Министерство образования и науки Украины

Горловский региональный институт

Открытый международный университет развития человека «Украина»

**Контрольная работа**

по дисциплине

**Культура научной речи**

на тему:

**Как построить свою речь**

Выполнила: Ученица

3-го курса Группы ОА-08

Слепцова А.А.

Проверила: Гаряйнова Ю.В.

г. Горловка 2010

Содержание:

Вступление

1. Немного из истории ораторства

2. Содержание и композиция

2.1 Информационное обеспечение выступления

2.2 Контакт с аудиторией

2.3 Синтаксические особенности

2.4 Лексические особенности

3. Логика, этика, эстетика речи

3.1 Правила построения ораторской речи

3.2 Логические законы

3.3 Этика ораторского выступления

4. Полезные советы

Заключение

Список использованной литературы

**Вступление**

Ораторской речью называют воздействующую, убеждающую речь, которая обращена к широкой аудитории, произносится профессионалом речи (оратором) и имеет своей целью изменить поведение аудитории, ее взгляды, убеждения, настроения и т.п. Стремление говорящего изменить поведение слушателя может касаться самых различных сторон его жизни: убедить голосовать за нужного депутата, склонить к принятию нужного решения в сфере коммерческой деятельности, побудить его покупать определенные товары, продукты и т.п. Таких конкретных целей существует бесчисленное множество, но в любом случае воздействующая речь направлена на внеязыковую действительность, в сферу жизненных интересов, потребностей слушателя. Умение убеждать всегда ценилось обществом. Особенно велика роль профессионала речи в сфере политики, общественной деятельности. Возрастание роли воздействующей речи в жизни общества привело к возникновению учения, которое разрабатывало корню этой разновидности речевой деятельности. Такое учение называется риторикой («В русской традиции в качестве синонимов употребляются также слова «оратория» и «красноречие».)

Цель данной работы - рассмотреть структуру ораторской речи, а для этого нужно познакомиться с основными правилами, которыми следует руководствоваться при разработке содержания выступления, на что нужно обращать внимание при разработке материала, какими способами улучшить ораторскую речь и, естественно, с лексическими и синтаксическими особенностями построения ораторской речи.

**1. Немного из истории ораторства**

Украинское и русское ораторское искусство уходит корнями в древние времена. Документальные образцы свидетельствуют, что риторы были на Руси такие же славные, как и в Древней Греции или Риме.

Среди ораторов периода Киевской Руси наиболее известны Иларион и Кирилл Туровский. Илларион (XI в.) Был первым русским митрополитом. Самой проповедью Илариона является «Слово« О законе и благодати », которая характеризует его как выдающегося оратора. Митрополит выступает против посягательств Византии на Русь, красноречиво и убедительно доказывает мистичность учение о мессианской миссии какого бы то ни было народа Илларион выступает как патриот, отстаивает самостоятельность Руси. «Слову« О законе и благодати »присущи образность эмоциональность и чрезвычайная мелодичность.

Выдающимся украинским и российским оратором был Феофан Прокопович (1681-1736). Ф. Прокопович принадлежал к образованнейшим людей своего времени. Ученый, культурный и государственный деятель, публицист и оратор, он автор многих трактатов и проповедей: «Духовный регламент», «Слово о власти и чести царской», «Правда воли монаршей», патриотической оды в честь Полтавской битвы - «Епиникион».

Большое значение в развитии риторики имел «Духовный регламент» Ф. Прокоповича. В ней автор выступает страстным пропагандистом петровских реформ.

Впервые в истории отечественного ораторского искусства здесь изложены некоторые правила красноречия. «Духовный регламент» советует, как держаться пред-проводников во время речи: «Не следует проповеднику шататься вельми, будто веслом гребет. Не следует руками сплескуваты, в бока упираться, подскакивать, смеяться, и не следует и рыдать: но хоть возмутится дух, нужно елико возможно унять слезы. Ибо все это лишнее и негоже суть и слушателей возмущает ».

