# Поведение оратора при произнесении речи

Международный Институт Экономики и Права

Реферат на тему:

### ПОВЕДЕНИЕ ОРАТОРА ПРИ ПРОИЗНЕСЕНИИ РЕЧИ

Выполнил: студент 2 курса

юридического факультета

Файнгерш И.Ю.

## Москва 1998

13

*В речи имеют значение три вещи –*

*кто говорит, как говорит, что говорит.*

*И из этих трех вещей наименьшее*

*значение имеет третья.*

## Лорд Морли

Эффективность общения определяется не только степенью понимания слов собеседника, но и умением правильно оценить поведение участников общения, их мимику, жесты, движения, позу, направленность взгля­да, то есть понять язык **невербального** *(вербальный —* «словесный, устный») общения. Этот язык позволяет говорящему полнее выразить свои чувства, показывает, насколько участники диалога владеют собой, как они в действительности относятся друг к другу.

Встретишь, к примеру, надменный и насмешливый взгляд, сразу осечешься, слово застрянет в горле. А если на лице собеседника еще и презрительная улы­бочка, то уже никак не захочешь изливать душу, де­литься сокровенным. Другое дело — взгляд сочувст­вующий, поощряющий, заинтересованный. Он внушает доверие, располагает к откровенному разговору. Ваш собеседник безнадежно махнул рукой, отвел взгляд в сторону, и вы понимаете без слов, что он не верит вам, считает создавшееся положение безнадежным. И как ни стараются отдельные люди контролировать свое поведение, следить за мимикой и жестами, удается это не всегда. Невербальное общение «выдает» собеседни­ков, ставит порой под сомнение то, что было сказано, обнажает их истинное лицо. Поэтому надо учиться понимать этот язык.

Постоянным прихожанином одной бременской церкви был старый мастер-ремесленник. Хотя он был почти глух, но тем не менее каждое воскресенье садился на первую скамью перед кафедрой. Пастор во время проповеди увле­ченно жестикулировал руками, кистями рук, корпусом тела и говорил для этого слушателя особенно громко. В один прекрасный день проповедник воскликнул: «Но это поис­тине замечательно, что Вы так прилежно посещаете мои богослужения. Надеюсь, Вы поняли все, что я сказал?» «Господин пастор, — ответил старик, — с пониманием обстоит так, что я не понял ни слова, но мне очень нравится на Вас смотреть!» Эта история показывает, что если вы оратор, то у вас есть не только слушатели, но и зрители. Правда, лишь глухие, как бременский мастер-ремесленник, рады чрезмерной жестикуляции оратора. Все ораторские выразительные средства, основанные на тело­движениях, такие, как поза, жестикуляция рук и мимика, мы называем поведением при произнесении речи.

Лучше всего, когда поза спокойная, а жесты оратора свободны и упруги, а не небрежны и вызывающи.

*Естественное напряжение, в котором находится ора­тор при произнесении речи, должно передаваться слу­шателям непосредственно, с помощью языка телодви­жений.*

Спэрджен констатирует: «Многие проповедники нагиба­ются вперед удобно и небрежно, как будто свешиваются с перил моста и болтают с каждым, кто внизу проплывает на лодке. Мы поднимаемся на кафедру не для собственного удовольствия, но чтобы совершать очень серьезную работу, и наше поведение должно соответствовать этому». Последнее высказывание справедливо для любого оратора. Не изображайте ветряную мельницу во время бури.

Хороший оратор не является ни непоседой, ни соляным столбом. Когда слушатель видит перед собой метущуюся фигуру, у него возникнет ощущение настоящего голово­кружения. Оратор также не должен копировать часовых, неподвижно стоящих перед Букингемским дворцом.

###### Мимика

*Главным показателем чувств говорящего является выражение лица. В особой степени в разговоре участвуют глаза*.

