Методические указания по курсу «Риторика» для студентов факультета управления

Темы рефератов, рекомендуемые к написанию при изучении дисциплины «Риторика»

| № п/п | Наименование темы реферата |
| --- | --- |
|  |  |
| 1 | Ораторы Др.Греции (по выбору). |
| 2 | «Ораторами не рождаются , ораторами становятся» (Жизнь и ораторская деятельность Демосфена). |
| 3 | Софисты и их учение. |
| 4 | Основные принципы ораторского искусства Аристотеля. |
| 5 | Виды публичных выступлений в Др. Греции и их особенности. |
| 6 | История развития риторики от античности до наших дней. |
| 7 | Ораторы Древнего Рима (по выбору). |
| 8 | Сопоставительная характеристика основных положений риторики Др. Греции и Древнего Рима. |
| 9 | Цицерон как символ оратора. |
| 10 | Квинтилиан и его труд « Оратор» . |
| 11 | Ритора в период Средневековья, особенности и функции риторики в этот период. |
| 12 | Риторика в Древней Руси. |
| 13 | «Риторика » М.В.Ломоносова и ее особенности. |
| 14 | Выдающиеся ораторы России (по выбору). |
| 15 | Особенности российской риторики 19 в. |
| 16 | Судебные ораторы России (по выбору). |
| 17 | Язык и власть. |
| 18 | Структура публичной речи и особенности каждой из частей. |
| 19 | Приемы установления контакта оратора с аудиторией. |
| 20 | Приемы привлечения и удержания внимания аудитории в ходе публичного выступления. |
| 21 | Ораторские приемы эффективности публичного выступления и уловки в речи. |
| 22 | Психологические особенности различной аудитории и их учет оратором. |
| 23 | Психологические особенности детской и молодежной аудитории и их учет оратором. |
| 24 | Психологические особенности разновозрастной «взрослой» аудитории и их учет оратором. |
| 25 | Вербальный имидж оратора и его составляющие. |

