого желанной цели, а часто оказываясь и неправильно понятым.

Задание №2

Определите, какие из приведенных ниже речевых штампов относятся к соответствующим этапам проведения деловой беседы, а какие нет.

Речевые штампы, помогающие провести деловую беседу

Начало беседы:

1. Я полагаю, что нашу беседу лучше всего начать с обсуждения…
2. Сегодня я предлагаю обсудить…
3. Я думаю, что вам хорошо известны причины, побудившие меня встретиться с вами, и поэтому мне бы хотелось сразу перейти к обсуждению…
4. Думаю, что мы можем договориться и о…
5. Мне бы хотелось начать нашу беседу с…
6. Я полностью согласен с вашим мнением о…
7. Я полагаю, что нам прежде всего следует обсудить…
8. Я думаю, что мы начнем наш разговор с …
9. Мое представление … полностью совпадает с вашим.

Фразы, свидетельствующие о завершении беседы:

1. Итак, мы подходим к концу нашей беседы.
2. Давайте подведем итоги наших договоренностей.
3. В заключении беседы я хотел бы …
4. На это можно ответить в самых общих чертах
5. Я полагаю, что сегодня мы обсудили все наши вопросы.
6. У меня большое сомнение в необходимости…
7. Я считаю, что проблему … можно считать решенной.
8. Позвольте мне от имени нашей фирмы поблагодарить вас за участие в сегодняшнем обсуждении и выразить надежду на дальнейшее сотрудничество с вами.

Задание №3

В первой колонке таблицы дается понятие, во второй его определение. Необходимо найти ошибки и дать правильное определение понятиям.

Понятия	Определения
Метод снятия напряженности	Позволяет кратко изложить ситуацию или проблему, увязав ее с содержанием беседы
Метод «зацепки»	Означает непосредственный переход к делу без какого ба то ни было вступления
Метод прямого подхода	Позволяет установить тесный контакт с собеседником

Задание №4

Найдите обобщающие слова для следующих средств общения:

1. слово
2. мимика
3. речь
4. интонация
5. взгляды
6. темп речи
7. жесты
8. позы
9. язык

Задание №5

Произведите жест, который бы соответствовал содержанию предложения, и найдите его характеристику в списке описаний жестов:

Вареники лепят вот так.

Ну, это что-то такое огромное, необъятное.

Замкнутый круг какой-то.

Машинка шьет зигзагом.

Есть у вас дырокол?

Его надо держать крепко, а то разболтается.

Полюбуйтесь-ка на него.

Описание жеста: жест вытянутой ладони; указательным пальцем правой руки описывается круг; разводящие движения обеими руками в воздухе; жест сжатого кулака; жест в воздухе указательным пальцем налево-направо снизу вверх или сверху вниз; движение сжатой в кулак правой руки вниз с нажимом; защипывающие движения пальцами.

Задание №3

Изучите схему «Композиционное построение речи»: Какова задача каждой композиционной части выступления? Какие приемы привлечения внимания, с вашей точки зрения, необходимо применить? Заполните таблицу.

КОМПОЗИЦИОННОЕ ПОСТРОЕНИЕ РЕЧИ	
Части выступления	Приемы привлечения внимания
I. Выступление *Задачи:* – Пробудить интерес к теме происходящего разговора – Установить контакт – Подготовить слушателей к восприятию выступления – Обосновать постановку вопроса Основное условие – максимальная лаконичность	
II. Главная часть *Задачи:* – Последовательно разъяснить выдвинутые положения – Доказать их правильность – Подвести слушателей к необходимым выводам	
III. Заключение *Задачи:* – Суммировать сказанное – Повысить интерес к предмету речи – Подчеркнуть значение сказанного – Поставить задачи – Призвать к непосредственным действиям (в митинговой речи)	

Задание №4

Познакомьтесь с характеристиками разных видов ораторской речи в зависимости от общей целевой установки, данными П. Сопером в книге «Основы искусства речи». В чем специфика каждого вида речи?