Значительное внимание в этом уставе для духовных ораторов уделяется внешним приемам ораторского искусства позе, мимике, жестам. Решительно осуждается чрезмерное жестикуляция и чрезмерное оживление оратора. В ораторском тоне следует соблюдать чувство меры: сдерживаемое волнение, скупой жест всегда действуют сильнее и отчетливее. Умение владеть собой - залог успеха.

В «Духовном регламенте» четко формулируется положение о том, что духовный оратор должен быть скромным, не превозносить себя. Он не должен показывать, что стремится быть остроумным, не должен кичиться своим красноречием. Наоборот, подчеркивает Ф. Прокопович, «... хотя бы и стал хвалить его слово, то проповедник должен показать на себя, что ему слушать то стыдно, и всячески отводить от бахвальства и заводить другую беседу». Сам Ф. Прокопович был образцом такого оратора. Его жесты и мимика были скупы и вместе с тем выразительные.

Новый этап в развитии отечественной риторики открыл М. В. Ломоносов (1711-1765)-великий ученый-энциклопедист, родоначальник материалистической философии в России, поэт, заложивший основы современного русского литературного языка. Теория красноречия рассматривается Ломоносовым в трудах «Краткое руководство по красноречию», «Краткое руководство к риторике на пользу любителей словесности», «Русская грамматика». М.В. Ломоносов дает следующее определение риторики: «Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем самым склонять других к твоей оне мнение». Для красноречия, по М. В. Ломоносовым, необходим ряд факторов: во-первых, дарование душевные, особенно остроумие и память, и дарования физические-громкий и приятный голос, осанкуватий вид. Однако одних лишь природных дарований для красноречия совершенно недостаточно.

Одним из важнейших требований теории красноречия является знание элементов и структуры публичной речи.

М.В. Ломоносов предлагает следующую структуру построения речи:

1. введение,

2. толкование,

3. утверждение,

4. окончание.

Основа красноречия, по М.М. Сперанским, - это сила чувства и живое воображение.

М.М. Сперанский исходит из триединой задачи риторики: изобретательство (содержание), расположение, представление. Первая задача оратора - подобрать материал для речи, факты и аргументы, которые составят ее содержание. Вторая задача - расположить смысл в таком порядке, чтобы привлечь к себе внимание слушателей. Третья задача - выработать стиль, подходящий для реализации двух первых задач.

Оратор должен придерживаться и правил расположения второго рода - расположение частей речи. Речь, по Сперанским, должен состоять из четырех частей:

1. введения,

2. предлагаемых,

3. доказательств

4. заключительной части.

Выдающимся оратором и теоретиком красноречия был Александр Иванович Герцен (1812-1870). Голос Герцена звучал набатом. Он подчеркивал немость красноречия в политической деятельности. Вместе с тем решительно осуждал краснобайство, политическую трескотню. Разговорно-ораторское манеру Герцен использует в важнейшей труда своей жизни «Былое и думы», которую он писал 15 лет. Стиль произведения - это сплав мемуарно-лирической, публицистической, философской и историко-хроникального повествования. В произведении характеризуются выдающиеся ораторы и теоретики красноречия - Демосфен, Аристотель, Дантон, Робеспьер; значительное внимание уделено ораторскому искусству России - М.В. Ломоносову, А.Ф. Мерзлякова, Н.В. Буташевич-Петрашевский и многим другим.

Заметный след в истории украинского ораторского искусства оставили единомышленники и современники И.Я. Франко - Михаил Павлик и Остап Терлецкий.

С особой силой ораторское мастерство А. Терлецкого оказалась, в частности, в его последнем слове на вышеупомянутом Львовском процессе. Последнее слово Терлецкого было убедительным и страстным. Переполненный зал судебного заседания выслушал речь Терлецкого с большим вниманием. По просьбе М. Павлика А. Терлецкий записал текст своего последнего слова после процесса. М. Павлик собирался выдать материалы процесса отдельной брошюрой, польском и украинском языках. Однако, издать брошюру ему, к сожалению, не удалось.