**Тестовые задания**

**Отметьте какие из утверждений правильные**

1. Речевое воздействие – раздел риторики.
2. Риторика – раздел речевого воздействия.
3. Риторика – это наука о речевом воздействии.
4. Риторика – наука об эффективной публичной речи.
5. Риторика – наука о межличностном общении.
6. Реклама полностью принадлежит науке о речевом воздействии.
7. Реклама частично принадлежит науке о речевом воздействии.
8. Речевое воздействие исследует только вербальные сигналы.
9. Речевое воздействие исследует вербальные и невербальные сигналы.
10. Коммуникативная позиция говорящего – это степень его влиятельности в общении.
11. Коммуникативная позиция говорящего – это место его расположения относительно собеседника в процессе общения.
12. Доказывать и убеждать – это одно и то же.
13. Доказывать и убеждать – разные вещи.
14. Манипулятивное воздействие на человека всегда предосудительно.
15. Манипулятивное воздействие не всегда предосудительно.
16. У кого из общающихся коммуникативная позиция будет сильнее почему? Сидящий и стоящий.
17. Говорящий громко – говорящий тихо.
18. Хорошо одетый – плохо одетый.
19. Лежащий на диване – сидящий на диване около него.
20. Тот, кто обнимает – тот, кого обнимают.
21. Тот, кто движется энергично – тот, кто движется слабо.
22. Тот, кто на трибуне – тот, кто внизу.
23. Тот, кто наклоняется к собеседнику – тот, кто сидит прямо.
24. Сидящий – тот, кто передвигается во время разговора вокруг него.
25. Тот, кто ведет человека под руку – тот, которого ведут под руку.
26. Тот, кто выше – тот, кто ниже.
27. Тот, кто одет в темное – тот, кто одет в светлое.
28. Тот, кто приближается к собеседнику – тот, кто удаляется от собеседника.
29. Тот, кто смотрит в глаза собеседнику – тот, кто избегает взгляда собеседника.
30. Тот, кто сильно пожимает руку – тот, кто слабо пожимает руку.
31. Эффективное общение – это такое, которое позволяет достичь предметной цели.
32. Эффективное общение – это такое, которое позволяет достичь предметной и информационной цели.
33. Эффективное общение – это такое, которое позволяет достичь предметной, информационной и коммуникативной цели.
34. Эффективное общение – это такое, при котором сохраняется коммуникативное равновесие.
35. Эффективное и результативное общение – это одно и то же.
36. Эффективное и результативное общение – это разные вещи.
37. Развернутое речевое обращение обычно эффективнее краткого.
38. Краткое речевое обращение обычно эффективнее развернутого.
39. Информационная цель может быть не достигнута, но общение может быть эффективным.
40. Коммуникативная цель может быть не достигнута, но общение может быть эффективным.
41. Коммуникативная цель может быть не достигнута, но общение может быть результативным.
42. Можно достичь информационной и коммуникативной цели. И такое общение будет эффективным.
43. Вежливое общение всегда эффективнее грубого.
44. Вежливое общение не всегда эффективнее грубого.
45. Вертикальное и горизонтальное коммуникативное равноправие в равной степени предполагают соблюдение принятых в обществе норм общения.
46. Вертикальное коммуникативное равновесие допускает несоблюдение принятых в обществе норм общения.
47. При соблюдении правил вежливого общения реальная достижимость поставленной говорящим цели не влияет на эффективность общения.
48. Реальная достижимость поставленной говорящим цели влияет на эффективность общения независимо от соблюдения им правил вежливого общения.
49. Коммуникативные барьеры могут быть преодолены общающимися, если они о них знают.
50. Коммуникативные барьеры могут быть преодолены общающимися, если они их осознают и прилагают усилия по их преодолению.
51. Соблюдение этических норм культуры общения необходимо для достижения коммуникативной цели общения.
52. Культура речи человека символизирует его компетентность.
53. Культура речи несет информацию о человеке как носителе позитивных качеств.
54. Снижая себя в глазах собеседника, мы демонстрируем свою некомпетентность.
55. Снижая себя в глазах собеседника, мы укрупняем собеседника.
56. Комплименты не имеют противопоказаний.
57. Лесть – это разновидность комплимента.
58. Благоприятное внешнее впечатление надо производить в первую очередь на женскую часть аудитории, для мужчин это безразлично.
59. Повторение обращения к собеседнику или аудитории усиливает речевое воздействие.
60. Повтор обращения только раздражает собеседника
61. Употребление книжных слов повышает доверие любой аудитории к собеседнику.
62. Цифры в публичном выступлении надо округлять.
63. В публичном выступлении лучше воспринимаются короткие фразы.
64. Самую важную информацию надо давать в середине выступления.
65. Самым привлекательным для слушателей качеством оратора является аргументированность его речи.
66. Невербальные сигналы используются в основном для передачи информации о мире.
67. Невербальные сигналы используются в основном для передачи информации об отношениях участников коммуникации.
68. Неконгруэнтность – это противоречие между смыслом слов и сопровождающими их жестами.
69. Неконгруэнтность - это несоответствие смысла выступления оратора реальной действительности.
70. Неконгруэнтность – это неправильное поведение оратора в аудитории.
71. Вербальный сигнал несет больше информации, чем невербальный.
72. В официальном общении используются преимущественно стандартные невербальные сигналы.
73. Умеренная жестикуляция – признак воспитанности.
74. Дети и молодежь жестикулируют больше, чем взрослые.
75. Риторические жесты – это жесты, используемые оратором в процессе выступления перед аудиторией.
76. Риторические жесты – это жесты, акцентирующие отдельные части высказывания.
77. Имидж – это долговременная ролевая маска человека.
78. Имидж – это стремление человека хорошо выглядеть.
79. Имидж – это приятное впечатление о человеке.
80. Имиджмейкер – это человек, который разрабатывает новый имидж для себя.
81. Имиджмейкер – это человек, который разрабатывает новый имидж для других.
82. Имидж необходим каждому человеку.
83. Имидж необходим только людям, ведущим публичный образ жизни.
84. Классический стиль символизирует компетентность.
85. Романтический стиль хорошо воспринимается малообразованной аудиторией.
86. Спортивный стиль воспринимается позитивно в любой аудитории.
87. Экстравагантный стиль позитивно воспринимается творческими людьми.
88. Высокая прическа повышает статус.
89. Короткая стрижка мужчины символизирует невысокий интеллект.
90. Блондинок воспринимают как более умных.
91. Мягкий силуэт одежды повышает доверие к оратору.
92. Собеседнику надо преимущественно смотреть в глаза.
93. Собеседнику надо преимущественно смотреть в лицо.
94. Улыбчивого человека воспринимают как несерьезного.
95. Улыбчивого человека воспринимают как носителя положительных качеств.
96. Ответ ученика на уроке – это убеждающее выступление.
97. Информационная речь – это лекция, рассказ учителя.
98. Тост – это развлекательное выступление.
99. Речь на открытии нового учебного заведения – протокольно–этикетное выступление.
100. Речь на траурном митинге – это протокольно–этикетное выступление.
101. Анекдот для публики – это развлекательное выступление.
102. Речь с оценкой заслуг юбиляра – это убеждающее выступление.
103. Речь с оценкой заслуг юбиляра – это развлекательное выступление.