В «Частной риторике» профессора русской и латинской словесности Н. Кошанского (Санкт-Петербург, 1840) есть такие слова: «Нигде столько не отражаются чувства души, как в чертах лица и взо­рах, благороднейшей части нашего тела. Никакая нау­ка не дает огня очам и живого румянца ланитам, если холодная душа дремлет в ораторе... Телодвижения ора­тора всегда бывают в тайном согласии с чувством души, с стремлением воли, с выражением голоса».

Для каждого, участвующего в беседе, с одной сто­роны, важно уметь «расшифровывать», «понимать» мимику собеседника. С другой стороны, необходимо знать, в какой степени он сам владеет мимикой, на­сколько она выразительна.

Так, подня­тые брови, широко раскрытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот свидетельствуют об удивлении; опущенные вниз брови, изогнутые на лбу морщины, прищуренные глаза, сомкнутые губы, сжа­тые зубы выражают гнев.

Тот, кто выступает с непроницаемым лицом игрока в покер или окидывает окружающих затуманенным взо­ром, едва ли завоюет сердца слушателей, хотя бы он желал им поведать еще так много умного. Еще меньшего успеха достигнет оратор, который примет вид, будто без зонтика попал под сильный град.

Глаза тоже говорят. Оратор не должен равнодушно гля­деть поверх людей или пристально смотреть в потолок. Любой слушатель должен почувствовать, что его увидели. Иногда бросают взгляд даже на отдельного слушателя, если заметно его особое участие. Этот контакт глаз желательно укрепить. Беглого взгляда недостаточно. Нужно не забыть ни одну группу слушателей, их медленно обводят взглядом и потом взгляд то и дело направляют в задние ряды.

Иногда у оратора плохая привычка резко переводить взгляд с одной стороны зала на другую, как будто он наблюдает теннисный матч.

Мимика может быть серьезной или веселой, но она всегда должна быть дружественной и никогда не нарушать меру. Никому не хочется видеть маску застывшего смеха, подобную той, что мы видим на рекламе зубной пасты. Естественно, дружелюбно, любезно — таков девиз. Один немецкий министров кратко выразился о товарище по партии и премьер-министре, который постоянно смеялся: ему нельзя участвовать в похоронах — он и там рассмеется.

*В целом поведение во время произнесения речи повы­шает ее выразительность и налаживает контакт со слушателями.*

Основной тон связан с соответствующей ситуацией, но сдержан как в физическом, так и в духовном отношении. Слушатель хочет не только понять смысл слов, но и по­чувствовать человеческое общение. Если мы охотно слушаем выдающихся ораторов, даже когда они, возможно, не го­ворят ничего нового, то причина в том, что они обладают личным обаянием благодаря дару речи и особенно увлека­ющей силе их глаз и выразительности жестов.

Хайнц Кюн не случайно указывал на то, что поведение оставляет более глубокое впечатление, чем слова: «Иначе как объяснить, что спонтанный жест в Варшаве, когда Вилли Брандт встал на колени перед памятником на месте разрушенного гетто, еще живет в памяти польского наро­да, тогда как слова давно смолкли?»

##### Жестикуляция

О многом может сказать и жестикуляция собесед­ника. Мы даже не представляем, сколько разнообразных жестов использует человек при общении, как часто он ими сопровождает свою речь. И вот что удивительно. Языку учат с детства, а жесты усваиваются естествен­ным путем, и хотя никто предварительно не объясняет, не расшифровывает их значение, говорящие правильно понимают и используют их. Вероятно, объясняется это тем, что жест используется чаще всего не сам по себе, а сопровождает слово, служит для него своеобразным подспорьем, а иногда уточняет его.