**2. Содержание и композиция**

Небольшая предистория развития ораторства дает нам возможность понять, как развивалось данное направление, и какое значение оно имело в те времена. И на основе чего строились современные стандарты построения речи и умения ораторства.

Выступление на собрании, совещании, митинге, в средствах массовой информации — разновидность ораторской прозы. Задача выступающего никогда не сводится к изложению некоторого объема информации. Выступающий вынужден, как правило, отстаивать свою точку зрения, склонять других к ее принятию, убеждать в своей правоте и т.д. Выступления различаются по тематике, объему, различны цели выступающих, различны аудитории, перед которыми они выступают. Однако существуют устойчивые, типовые приемы речевой разработки текста выступления. Совокупность этих приемов можно изложить в виде набора следующих рекомендаций:

К выступлению обязательно нужно подготовиться. Не следует рассчитывать на удачную импровизацию, если существует хотя бы малейшая возможность для подготовки.

Прежде всего, следует четко сформулировать тему выступления, спросив себя: что я хочу сказать? Не следует самоуверенно полагать, что говорящему это всегда и так ясно.

Определите цель выступления. Чего бы вы хотели добиться? Поставить новую проблему? Опровергнуть чужую точку зрения? Переубедить аудиторию? Изменить ход обсуждения? Внести существ венные дополнения в обсуждаемую проблему?

В начале выступления сразу же сформулируйте основную мысль выступления, основной тезис. Не следует затягивать введение тезиса. До тех пор пока слушатели не поймут, о чем вы собираетесь говорить, их внимание будет рассеянным, несосредоточенным. Помните, что если вы затягиваете изложение сути дела, то раздражение аудитории растет в геометрической прогрессии.

Определите главную мысль, расчлените ее на отдельные составляющие. Это членение должно быть проведено последовательно на основе одного принципа. Составляющие главную мысль компоненты должны быть соразмерны по важности, связаны между собой в одно целое. Каждая составляющая вашей главной мысли будет представлять отдельную часть вашего выступления, которая может быть названа по ключевому слову этой части выступления.

Начинайте изложение содержания с самых главных, основополагающих тезисов. Наконец оставьте второстепенные, дополнительные компоненты.

В случае необходимости подберите к каждому тезису соответствующую информацию: статистические данные, сведения по истории вопроса, результаты социологических опросов и т.п.

Свое мнение можно подкрепить ссылкой на лицо, которое признано авторитетным. С этой целью целесообразно привести цитату, пересказать другой текст, воспроизвести элементы личной беседы и т.п.

Высказываемая мысль будет более убедительной, если вы подкрепите ее примерами.

Приводя аргументы в обоснование своего мнения, расположите их таким образом, чтобы их доказательная сила возрастала. Поставьте самые сильные аргументы в конце. Конечный аргумент фиксируется в памяти лучше, чем первый.

Оцените непротиворечивость всего текста в целом. Проверьте, насколько соответствует последовательность изложения материала поставленной цели, характеру аудитории, конкретной речевой ситуации, сложившейся к моменту начала вашего выступления.

Наиболее типичные погрешности выступления: значительные отступления от основного содержания, непоследовательность, несоразмерность отдельных частей, неубедительные примеры, повторы.

Каждому выступлению свойственна своя специфика подготовки, но это не означает, что общие принципы работы над текстом выступления отсутствуют.

2.1 Информационное обеспечение выступления

Следует заранее продумать, какие цифры вы приведете. В речи не должно быть много цифрового материала, так как большое ко честно цифр утомляет слушателей, заслоняет главное. Цифры должны быть понятными, опираться на реальные фоновые знания аудитории. Например, широкой аудитории малопонятны или непонятны совсем цифровые данные об урожайности, надоях, количестве выработанных или затраченных энергоресурсов, спортивных рекордах и т.д. Поскольку редко кто может знать, какова урожайность, скажем, ржи или ячменя в средней полосе России и т.п., такие показателя следует приводить в сравнении. В аудитории, составленной из специалистов, цифрового материала может быть больше. Фоновые знания специалиста позволяют ему усваивать этот материал более быстро и легко.