104. Доклад – всегда подготовленное выступление.
105. Сообщение – это краткое неподготовленное выступление.
106. Выступление – это подготовленное или неподготовленное сообщение.
107. Лекция строится по строгому плану.
108. Беседа эффективна в небольшой аудитории.
109. Лекции читаются в вузах (в сфере высшего образования).
110. В беседе слушатели отвечают по ходу на вопросы оратора.
111. Опытные лекторы предпочитают выступать экспромтом.
112. Опытные лекторы предпочитают выступать по плану–конспекту.
113. Заучивание выступления наизусть – лучшая форма подготовки.
114. Надо иметь при себе записи, но пользоваться ими как можно реже.
115. При подготовке выступления надо сначала почитать по теме.
116. При подготовке выступления надо сначала записать собственные мысли, а потом читать.
117. Надо обсуждать основные мысли выступления со знакомыми до выступления.
118. Наиболее эффективна подготовка к выступлению за один раз – это обеспечит целостность выступления.
119. Тема выступления должна быть увлекательной и не раскрывать основной проблемы.
120. Тема выступления должна явно или скрыто содержать вопрос, на который будет дан ответ.
121. Слушатели не должны ощущать структуру выступления, так как это будет отвлекать их внимание.
122. Слушатели должны ощущать структуру выступления, они привыкли к трехчастной композиции.
123. План выступления оратору лучше написать на доске.
124. Слушателей раздражает, когда оратор говорит*во-первых, во–вторых, в- третьих…*
125. Важную информацию надо располагать в начале фразы.
126. Важную информацию надо располагать в середине фразы.
127. Важную информацию надо располагать в конце фразы.
128. Задавая вопросы, мы приобретаем опыт публичных выступлений.
129. Надо репетировать выступление целиком.
130. Выступление лучше репетировать перед зеркалом.
131. Устная речь эффективнее письменной.
132. Письменная речь эффективнее устной.
133. Эффективность устной и письменной речи приблизительно одинакова.
134. Точности выражения легче достичь в письменной речи.
135. Повторение мысли в устной речи ухудшает ее восприятие.
136. Обратная связь – это получение оратором информации от слушателей о том, как воспринимается его выступление.
137. Обычно большая часть аудитории настроена позитивно к оратору.
138. Обычно большая часть аудитории настроена равнодушно к оратору.
139. Негативные слушатели в среднестатистической аудитории составляют 30%.
140. Негативные слушатели в среднестатистической аудитории составляют 10%.
141. Первая фраза выступления должна быть подготовлена заранее.
142. Первая фраза выступления должна быть импровизационной.
143. Содержание выступления должно быть построено на каком – либо конфликте, столкновении идей, точек зрения.
144. Оратор должен быть высоко эмоционален в процессе выступления.
145. Оратор должен быть умеренно эмоционален в процессе выступления.
146. Оратор должен быть логичен и малоэмоционален в процессе выступления.
147. Использование оратором простых, общеупотребительных слов повышает доверие к нему, создает впечатление о его некомпетентности.
148. Использование оратором простых, общеупотребительных слов повышает доступность выступления.
149. Оратор должен выбрать в аудитории симпатичное лицо и все рассказывать этому слушателю.
150. Надо смотреть во время выступления на всех слушателей, разбив аудиторию по секторам.
151. Главную мысль надо сформулировать и повторить 2 – 3 раза.
152. Главная мысль не должна быть выражена оратором прямо, надо подвести к ней слушателей, но не формулировать вывод за них.
153. Заключительная фраза должна быть импровизационной.
154. Заключительная фраза должна быть заранее подготовлена и отрепетирована.
155. Заключительная фраза должна быть выделена интонационно.
156. Языковой паспорт собеседника может охарактеризовать любой человек.
157. Языковой паспорт собеседника может охарактеризовать только специалист – филолог.
158. Языковой паспорт человека обнаруживается на слух.
159. Языковой паспорт человека обнаруживается на слух и в письменной речи.
160. Речевые ошибки оратора ставят под сомнение его компетентность в обсуждаемой проблеме.
161. Речевые ошибки оратора ставят под сомнение его общую компетентность и образование.
162. Правильность речи – это владение говорящим нормами литературного языка.
163. Краткость выступления способствует лучшему восприятию и усвоению слушателями материала выступления.
164. Уместность речи – это ее правильность.
165. Уместность речи – это употребление слов с учетом аудитории, которая слушает.
166. Популяризация – это объяснение сложных слов и понятий через простые.
167. Популяризация – это сокращение большого текста.
168. Эффективнее приводить в устном выступлении точные цифры.
169. Эффективнее приводить в устном выступлении округленные цифры.
170. Эффективнее приводить цифры в сопоставлении.
171. Эффективнее заменять существительные на глаголы.
172. Эффективнее заменять глаголы на существительные.
173. Дополнительные конкретные детали в устном выступлении усиливают речевое воздействие.
174. Дополнительные конкретные детали в устном выступлении ослабляют речевое воздействие.
175. Повтор основных мыслей в устном выступлении необходим.
176. Повтор основных мыслей в устном выступлении только раздражает аудиторию.
177. Риторических фигур в речи оратора должно быть много.
178. Риторических фигур в речи оратора должно быть мало.
179. Выразительность речи оратора определяется ее интонационным разнообразием.
180. Выразительность речи оратора зависит от его эмоциональности.
181. Важную информацию лучше помещать в начале фразы.
182. Важную информацию лучше помещать в конце фразы.
183. Около 50% информации в публичной речи передается через зрительный канал.
184. Около 25% информации в публичной речи передается через зрительный канал.
185. Яркая индивидуальность оратора понижает эффективность его речевого воздействия на аудиторию.
186. Яркая индивидуальность оратора повышает эффективность его речевого воздействия на аудиторию.
187. Позиция советчика – лучшая ораторская позиция в любой аудитории.
188. Позиция советчика – лучшая ораторская позиция в подготовленной аудитории.
189. Внешность оратора должна быть привлекательной в пределах нормы.
190. Одежда ярких цветов снижает доверие к оратору.
191. Очки снижают доверие к оратору.
192. Энергичным должно быть выступление от начала до конца.
193. Энергичными должны быть отдельные части выступления.
194. Двигаться по аудитории надо как можно меньше.
195. Двигаясь по аудитории, не следует заходить в глубь аудитории.
196. Не следует задерживаться в аудитории после завершения выступления.
197. Оратор не должен сидеть, он должен стоять и двигаться.
198. Надо выбрать симпатичное лицо и смотреть на этого человека во время выступления.
199. Смотреть надо на отдельные секторы зала, не задерживая взгляд на отдельных людях.
200. Жесты должны быть немногочисленными и разнообразными.
201. Жесты оратора должны быть взволнованными и высоко эмоциональными.
202. Громкость и тембр речи оратора должны сохраняться на протяжении всего выступления.
203. Наилучший темп речи в публичном выступлении – средний.
204. Громкость выступления должна быть такой, чтобы оратор чувствовал, что он говорит громче, чем в обычной речи.