Когда мы наблюдаем дружескую беседу двух южан, то ужасаемся, как дают они волю жестам - говорят «руками и ногами». В наших холодных краях эти анатомические отклонения находятся в большей степени под контролем. Но даже и у нас ораторы размахивают руками и наносят удары кулаками, ведут воздушный бой с невидимым врагом или хватаются за волосы, подобно вагнеровским героям. «Кажется, что некоторые ораторы занимаются боксом», — считает Спэрджен. Мы не подра­жаем оратору, который, как на аукционе, угощает безвин­ную кафедру такими ударами, что стоящий на ней стакан с водой испуганно подпрыгивает.

Хрущев, произнося речь в Организации Объединенных Наций в Нью-Йорке, даже снял ботинок и дубасил им по кафедре с целью энергичного подчеркивания своих мыс­лей, дав повод Вернеру Финку для замечания, что нельзя от *неизбранного* свободно властителя ожидать, чтобы он проявил себя *избранным.* С помощью ботинка Хрущев даже приблизительно не достиг того эффекта, который произ­вел столь же склонный к динамичным поступкам Мартин Лютер, расколов однажды во время проповеди в Айзенахе кулаком трехдюймовую доску, по сообщению Спэрджена.

Этих дурных привычек легко избежать, если держать свой темперамент в узде. Куда же деть руки? Лучше свободно положить их на кафедру, не удерживая все время в одном и том же положении. Некоторые ораторы потирают руки, как будто радуются тому, что одурачили делового партнера.

А теперь позитивное о жестикуляции: она может и дол­жна сопутствовать ходу мыслей. Жесты должны быть скупыми, только тогда они действенны. Шаблонных фигур жес­тикуляции не существует. Имеются, пожалуй, жесты при­глашающие, отвергающие, повелительные, вопросительные.

*Оживленной жестикуляцией чаще пользуются, чтобы подчеркнуть свои слова. С помощью пальцев можно пояснить нюансы.*

Жестикуляцию постоянно применял во время произне­сения своих речей министр экономики Шиллер. Он посто­янно будто взмахивал воображаемой мухобойкой. Карло Шмид сообщает о главе оппозиции Курте Шумахере: «Он остался тем же фехтовальщиком, каким он мне показался при первой встрече тридцать лет назад, да, даже показа­лось, что его жестикуляция стала еще интенсивнее, еще выразительнее, полной жизни, еще более подчеркивающей сказанное словами. Как могли говорить эти руки! Быстрые, как рапира, свободно бросаемые справа налево, будто они раздирают некую завесу; пальцы, тесно сложенные вместе, будто дело заключается в проведении хитроумной опера­ции; или, наоборот, пальцы широко растопырены веером, как бы разрывающие сеть, — эти руки, всегда движущи­еся, как пламя, которое пожирало этот могучий дух».

С жестами оратору нужно быть осмотрительным и ста­раться, чтобы они не бросались в глаза; он *не актер.* Нерв­ные и резкие движения вызывают ощущение неловкости.

Обратите как-нибудь внимание вот на что: у многих ораторов карманы брюк — как магнит для левой руки. Кажется, что уверенность в себе внезапно усиливается, как только рука окажется в кармане. Для публики это не лучшее зрелище. Также некрасиво засовывать пальцы в проймы жилета, как будто идет болтовня с соседом через ограду сада. Август Бебель осуждал эту дурную привычку у такого выдающегося оратора, как Лассаль. Если уж есть потребность спрятать свои руки, то в ка­честве убежища для них используйте карманы пиджака, как это практиковал на высшем уровне американский президент Кеннеди.

Писатель Петер Хэртлинг отозвался о Гельмуте Шмидте: «...он склонен, используя динамичные, сильные жесты из арсенала выразительного языка телодвижений, удивить своих слушателей. Он никогда не подавляет. Он хочет покорить их» (см. «Писатель подвергает испытанию тексты полити­ков», 1967). На возможное несоответствие между словом и жестом обратил внимание английский исследователь по­ведения Десмонд Моррис: «Если политик пальцем прока­лывает воздух в то время, когда он говорит о мирном сосуществовании, то нам следует верить движению его руки, а не тому, что он говорит».