«Общая цель может заключаться в том, чтобы развлечь, информировать, воодушевить, убедить, призвать к действию. В известной мере мыслимо и сочетание этих целей. Например, речь развлекательного порядка иной раз не обойдется без информации и даже без элементов воздействия. Речь, склоняющая к действию, не будет иметь успеха, если она не занимательна, не поучительна, не вдохновляет и не убеждает. Но оратор должен

глубокому осмыслению явлений прямо на глазах у слушателей, желание и умение вовлечь в этот процесс аудиторию. И все же следует подчеркнуть, что в речи индивидуальность «философов» наименее резко выражена, так как в людях этого типа с разной мерой преобладания проявляются и способность к анализу, и внутренняя эмоциональность, и даже лиризм. Чаще всего эту группу составляют люди флегматического темперамента *(флегматик* – человек невозмутимый, с устойчивыми стремлениями и настроением, с постоянством и глубиной чувств, с равномерностью действий и речи, со слабым внешним выражением душевных состояний).

Лирический, или художественно-образный тип. Натуры художественные мыслят более образами, чем логическими категориями, хотя это вовсе не означает, что логика в их рассуждениях отсутствует. Глубокая эмоциональность, своеобразный лиризм, внутреннее волнение, острая впечатлительность, проникновенность – вот черты, характерные для людей этого типа, хотя в частных проявлениях ораторы этого рода могут довольно сильно отличаться друг от друга. Чаще всего этот тип имеет в своей основе характер меланхолический, утонченный (*меланхолик* – человек впечатлительный, с глубокими переживаниями, легко ранимый, но внешне слабо реагирующий на окружающее, со сдержанными движениями и приглушенностью речи).

Задание №2

Прочтите вслух приведенные ниже тексты, в которых высказана одна и та же мысль. Какой из отрывков легче воспринимается? Проанализируйте структуру, объем и количество предложений в каждом из отрывков. Какие предложения преобладают по типу (простые, сложносочиненные, сложноподчиненные), по интонации (повествовательные, вопросительные, восклицательные)? Сделайте вывод, почему один из отрывков воспринимается лучше.

I. Предупреждение педагогической запущенности представляет собой профилактическую работу, в ходе которой педагоги имеют дело с вполне «нормальными» детьми и осуществляют ее обычным средством обучения и воспитания. А преодоление представляет собой некое подобие лечебной работы, в ходе которой педагоги имеют дело ухе с «трудными» детьми, психологически травмированными и нуждающимися в специальном подходе, поэтому осуществляется данная работа соответственно особыми средствами.

II. Одно дело предупреждение. Это работа с вполне «нормальными» детьми. Она выполняется обычными средствами. Другое дело преодоление. Это уже работа с «трудными» детьми. А что такое – «трудные»? Это дети, израненные бедами своей недоброй жизни. Работа с ними непременно включает «лечение» их душевных ран. Она выполняется особыми педагогическими средствами.

Задание №6

Определите, как следует обходиться с разными типами участников обсуждения в ходе дискуссии.

№ п/п	Участник дискуссии	Способ поведения с данным участником в ходе дискуссии
1	**Спорщик**	Адресовать его вопросы группе
2	**Всезнайка**	Сохранять невозмутимость и деловитость. Предоставить группе опровергать его утверждения
3	**Позитивист**	Спросить его о работе. Привести примеры из сферы его интересов
4	**Словоохотливый**	Призвать группу занять определенную позицию по отношению к его утверждениям
5	**Негативист**	Избегать примой критики, применять технику «да, но…»
6	**Застенчивый**	Тактично прерывать. Напоминать о регламенте
7	**Не проявляющий**	Признать, оценить его знания и опыт
8	**Расспрашивающий**	Ставить несложные вопросы, укрепить его уверенность в своих силах
9	**«Крупная шишка»**	Предложить ему подведение итогов, сознательно втянуть в дискуссию

Задание №7

Телефонные разговоры занимают значительное место в деловой жизни. По подсчетам специалистов, на них тратится до 27 процентов рабочего времени. И если человек не владеет культурой телефонного общения, то это может существенно подорвать его авторитет, навредить карьер, снизить эффективность его деятельности.

Необходимо освоить и основные правила ведения телефонного разговора. В этом вам поможет приводимый ниже тест. В нем даются формулировки наиболее распространенных правил. Если вы всегда соблюдаете данное правило, запишите себе 2 балла (2), иногда – один балл (1), никогда – ноль баллов (0), а затем подсчитайте количество баллов.

Тест «Культура делового общения»

1. Я набираю номер телефона только тогда, когда твердо уверен в его правильности.

2. Я тщательно готовлюсь к деловому телефонному разговору, добиваясь максимальной краткости.