**Кейс-задания**

**Тема.** ПОВЕДЕНИЕ ОРАТОРА В АУДИТОРИИ

Задание №1. Выйдите перед группой и, многозначительно считая вслух до 30, ходите по аудитории по правилам передвижения оратора в аудитории. Вариант: ходите, рассказывая стихотворение, считалку. Слушатели оценивают, правильно ли вы ходите.

Задание №2. Громко считайте до 30, обращаясь к группе, и используйте при этом разнообразные риторические жесты, как бы пытаясь убедить своих сокурсников в чем-то.

Задание №3. Посчитайте до 30 монотонно, а затем выразительно, сопровождая счет риторическими усилительными жестами. Объясните, почему оратор должен изо всех сил избегать монотонной речи.

Задание №4. Сосчитайте до 30 сначала своим обычным голосом, а затем - напрягая голос, как это принято при публичном выступлении. Удерживайте громкость голоса на требуемом уровне до конца счета.

**Тема.** КЛАССИФИКАЦИЯ РЕЧИ, ЕЕ ВИДЫ И РОДЫ

Задание №1. Определите, какая форма публичного выступления используется (доклад, сообщение, выступление, лекция, беседа): председатель Совета министров отчитывается о работе правительства за год;

речь кандидата в депутаты на предвыборном митинге;

учитель объясняет материал на уроке;

получасовое выступление ученого на научной конференции;

десятиминутное выступление студента на научной конференции;

в ходе объяснения учителя по теме урока с подготовленными материалами выступают три ученика (по три минуты);

на классном часе выступает психолог, рассказывая о проблемах психологии, задавая вопросы учащимся и отвечая на их вопросы;

в студенческой группе выступает сотрудник библиотеки с обзором новых поступлений.

Задание №2. Прочитайте «Советы молодому оратору».

1. Говори только о том, что хорошо знаешь, что волнует тебя лично, что тебе лично интересно.

2. Уважай своих слушателей, не думай, что они глупее тебя.

3. Не кричи. Убеждай аргументами и фактами, а не силой голоса.

4. Не стремись сказать сразу о многом. Будь кратким, но убедительным и логичным.

5. Говори проще.

6. Обращайся не только к разуму, но и к сердцу слушателей.

7. Следи за правильностью своей речи. Если не уверен, что произнесешь слово с правильным ударением или неточно знаешь значение слова или выражения - замени его другим.

8. Употребляй пословицы, поговорки, крылатые выражения. Они - твои друзья и помогут сделать твою речь более образной и выразительной.

9. Помни, что удачным выступление бывает тогда, когда оно хорошо продумано и подготовлено.

Вопросы:

Проанализируйте каждый приведенный выше совет с точки зрения того, какое правило подготовки публичного выступления из перечисленных выше он «представляет», с каким правилом подготовки публичного выступления совпадает. Какие советы дополняют правила публичного выступления, приведенные выше? Объясните, как можно на практике реализовать приведенные выше советы, что нужно делать, чтобы этот совет выполнить.

Задание №3. Прочитайте отрывок из повести В.Железникова «Чудак из шестого

Б», в котором рассказывается, как герой повести, назначенный вожатым октябрят, готовится к первой встрече с ними. Рассказ ведется от лица главного героя.На уроках я думал об октябрятах. Сначала я решил: войду к ним деловым шагом и скажу: «Здравствуйте, октябрята!» Потом у меня мелькнула мысль, что для первого знакомства необходимо произнести речь. ... Я взял бумагу и написал: «Дорогие октябрята! Пионерская

организация прислала меня к вам, нашим младшим любимым товарищам, чтобы я закалил вас и подготовил нам достойную, славную смену. А сейчас мы составим план работы и будем его выполнять».Я несколько раз перечитал свою речь, она показалась мне блестящей. Правда, в ней все-таки мало было «мужества». Перечитал ее еще раз и в

трех местах вставил слово «мужество». Теперь речь выглядела так: «Дорогие октябрята! Пионерская организация, известная своим мужеством, прислала меня к вам, нашим младшим любимым товарищам, чтобы я закалил вас и подготовил нам достойную, славную, мужественную смену. А сейчас мы составим план работы и будем вместе мужественно его выполнять».Потом я попытался выучить речь на память, но у меня ничего не вышло. Тогда я решил прочитать ее. (по Л. Введенской)

Вопросы:

К какому жанру публичного выступления относится «речь» главного героя?