Президент бундестага Герстенмайер в свое время (ноябрь 1962 г.) опубликовал ответ на жалобу относительно жеста министра Штрауса, который, делая заявление перед бун­дестагом, засунул руки в карманы: «...нет правового по­ложения, которое бы разрешало или запрещало федераль­ному министру или другому оратору перед бундестагом засовывать свои руки в карманы пиджака или брюк. Здесь вопрос такта... и воспитания... которые нельзя регулиро­вать нормативно...» Можно быстро отвыкнуть от плохих привычек. Многие часто пожимают плечами, качают но­гой, кивают головой, снимают и надевают очки или по­глаживают воображаемую бороду. Нужно только сказать себе об этом, а потом контролировать себя.

Многие во время доклада ходят, заложив руки за спи­ну, как преступник на ежедневной прогулке по тюремному двору. Нередко ораторы издают чмокающие звуки, как будто они попутно едят вкусный компот.

Вот что говорил о жестикуляции Карнеги:

Девять десятых того, что было написано о жестикуляции, никому не нужно и не стоят даже той хорошей белой бума­ги и хорошей типографской краски, которую на них потра­тили. Любой жест, позаимствованный из книги, будет, ско­рее всего, выглядеть именно как позаимствованный. Жест должен исходить от вас лично, из вашего сердца, сознания, диктоваться вашим интересом к проблеме, вашим жела­нием побудить других людей понять вашу точку зрения, вашими импульсами. Единственные стоящие жесты - это те, которые родились импровизированно, во время выс­тупления. Унция непосредственности дороже тонны раз­ных правил.

Жест нельзя выбрать по желанию, это не все равно, что надеть смокинг. Это просто внешнее выражение внутреннего состояния, такое же, как поцелуи, колики, смех и морская болезнь.

Жесты человека, как его зубная щетка, должны быть сугу­бо личными. А так как все люди непохожи друг на друга, то жесты их также будут непохожими, если только они будут вести себя естественно.

Знаменитый оратор древности Демосфен на вопрос, что нужно для хорошего оратора, ответил так: «Жесты, жесты и жесты!»

Не случайно, что в различных риториках, начиная с античных времен, выделялись специальные главы, посвященные жестам. Теоретики ораторского искусства в своих статьях о лекторском мастерстве также обращали особое внимание на жестикуляцию. А. Ф. Кони в «Со­ветах лекторам» пишет: «*Жесты* оживляют речь, но ими следует пользоваться осторожно. Выразительный жест (поднятая рука, сжатый кулак, резкое и быстрое движение и т. п.) должны соответствовать смыслу и значению данной фразы или отдельного слова (здесь жест действует заодно с тоном, удваивая силу речи). Слишком частые, однообразные, суетливые, резкие движения рук неприятны, приедаются, надоедают и раздражают».

Как видно из цитаты, Кони подчеркивает значение жеста: жест уточняет мысль, оживляет ее, в сочетании со словами усиливает ее эмоциональное звучание, спо­собствует лучшему восприятию речи. В то же время А. Ф. Кони отмечает, что не все жесты производят благоприятное впечатление. Действительно, плохо, если говорящий дергает себя за ухо, потирает кончик носа, поправляет галстук, вертит пуговицу, то есть повторяет какие-то механические, не связанные со смыслом слов жесты.

Механические жесты отвлекают внимание слу­шателя от содержания речи, мешают ее восприятию. Нередко они бывают результатом волнения говоряще­го, свидетельствуют о его неуверенности в себе.

В зависимости от назначения жесты подразделяют­ся на ритмические, эмоциональные, указа­тельные, изобразительные и символические.

**Ритмические жесты**

Ритмические жесты связаны с ритмикой речи. Понаблюдайте за выступающими по телевидению, по­смотрите, как часто говорящий в такт речи размахива­ет рукой.