В некоторых случаях цифры следует округлять; так они лучше воспринимаются и запоминаются (население Н. составляет почти 500 тысяч человек). Но округление нежелательно в сообщении о числе жертв, размере нанесенного ущерба; здесь округление может вызвать у слушателей чувство недоверия.

При подготовке текста выступления отдельное, самостоятельное направление работы составляет работа с цитатами. Назначение цитаты может быть различным. Одни цитаты рассчитаны па эмоции; другие апеллируют к сознанию, убеждают приведенным фактическим материалом, третьи опираются на авторитет источника.

2.2 Контакт с аудиторией

Постоянный контакт с аудиторией - ключевая проблема ораторского выступления. Если контакта с аудиторией нет, то либо теряет смысл само выступление в целом, либо резко снижается его эффективность. Работа по поддержанию контакта многопланова и одновременно ведется в нескольких направлениях.

Для успешного общения с аудиторией, постоянного контакта очень важно внести в выступления элементы диалога. Диалог – основная коммуникативная форма речи. Именно диалог представляет собой изначальную, первичную форму существования языка, отвечающую самой природе человеческого мышления, которое по своей природе диалогично. Любое сказанное или предполагаемое слово представляет собой реакцию на чужое слово.

О контакте с аудиторией следует помнить еще при подготовке текста выступления. Существуют специальные речевые действия, назначение которых - установление и поддержание контакта. К ним относятся: обращение, приветствие, комплимент, прощание. Варианты этих речевых действий хорошо разработаны и приводятся в пособиях по речевому этикету. Следует выбрать для себя несколько вариантов каждого из этих действий и хорошо освоить их в интонационном отношении, в отношении стиля. Начинать выступление без приветствия и обращения можно лишь на сугубо деловом совещании в узком кругу специалистов, встречи с которыми в происходят достаточно часто. Обращения могут и должны употребляться и в центральной части выступления, они активизируют внимание слушателей.

Очень важную роль при поддержании контакта играют метатекстовые конструкции. Метатекст — это те слова и предложения вашей речи, в которых вы говорите о том, как она построена, о чем и в какой последовательности вы собираетесь говорить или писать, т.е. метатекст — это текст о тексте. Метатекстовое оформление выступления можно уподобить разметке проезжей части дороги и расстановке вдоль дороги знаков, обозначающих повороты, уклоны, трудные места. Хороший оратор всегда обозначает метатекстовыми конструкциями части своего выступления: в начале своего выступления я бы хотел обратить ваше внимание на...; повторим, еще раз...; теперь перейдем к вопросу о...; во-первых...; во-вторых...; в-третьих...; в заключение хотелось бы сказать о том, что... и т.п.

2.3 Синтаксические особенности

Поскольку устная речь необратима, говорящий должен постоянно заботиться о том, чтобы его речь легко, с первого раза воспринималась слушателями. Обязанность выступающего — свести к минимуму затруднения при восприятии речи. При этом, прежде всего следует иметь в виду некоторые синтаксические параметры текста.

Простые предложения и части сложных предложений не должны быть чрезмерно длинными. Предел оперативной памяти ограничен длиной словесной цепочки, состоящей из 5—7 слов.

Более легко воспринимаются такие типы конструкций, которые тяготеют к сфере разговорной речи. По структуре эти конструкции представляют собой предложения нераспространенные и малораспространенные, односоставные (определенно-личные, неопределенно-личные, обобщенно-личные, безличные, назывные), неполные, неосложненные. Эти конструкции могут быть как самостоятельными предложениями, так и частями сложных предложений.

Нежелательно употреблять конструкции страдательного залога. Их естественная сфера функционирования — официально-деловой стиль, тексты, рассчитанные, прежде всего на передачу и сохранение информации, а не на воздействие.

2.4 Лексические особенности

Восприятие речи значительно осложняется использованием отглагольных существительных, заканчивающихся на =ние, =тие, а также других подобных им. Любое отглагольное существительное - это свернутое предложение, оно является как бы сгустком смысла, требующим развертывания и осознания. Поэтому текст с большим количеством отглагольных существительных, как правило, малопригоден для ораторского выступления.