К какому типу по форме относится подготовленная героем «речь»?

Какие правила подготовки публичного выступления выполнил, а какие нарушил вожатый? Приведите примеры нарушений.

Какие конкретные ошибки при подготовке выступления допустил вожатый? Выпишите их.

Как надо исправить эти ошибки?

Правильно ли решил использовать конспект главный герой?

Выступите перед малышами от имени вожатого, но постройте свое выступление без ошибок.

Задание №4 Представьте, что к вам приехал иностранец и просит объяснить ему, как играют в футбол: он видел игру, она ему нравится, но он не понимает правил игры. В его стране в футбол не играют.

Задание №5. Сделайте устную аннотацию книги, которую вы только что прочитали.

Воспользуйтесь следующей моделью:

Книгу ...................(название) написал писатель ................ В книге рассказывается о событиях, которые происходят ............... (где, когда). Главными героями книги являются..... С героями книги происходит много событий: они ..... ( перечисление наиболее интересных событий)..Читать эту книгу .... ( очень интересно, увлекательно, приятно и т.д.).

Задание №6. Подготовьте рекламу предмета «Риторика».

Расскажите об этом предмете - почему вам нравится этот предмет, что он дает в жизни вам и вашим друзьям, что вы изучили, изучаете и будете изучать. Отметьте в своей рекламе, как ваши друзья относятся к этому предмету. Призовите всех граждан России изучать этот предмет.

Задание №7. Произнесите воодушевляющую речь:

перед трудным экзаменом, перед самым трудным участком вашего похода по горам, перед сторонниками вашего политического движения накануне выборов, перед субботником по очистке города; на Дне города – от имени молодежи города (молодежь не подведет

старшее поколение); перед началом ремонта в вашей квартире.

**Тема.** ПОДГОТОВКА К ПУБЛИЧНОМУ ВЫСТУПЛЕНИЮ

Задание №1. Диалогизируйте приводимые ниже высказывания – введите в них элементы диалога, превратите часть высказывания в вопрос к аудитории, замените книжные фразы и слова разговорными и т.д.

*Образец:*

*На улицах нашего города зимой воцаряется настоящий хаос, связанный с отсутствием достаточного количества единиц снегоуборочной техники –весь город обсуживает всего 20 снегоуборочных машин, да и из них до половины постоянно в ремонте, поэтому снег с проезжей части убирается крайне медленно, что и приводит к постоянным пробкам.*

*Каждую зиму все мы ждем с большим опасением – а вдруг опять выпадет много снега. Как выглядит наш город после снегопада? Все улицы завалены снегом. Машины буксуют, люди опаздывают на работу и все на свете проклинают. Почему же не убирают снег с наших улиц? А как вы думаете, сколько у нас в миллионном городе снегоуборочных машин?*

*Всего 20. А сколько из них работают? От силы половина. Остальные поломаны. Вот поэтому у нас такие пробки зимой на улицах!*

а) Глядя на нынешний состав городской думы, однозначно можно сказать, что руководителей-профессионалов, руководителей-производственников в ней единицы.

б) Не только в России, но и во всем мире знают, что первый воздушный десант был высажен в городе Воронеже. И произошло это неподалеку от того места, где ныне пересекаются улицы Лизюкова и Владимира Невского.

в) Трудно понять тех взрослых, которые говорят, что молодежь ленива, что в ее среде одни наркоманы и пьяницы. Это говорится лишь для того, чтобы снять с себя ответственность за воспитание детей.

Задание №2. Прочитайте поговорки. Объясните их смысл и придумайте короткие рекомендации начинающему оратору, которые включали бы в качестве компонента эти поговорки.

*Образец: Речь вести - не лапти плести*

Любое устное выступление должно быть подготовленным. Нельзя надеяться, что ты сможешь хорошо выступить без подготовки - это только кажется, что выступать легко. Правильно говорит русская поговорка: речь вести - не лапти плести.

Знай боле, а говори мене

Где много слов, там мало толку

Лучше уж недоговорить, чем переговорить

Не все сказывай, что поминается

Шумом праву не быть

Короткую речь слушать хорошо, под долгую речь думать хорошо

Говорить не думая - что стрелять не целясь

Оговорка - не обида

Живое слово дороже мертвой буквы

**Тема.** СРЕДСТВА ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ РЕЧИ

Задание №1. Прочитайте каждое предложение быстро, а затем - отделяя однородные члены предложения выразительными паузами. Как влияют паузы на выразительность текста? Какой смысл подчеркивают паузы?