Ритмические жесты подчеркивают логическое уда­рение, замедление и ускорение речи, место пауз, то есть то, что обычно передает интонация. Произнесите, например, пословицы: *Говорит, что воду цедит; Строчит, как из пулемета,* сопровождая их ритмическими жестами.

Произнося первую пословицу, мы делаем несколь­ко замедленное движение рукой в правую сторону. При этом и гласные звуки произносятся несколько растя­нуто. Во втором случае производим частые вертикаль­ные движения ребром ладони правой руки, напоми­нающие рубку капусты.

**Эмоциональные жесты**

Речь наша часто бывает эмоциональной. Волнение радость, восторг, ненависть, огорчение, досада, недоумение, растерянность, замешательство — все это проявляется не только в подборе слов, в интонации, но и в жестах. Жесты, передающие разнообразные оттенки чувств, называются эмоциональными. Некоторые из них закреплены в устойчивых сочетаниях, посколь­ку такие жесты стали общезначимыми. Например: *бить себя в грудь, стукнуть кулаком по столу, хлопнуть себя по лбу, повернуться спиной, пожать плечами, развести руками, указать на дверь.*

**Указательные жесты**

Скажите, можно ли выполнить приказания: «Отк­рой то окно», «Эту книгу не бери, возьми вон ту», если они произносятся без жеста? Ответ будет один: «Нель­зя!» В таких ситуациях требуется указательный жест. Им говорящий выделяет какой-то предмет из ряда однородных, показывает место — рядом, наверху, над нами, там, подчеркивает порядок следования — по оче­реди, через одного.

Указать можно взглядом, кивком головы, рукой, пальцем (указательным, большим), ногой, поворотом тела.

Некоторые указательные жесты имеют условный характер. Так, когда говорящий показывает себе на грудь — слева, где сердце, говоря: «У него тут (жест) ничего нет», то понятно, речь идет о бессердечном, бесчувст­венном человеке.

Бывают случаи, когда расшифровка жеста опреде­ляется ситуацией. Вот несколько примеров:

Идет лекция. Один из слушателей, поймав взгляд другого, показывает пальцем место на руке, где носят часы. Догадались, о чем он спрашивает? Он хочет уз­нать, который час.

Другая ситуация. Ассистент лектора делает ему тот же знак, но жест уже равнозначен словам: «Время истекло. Пора заканчивать лекцию».

Наконец, этот же жест может означать: «Поторо­пись! Настало время уходить».

Указательный жест рекомендуется использовать в очень редких, необходимых случаях, когда есть предмет (или наглядное пособие), на который можно указать.

**Изобразительные жесты**

А теперь проведем эксперимент. Задайте тому, кто находится сейчас рядом с вами или близко от вас, вопрос: «Что такое винтовая лестница и рябь на воде?» В ответ услышите: «Это лестница вот такая (делается вращательное движение правой рукой по вертикали). А рябь... (волнообразное движение рукой по горизонта­ли)». Задавайте этот вопрос кому угодно и сколько угодно раз, и вы убедитесь, что почти все без жеста не могут обойтись, хотя уж и не так сложно дать словар­ную дефиницию (толкование): *винтовая лестница* — *лестница, идущая спиралью, винтообразно; рябь — не­значительное колебание водной поверхности, а также легкие волны от такого колебания.* Но жест нагляднее, он как бы изображает предмет, показывает его, поэто­му и отдается предпочтение жесту, который называется изобразительным.

Изобразительные жесты появляются в случаях: — если не хватает слов, чтобы полностью передать представление;

— если одних слов недостаточно по каким-либо причинам (повышенная эмоциональность говорящего не владение собой, несобранность, нервозность, неуверенность в том, что адресат все понимает);

— если необходимо усилить впечатление и воздействовать на слушателя дополнительно и наглядно.

Однако, пользуясь изобразительными жестами, нужно соблюдать чувство меры: нельзя этими жестами подменять язык слов.