При подготовке ораторского выступления нельзя злоупотреблять также использованием терминов: не перегружайте текст терминологией и не используйте узкоспециальные термины.

**3. Логика, этика, эстетика речи**

3.1 Правила построения ораторской речи

Логические аспекты выступления изучены и разработаны достаточно глубоко, и с ними можно познакомиться в специальной литературе. Приведем несколько практических советов, которые следует помнить и которыми необходимо руководствоваться во время выступления:

Будьте последовательны в своей речи. Не переходите к следующему пункту выступления, пока не закончите предыдущий. Многократное возвращение к недосказанному производит крайне неблагоприятное впечатление.

Начинайте выступление с наиболее существенных положений, оставляя на конец частное и второстепенное.

Не тратьте время на то, что не является необходимым, без чего можно обойтись в выступлении.

Не повторяйтесь. Если считаете необходимым повторить сказанное, оговорите это специально. Дайте понять, что это намеренное повторение.

Не уходите в сторону от обсуждаемого вопроса; не отвлекайтесь на посторонние, малозначимые для сути дела проблемы, факты, сведения, примеры и т.п.

В конце выступления обобщите сказанное и сделайте выводы.

3.2 Логические законы

Готовя выступление, следует учитывать основные логические законы.

Закон тождества. Всякая мысль в процессе рассуждения должна быть тождественна самой себе. Этот закон требует, чтобы в выступлении данная мысль о каком-либо предмете, событии должна иметь определенное устойчивое содержание, сколько бы раз и в какой бы форме к ней ни возвращались.

Закон непротиверечия. Два несовместимых друг с другом суждения не могут быть одновременно истинными: по крайней мере, одно из них необходимо ложно.

Закон исключенного третьего. Утверждение и его отрицание не могут быть одновременно ни истинными, ни ложными, одно из них необходимо истинно, другое — необходимо ложно. Если в выступлении сформулировано какое-то положение в виде высказывания, а затем — его отрицание, то одно из этих высказываний будет истинным, а другое — ложным.

Закон достаточного основания. Всякая мысль признается истинной, если она имеет достаточное основание. Поскольку наши суждения, высказывания могут быть истинными или ложными, то, утверждая истинность высказывания, следует дать обоснование этой истинности.

На основе логических законов, которые носят формальный характер, фиксируют формальную правильность различных интеллектуальных операций в чистом виде, складываются конкретные правила, рекомендации, инструкции, предусматривающие достижение вполне определенного необходимого результата в практической деятельности.

3.3 Этика ораторского выступления

Отношение оратора к аудитории должно быть абсолютно доброжелательным и профессиональным.

Доброжелателъностъ предполагает невозможность таких форм речевого поведения, как агрессивность в ее различных проявлениях (упреки, угрозы, оскорбления) и демагогия (ложь).

Профессиональное отношение к аудитории предполагает умение работать с любой аудиторией: и с той, которая настроена доброжелательно, и с той, которая настроена агрессивно, и с той, которая высказывает безразличие к оратору.

Отметим некоторые типичные ошибки, которые допускают выступающие (даже помимо своей воли).

Не следует изображать, представлять глупыми, нечестными, непоследовательными, слабохарактерными тех лиц, мнение которых вы оспариваете.

Обращение к чувствам аудитории не должно перерастать в манипулирование аудиторией.

Не следует отождествлять взгляды человека с взглядами той группы, партии, к которой он принадлежит.

Нельзя искажать мнения оппонентов, с которыми вы полемизируете или на мнения которых вы опираетесь. Особенно осторожно следует обращаться с цитатами.

Не бравируйте личными качествами, не преувеличивайте свою роль в каких-либо событиях, совместной деятельности и т.д.

Высказав исходные положения своей точки зрения, концепции, защищайте их, обосновывайте, доказывайте.