1. В нашей истории было много замечательных полководцев: Александр Невский, Дмитрий Донской, Суворов, Кутузов, Жуков…

2. Как медленно тянулись эти месяцы ожидания возвращения домой:

март, апрель, май, июнь и, наконец –июль!

3. Все-таки как богата Россия на талантливых артистов! Ведь именно

на русской сцене зрители могли видеть Комиссаржевскую, Качалова, Раневскую, Яншина, Ефремова, Евстигнеева, Леонова…

Задание №2. Произнесите фразу, интонацией придавая ей прямой и противоположный смысл:

Рад вас видеть

Спасибо за работу

Я в восторге

Спасибо, мне было приятно ваше внимание

Приятно было с вами поговорить

Спасибо за комплимент

Очень вам признателен

С удовольствием

Мне это очень нравится

Задание №3. Прочтите с заданной интонацией.

1. Прочтите фразу как серьезный жизненный совет и как ироническую шутку. Как правильнее?

...Трудов напрасно не губя,

Любите самого себя,

Достопочтенный мой читатель! (А.. Пушкин)

2. Произнесите фразу «Опять он звонил», передавая интонацией разные смыслы:

- вы делитесь с собеседником радостью;

- вы с гордостью сообщаете, что он вам звонил;

- вы сообщаете о звонке с теплотой, это ваш товарищ, который о вас заботится;

- вы сообщаете об этом с тоской, он вам ужасно надоел своими просьбами;

- вы возмущены, говорите об этом с гневом - вы ему запретили звонить по этому вопросу, а он опять звонил;

- вы сообщаете об этом с тревогой - вас очень встревожил его звонок, вы опасаетесь плохих известий;

-вы демонстрируете собеседнику свое безразличие к Коле - его звонок вас совершенно не интересует, а сам Коля вам безразличен.

Задание 3. Прочтите фразу с интонацией, которая выражает точный смысл, вложенный в эту фразу писателем. Следуйте комментариям писателя:

а) «Николенька, полно сердиться! Извини меня, если я тебя обидел...» — сказал он мне простым, кающимся голосом (Л. Толстой)

б) «Я ни в чем не виновата! Уверяю вас!» — сказала она тихо, но решительно (Л. Чарская)

в) «И она еще спрашивает? И она еще осмеливается спрашивать?! Неисправимая притворщица!» – кричала или даже взвизгивала Мачеха, размахивая руками, как ветряная мельница своими крыльями (Ш. Перро)

г) «Имей в виду: я на тебя нисколько не сержусь! Клянусь!» – сказал он таким веселым голосом, что у меня слово камень с души упал (В. Драгунский)

д) «Ну, я вижу - с тобой каши не сваришь!...» - с сожалением протянул Мишка (В. Драгунский)

Задание 4. Произнесите фразу так, чтобы собеседник понял ее смысл именно так, как вы хотите. Следуйте заданиям (По Л.А.Введенской): «Бабушка приехала»

Сообщение факта

Сообщение важной новости

Удивите собеседника этой новостью

Порадуйте новостью собеседника32

Огорчите собеседника

Вызовите у собеседника зависть

Продемонстрируйте свое раздражение «Перестаньте»

Выразите тревогу

Выразите обиду

Произнесите как выражение кокетства

Вы раздражены

Вы притворяетесь

Вы требуете категорично

Вам это все надоело «Я пойду»

Неудовлетворенность

Решимость

Предупреждение

Радость

Упрямство

Угроза «Оставьте их»

Просьба

Мольба

Приказ

Снисходительность

Предупредительность

Безразличие «Снег пошел»

Вопрос-удивление

Восхищение и радость

Огорчение от смены погоды

Грусть (вы не любите зимний холод)

Безразличие «Мы пойдем в зоопарк»

Вопрос-просьба

Радостно сообщаете новость друзьям

Вопрос - уточнение (идем в зоопарк или в кино, в парк на аттракционы)

Задание №5. Произнесите фразу «Меня зовут (назовите себя)!» следующим образом:

громко, чтобы привлечь внимание к себе;

кратко и вежливо, чтобы не привлекать к себе особого внимания;

немного растянуто, чтобы подчеркнуть, какое у вас красивое имя;

смело и решительно, чтобы показать, что вы начинаете действовать;

с угрозой, чтобы показать, что собеседники должны вас бояться;

виновато, чтобы показать, что вы пришли, чтобы повиниться за что-либо.

Задание №6. Представившись, произнесите после небольшой паузы какую-либо фразу для продолжения разговора. Например: - Меня зовут Саша. Можно сесть рядом с вами?

Задание №7. Произнесите фразу Мы пойдем в кино:

спрашивая и одновременно обращаясь с просьбой;

с радостью сообщая об этом;

интересуясь, в кино мы идем или еще куда-нибудь;

заявляя это на правах старшего младшей сестренке.