**Символические жесты**

Вы, несомненно, не один раз были в театре, на концерте, смотрели выступление актеров по телевиде­нию. Вспомните, как они жестикулируют, заканчивая выступление, прощаясь с публикой. Самый частый жест — поклоны, как символ благодарности за теплый при­ем, за аплодисменты. Или, стоя на авансцене, актер широко разводит руки в стороны, как бы заключая в свои объятья сидящих в зале. Используется еще такой жест: руку (руки) прижимают к груди и низко кланя­ются. Этот жест символизирует сердечное отношение, любовь актера к зрителям.

Другая картина. Передача КВН. Ведущий Александр Маслюков представляет судей. Один, когда называют его, встает, поворачивается к сидящим в зале, делает кивок головой; другой поднимает обе руки вверх, со­единяет ладони и покачивает руками; третий кланяется; четвертый приветливо машет рукой. Такие жесты условны и называются они симво­лическими.

Некоторые из них имеют вполне определенное зна­чение. Например, скрещенные руки указывают на за­щитную реакцию. Руки, заведенные за голову, выража­ют превосходство. Руки в боки — символ непокорности. Обхватить руками голову — признак неприятности или беды.

Символический жест нередко бывает характерен для ряда типовых ситуаций. Так, существует **жест предель­ности (категоричности)** — сабельная отмашка кистью правой руки. Он сопровождает выражения: *Никогда не соглашусь; Никто не знал; Нигде вы не найдете; Это совершенно ясно; Абсолютно не об этом.*

Жест **интенсивности** — рука сжимается в кулак (ва­риант: два кулака). Он используется, когда говорят: *Он очень упорный; Какая она упрямая; В нем чувствуется такая собранность, активность; Честолюбив он страш­но.*

Известен также жест **отказа, отрицания** — отталки­вающие движения рукой или двумя руками ладонями вперед. Этот жест сопровождает выражения: *Нет, нет, нет! Не надо, не надо, прошу вас; Никогда, никогда туда не поеду?*

Жест **противопоставления, антонимичности** — кисть руки исполняет движение в воздухе «там» и «здесь»: *Пришли и молодые и старые; Нечего туда — сюда хо­дить; Одно окно на север, другое на юг. Годятся скамейки и большие и маленькие.*

Жест **разъединения, расподобления** — ладони рас­крываются, «разъезжаются» в разные стороны: *Это совершенно разные приемы; Это надо различать; Мы это разъединили; Они разошлись; Братья разъехались.*

Жест **объединения, сложения, суммы** — пальцы со­единяются в щепоть или соединяются ладони рук: *Они хорошо сработались; Очень они подходят друг к другу; Мы с вами умеем находить контакты; А если вместе это положить? Давайте соединим усилия; Только объединившись, можем победить.*

**Национальный характер жестов**

Если изобразительный жест связан с конкретными внешними признаками) то жест-символ связан с абстракцией. Его содержание понятно только какому-то народу или определенному коллективу. Это — привет­ствия, прощания, утверждения, отрицания, призыв к молчанию, предвкушение приятного.

Так, русские в знак согласия покачивают головой вперед-назад, а болгары влево-вправо. О различии между жестом прощания в России и во Франции узнаем из произведения И. С. Тургенева «Новь»:

… Нежданов наклонил голову, а Силягин простился с ним на французский манер, несколько раз сряду быстро поднес руку к собственным губам и носу, и пошел далее, бойко размахивая тростью и посвисты­вая...