3. Перед особо ответственными телефонными переговорами делаю нужные записи на листе бумаги.

4. Если предстоит долгий разговор, спрашиваю собеседника, располагает ли он достаточным временем и, если нет, переношу разговор на другой, согласованный день и час.

5. Добившись соединения по телефону с нужным учреждением, называю себя и свое предприятие.

6. Если я «не туда попал», извиняюсь, а не вешаю молча трубку.

7. На ошибочный звонок вежливо отвечаю: «Вы ошиблись номером» и кладу трубку.

8. Работая над важным документом, выключаю телефон или переключаю его на секретаря.

9. В деловых телефонных переговорах «держу себя в руках», даже если до этого был чем-то раздосадован.

10. Находясь на службе, в качестве отзыва на телефонный разговор, называю свою фамилию.

11. Во время продолжительного монолога собеседника по телефону время от времени подтверждаю свое внимание краткими репликами.

12. Завершая деловой разговор по телефону, благодарю собеседника и желаю ему успеха.

13. Если коллега, которого спрашивают по телефону, отсутствует, спрашиваю, что ему передать и оставляю записку на его столе.

14. Если во время беседы с посетителем звонит телефон, я, как правило, прошу перезвонить позже.

15. В присутствии сотрудников стараюсь говорить по телефону вполголоса.

16. Если собеседника плохо слышно, прошу говорить громче или перезвонить.

Ключ к тесту

25 и более баллов – вы вполне владеете культурой телефонного общения.

от 20 до 24 баллов – в целом вы владеете искусством телефонного разговора, но есть еще резервы для совершенствования.

менее 20 баллов – целесообразно еще раз изучить правила ведения деловых телефонных переговоров.

ОСНОВЫ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

Задание №1

Познакомьтесь с характеристиками индивидуальных речевых типов, предложенными С.Ф. Ивановой в книге «Специфика публичной речи». К какому типу вы относитесь? Определите, что вам необходимо для совершенствования речевых способностей.

Рационально-логический тип. К этой группе относятся люди, эмоциональная сфера которых часто остается скрытой от постороннего взгляда, хотя их сдержанность вовсе не означает отсутствия эмоциональности. Они больше склонны к анализу явлений, к рассуждениям и строгой аргументированности своих и чужих поступков. Их подготовка к любому высказыванию отличается последовательным отбором и строгой систематизацией материалов, обдумыванием и разработкой подробного плана. Этот выношенный план как бы «сидит у них внутри», и, как правило, ораторы такого типа во время выступления не пользуются им. Их часто заботит другое: как бы свою речь сделать более яркой, эмоциональной и какие подобрать примеры, иллюстрирующие и аргументирующие основную мысль, чтобы заинтересовать аудиторию. Наблюдения показывают, что чаще всего «логиками» бывают люди сангвинического темперамента (*сангвиник* – человек с заметной психической активностью, быстро отзывающийся на окружающие события, стремящийся к частой смене впечатлений, сравнительно легко переживающий неудачи и неприятности, живой, подвижный, с выразительной мимикой и движениями).

Эмоционально-интуитивный тип. Люда этого типа говорят страстно, увлеченно, пересыпая свою речь остротами и каламбурами, но не всегда могут уследить за жесткой логической последовательностью речи и «свести концы с концами». Ораторы этого типа, если не запасутся строгим планом, учитывающим жесткие временные рамки, могут «занестись», потерять мысль и в результате свести на нет эффект своей блистательной речи – остается впечатление эмоциональной болтовни. План своих выступлений пишут не всегда, считая, что он их сковывает. Наблюдается совпадение эмоционального типа оратора с холерическим темпераментом *(холерик* – человек, очень энергичный, способный отдаваться делу с особой страстностью, быстрый и норовистый, склонный к бурным эмоциональным вспышкам и резким сменам настроения, со стремительными движениями).

Философский тип. Люди, относящиеся к этой группе, труднее всего поддаются описанию, так как бывают более или менее эмоциональны, более или менее склонны к анализу; иногда бывают очень организованны в своей работе, а иногда без всякой видимой организации раскапывают какой-нибудь один вопрос, добираются до корня, и вдруг, как лучом света, озаряют все найденной идеей. Всех их объединяет, несмотря на частные индивидуальные различия, одна общая черта-стремление к исследованию,