Задание №8. Прочтите следующее высказывание в парах как реплики в диалоге:

Говорящий: «Радоваться в одиночку грустно?» (вопрос-сомнение)

Собеседник: «Радоваться в одиночку грустно» (реплика-утверждение)

То же самое:

Вопрос-удивление; ответная реплика утверждение

Утверждение; ответная реплика - сомнение (недоверие)

Задание №9. Разучите скороговорку, постепенно увеличивая темп.

Мне не до недомогания

Тридцать три корабля лавировали, лавировали, да не вылавировали.

Не жалела мама мыла, мама мылом Милу мыла. Мила мыло не любила, Мила мыло уронила.

Не по траве, а около каталось «о» и охало. «О» охало, «о» окало, не по траве, а около.

Бык тупогуб, тупогубенький бычок, у быка бела губа была тупа.

Около кола колокола, около ворот коловорот

Шакал шагал, шакал скакал

Ткет ткач ткани на платки Тане.

Водовоз вез воду из-под водопровода.

Кукушка кукушонку купила капюшон. Надел кукушонок капюшон. Как в капюшоне он смешон!

У нас на дворе-подворье погода размокропогодилась.

На дворе трава, на траве дрова. Не руби дрова на траве двора.

Карл и Клары украл кораллы, а Клара у Карла украла кларнет.

Сшит колпак не-поколпаковски, надо его переколпаковать да выколпаковать.

Шла Саша по шосссе к Саше в шашки играть и сосала сушку.

Сшит колпак, да не по-колпаковски, надо его перколпаковать да выколпаковать.

Цапля чахла, цапля сохла, цапля сдохла.

Всех скороговорок не перескороговоришь, не перевыскороговоришь.

На дворе трава, на траве дрова. Не руби дрова на траве двора.

Задание №10. Произнесите выразительно фразы, стараясь вспомнить явления и вызвать их в своем воображении:

- Какой вчера был закат!

- Снег под шагами звенит...

- Моросит холодный дождь...

- До чего же я люблю первые подснежники...

Задание №11. Прочитайте выразительно, чтобы была «слышна» тишина:

Полночной порою

В глубокой тиши

Чуть слышно, бесшумно

Шуршат камыши.

(К.Бальмонт)

Задание №12. Прочитайте выразительно: а) как рассказ о веселом событии, б) как трагедию, в) как информацию в теленовостях, г) в быстром темпе, как скороговорку:

Два дровосека, дровокола, дроворуба говорили про Ларьку, про Варьку, про Ларькину жену, про Варькина брата, спорили, что у осы не усы, не усищи, а усики, что сшит колпак не по-колпаковски, что вылит колокол не по-колоколовски. О пустяках спорить - дело упустить.

Задание №13. Выразите свою признательность, благодарность своему товарищу или преподавателю. Обращайтесь конкретно, называя адресата по имени. Говорите фразы с искренними интонациями благодарности. Конкретизируйте, за что вы благодарите – приведите факт, подробность, делающие вашу благодарность более искренней и вежливой.

*Образец: Большое спасибо тебе за помощь. Ты меня просто выручил –дал мне калькулятор, и я успел вовремя подготовить все данные. Я очень тебе благодарен!*

Задание №14. Выразите радость при встрече, используя формулы вежливости. Обращайтесь к конкретному адресату:

Как я рад вас видеть!

Я очень рад нашей встрече!

Я рад, что вижу тебя!

Как я рад видеть тебя!

Какая приятная встреча!

Как приятно тебя видеть!

Задание №15. Произнесите фразу Как приятно тебя видеть! с радостью - вы очень давно не виделись; дополните ее, расширив дополнительными словами свое выражение радости, чтобы усилить выражение радостных чувств.

*Образец: Как приятно тебя видеть! Сто лет не виделись! Я так по тебе*

*соскучилась! Иди, садись рядом со мной!*

Задание №16. Выразите сочувствие, используя следующие речевые формулы.

Я тебе сочувствую.

Как я тебя понимаю.

Я тебе сочувствую, но, поверь мне, все кончится хорошо!

Все это пройдет!

Все обойдется!

Не падай духом! Все еще будет хорошо!

Задание № 17. Анафора – довольно сильный риторический прием, который эффективен в публицистической, митинговой речи, в рекламных текстах, в эмоциональных выступлениях всех типов.

А. Преобразуйте высказывание в анафору, добавьте к каждому анафорическому высказыванию дополнительный аргумент или конкретизируйте его, чтобы получился законченный текст-аргументация.

*Образец: Мы все любим смотреть кино, ходить в театр, слушать музыку.*

Мы все любим смотреть хорошее кино, настоящие художественные фильмы, трогающие душу человека;

Мы все любим ходить в театр, где можно отдохнуть душой и провести вечер с друзьями в общении с искусством;

Мы все любим слушать музыку, которая нам нравится, и хотим иметь возможность это делать тогда, когда нам захочется.