О национальном характере некоторых жестов сви­детельствует такой факт. В Австралии, Новой Зелан­дии, Великобритании два разведенных пальца (указа­тельный и средний) с ладонью, повернутой от себя, служат знаком победы. Но если ладонь повернуть к себе, то жест равнозначен выражению «А иди ты по­дальше!» Жители Европы воспринимают этот жест, независимо от того, куда обращена ладонь, как знак победы. Поэтому, если англичанин сделает оскорби­тельный жест, то европеец может только удивиться, не понимая, на какую победу намекают. И еще. Во мно­гих странах Европы этот жест равнозначен цифре «2». В связи с этим возможна такая ситуация. Недоволь­ный обслуживанием англичанин, желая выразить свой гнев, показывает бармену-европейцу два пальца с по­вернутой ладонью к себе — знак оскорбительный, — а бармен в ответ на этот жест наливает две кружки пива.

При всем разнообразии жестов, их вариативности, они проявляют устойчивость в своем воплощении. Однако бывают случаи, когда характер жеста несколь­ко изменяется и утрачивает свою национальную окрас­ку. Так, за последние тридцать лет жест прощания (махание кистью руки вперед-назад) заменился движе­нием руки влево-вправо в одной плоскости с ладонью, обращенной к уходящим. Этот жест заимствован с Запада. Но дети, когда им говорят: «Помаши тете руч­кой», еще старательно машут так, как махали при прощании с давних пор на Руси. Поль Сопер в книге «Основы искусства речи» выделяет еще **подражательные** жесты. Это жесты, кото­рые оживляют описание. Например, лектор говорит о выступлении какого-то политического деятеля, извест­ного ученого, художника и старается изобразить его. Другими словами, оратор перевоплощается, как актер, он изменяет и голос и манеры, стремясь наглядно представить образ того, о ком рассказывает.

Нам кажется, в таком случае следует говорить не об особом виде жестов, а об элементах актерской игры, театрализации лекции.

Высказывания могут сопровождаться не одним, а несколькими жестами. Возьмем предложение «Меня это не касается». При слове *меня* используется указатель­ный жест (ладонь движется к середине груди), *это* сопровождается тоже указательным жестом (рука от­брасывается вперед от себя ладонью вверх) *не касается —* символический жест (покачивание рукой из сторо­ны в сторону).

Жесты, как и слова, бывают очень экспрессивны­ми, придают речи грубоватый, фамильярный характер. Такими жестами, например, считаются: поднятый боль­шой палец, когда остальные сжаты в кулак, как выс­шая оценка чего-либо; щелканье пальцем по шее с правой стороны — «выпить бы»; кручение пальцем около виска, что означает «из ума выжил», «разума лишился».

Заканчивая разговор о жестах, подчеркнем, что каждый из них в речи должен свидетельствовать о движении мысли и чувств оратора, являться физичес­ким выражением его творческих усилий.

Неоправданный жест, жест ради жеста не украшает речь, «вызывает смех и унижает идею». Вот почему уже в первых руководствах по красноречию давались советы, как использовать жесты. Так, в «Теории крас­норечия» А. Галича (1830) сказано: «Носа и губ, языка и ушей никогда нельзя употреблять без оскорбления благопристойности», «приличие запрещает грудь и брю­хо выдвигать, спину кривить, плечами подергивать», «благопристойность воспрещает театральные кривля­нья».

Следует учитывать, что жестикуляция обусловлена и характером говорящего. Некоторые люди от природы подвижны, эмоциональны. Естественно, лектор с та­ким характером не может обойтись без жестов. Другому же, хладнокровному, спокойному, сдержанному проявлении своих чувств, жесты несвойственны.

***Лучшим жестом считается тот, которого не замечают, который органически сливается со словом и усиливает его воздействие на слушателей.***

***СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ***

1. Л.А. Введенский, Л.Г. Павлова. Культура и искусство речи - Ростов-на-дону. Издательство «Феникс». 1998 г.-576 с.
2. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей: Пер. с англ. – Самара: Изд-во «ABC», 1997. – 704 с.
3. Логика и риторика. Хрестоматия. /Сост. В.Ф. Берков, Я.С. Яскевич. – Мн.:НТООО «ТетраСистемс», 1997.- 624 с.

**4.** Леммерман Хайнц - Уч. Ритор.