В ходе выступления нельзя отказываться от исходных (высказанных или невысказанных) тезисов, сделав вид, что вы «так и не думали». Вы потеряете доверие.

Не преувеличивайте сверх здравого смысла отрицательных результатов реальных или возможных действий ваших оппонентов, событий и т.п. Усугубление нежелательных последствий должав быть обоснованным.

Не следует требовать, чтобы вашу концепцию признали правильной только на том основании, что вам ваше обоснование представляется убедительным.

**4. Полезные советы**

Четыре шага к успеху:

1. Приходите на презентацию заранее. Тогда вы сможете пообщаться с гостями, установить контакты, которые потом помогут общаться с аудиторией. Нет ничего хуже, чем опаздывающий докладчик. Мастер проведения презентаций Эдвард Тафт приходит в зал за час до начала, подписывает свои книги и общается с людьми.

2. Оставляйте слушателям что-нибудь на память. Лучше всего – тезисы доклада или диск с презентацией. Во-первых, у гостей останется доказательство ваших слов, а это повышает доверие. Во-вторых, уходя не с пустыми руками, люди воспринимают информацию уже как что – то своё.

3. Никогда не извиняйтесь. Если человек извиняется, значит, он виноват, то есть заслуживает наказания. И слушатель его накажет – но просто перестанет слушать. Поэтому не стоит просить извинений из-за зависшего компьютера, из–за незнания ответа на вопрос и прочие. Корифеи презентаций не извиняются даже за опоздания. Они просто не опаздывают.

4. Используете вещественные доказательства. Если вы говорите про что–то и можете эту вещь принести в зал и показать – обязательно приносите. Это повышает убедительность слов докладчика. Эдвард Тафт, например, на своих семинарах упоминает книги Галилея и учебник геометрии 17 века – и всегда приносит их с собой.

5. Просите для проведения больше времени, чем вам требуется, и заканчивайте ее раньше, чем обещали.

6. Говорите меньше, чем знаете. По возможности разместите в раздаточных материалах больший объем материала.

Пять причин провала:

1. Непродуманная концепция презентации

2. Отсутствие креативных решений

3. Неумение удержать внимание слушателей

4. Перегрузка визуальной информацией

5. Отсутствие ораторских навыков у выступающего

Самым главным является то, что необходимо читать много литературы, художественной, научной, поэзии, прозы, обращаться к словарям, что бы разбираться и ориентироваться в понятиях слов и значениях. Полезным будет так же почитать научные труды философов и других просвещенных людей. Наполнив себя таким багажом знаний вы непременно выступите с самой лучшей речью, и в роли отличного оратора!

Заключение

Разобрав структуру речи, можно сделать вывод, что хорошее и эффективное выступление- выступление цельное в ритмико-интонационном отношении и в этическом плане. Но без знания правил построения ораторской речи, эффективность воздействия на аудиторию быстро снижается. Также нельзя забывать и о лексических и синтаксических особенностях, которые также помогают построить свою речь грамотно, правильно и профессионально.

Таким образом, готовясь к выступлению, мы должны позаботиться об убедительной содержательной разработки темы, ее хорошем информационным обеспечении. Речевое оформление выступления должно обеспечивать постоянный контакт с аудиторией и способствовать быстрому и надежному усвоению содержания.

Итак, ораторское выступление должно быть логично построено, автор не имеет права нарушать этические нормы речевого поведения, принятые в данном коллективе. Использование выразительных средств украшает речь, усиливает ее воздействие на слушателей, помогает более точно и ярко выразить авторское отношение к поставленной проблеме.

**Список использованной литературы**

1. Головин Б.Н. Основы культуры речи. М.,1988г.

2. Ножин Е.А. Мастерство устного выступления. М., 1989г.

3. Русский язык и культура речи. Под ред. проф. В.И.Максимова. М.: Гардарики, 2000г.

4. Сопер П. Основы искусства речи. М., 1992г.

5. Франс Х., Ван Еемерен, Роб Гроостендорст. Аргументация, коммуникация и ошибки. Спб., 1992

6. Всевозможные форумы и веб страницы интернета.