Но как мы можем в наших условиях это все сделать, когда в кино идут одни американские боевики, театры на гране закрытия, цены в кино и театр сплошь и рядом превышают возможности человека со средней зарплатой, а музыка, которая звучит по всем каналам, отвечает только самым невзыскательным вкусам!

Нам жизненно необходим доступный всем телевизионный и радиоканал «Культура», который даст нам возможность приобщаться к лучшим образцам кино, театра и музыки.

Материал для выполнения задания

1. Я понимаю ваши сомнения, возражения, все недостатки предлагаемого мной метода, но это все-таки лучше, чем то, что мы имеем до сих пор.

2. Мы все нуждаемся в спокойствии, в благополучии, в уверенности в завтрашнем дне.

3. Мешает нам наша безответственность, недисциплинированность, неуважение друг к другу.

4. Нам нужно изучить прошлый опыт нашей страны, опыт других стран, которые прошли через реформы, подобные нашим, а также возможные последствия реформ для нашей страны.

5. Всем нам хочется жить в нормальных условиях, полноценно питаться, нормально отдыхать, иметь возможность получить хорошее образование.

Б. Постройте свое выступление на анафоре:

1.

Вредит нам наша…

Вредит нам…

Вредит нам ….

Однако нам поможет наша …..

Нам поможет наша….

Нам поможет наша…

Мы сделаем Россию великой страной!37

2.

Мы верим в…. нашей страны…

Мы верим в способность нашего народа….

Мы верим в возможность….

Мы верим в то, что наша страна…

Мы верим в то, что в нашей стране…

Россия будет великой страной!

3.

Мы верим в нашу молодежь, потому что …

Мы верим в нашу молодежь, потому что …

Мы верим в нашу молодежь, потому что …

Мы верим, что именно молодежь сделает нашу Россию великой страной!

4.

Нам надо опираться на…

Нам надо опираться на…

Нам надо опираться на…

Нам надо опираться на…

И тогда все у нас получится!

3. Произнесите панегирик (хвалебную речь) России, построив свое выступление на анафоре. Воспользуйтесь образцом, расширьте его.

Нам давно пора избавиться от комплекса национальной неполноценности.

У нас прекрасные ученые, которые …….

У нас замечательные….

У нас прекрасные…

У нас великолепные…

Наши … лучше американских.

Наши….

Наши….

Мы великолепно умеем собираться в решительный момент,

Мы прекрасно умеем…

Мы прекрасно можем…

Мы умеем отлично…

Мы умеем прекрасно…

…….

Да здравствует Россия!

Задание № 18. Эпифора, как и анафора – сильный риторический прием, который эффективен в эмоциональной публицистической речи. Мысль, выраженная с помощью приема эпифоры, обычно воспринимается эмоционально и хорошо запоминается слушателями.Постройте свое выступление на эпифоре.

1.Почему у нас за все надо платить?

… - плати,

…. - плати,

…. - плати,

…. - плати.

Почему за все это мы должны платить? Ведь мы все платим налоги и уже за все это заплатили государству. Почему мы должны платить за это второй раз?

Государство должно не сокращать сферу бесплатных услуг, предоставляемых своим гражданам, а расширять ее.

2.Сколько еще времени мы будем у нас в стране слышать окрики чиновников разного ранга: «Кто вам это разрешил?»Что это за система, что мы должны на все спрашивать разрешения у чиновника?

Надо тебе …. спроси разрешения у чиновника,

Хочешь … - спроси разрешения у чиновника,

Решил … - спроси разрешения у чиновника,

Понадобилось тебе … - спроси разрешения у чиновника.

Захотел … - спроси разрешения у чиновника,

Ведь на все это есть соответствующие разрешительные законы. Почему

мы не можем получать все, что разрешено этими законами автоматически?

Почему у нас фактически не действует принцип, провозглашенный еще

М.С.Горбачевым: «Разрешено все, что не запрещено?»

Задание №19. Градация - признак публицистической, особо взволнованной речи.

Она эффективна в позитивно настроенной, благожелательной, эмоционально сочувствующей аудитории.

Используйте градацию:

Образец: Мои оппоненты называют это недостатками. Но это не просто недостатки, это даже не ошибки, это настоящее преступление.

Они говорят, что к этому человеку надо принять меры. К нему не просто надо принять меры, его нужно….., его надо …..

Начальство говорит, что на это дело нужна значительная сумма. Эта сумма не просто значительна, она … , она … для нашего бюджета.

Она не просто симпатичная, она …., она просто …

Вы завершаете свое публицистическое выступление. Постройте заключительную фразу с использованием приема градации. Используйте слова и выражения, приведенные в скобках. Если необходимо, измените конструкцию фразы.

1. Это не просто….. это…., это…… это, наконец, просто - …!

(Халатность, ошибка, недостаток в работе, преступление, непредусмотрительность, невнимательность к выполнению свои должностных обязанностей, вопиющее равнодушие к судьбам людей, небрежность)

Надо полностью исключить возможность повторения подобных ситуаций в будущем!

2. Я не просто ….. тексты современной поп-музыки, я их….. , я их ….. я их ….. я их просто …!

(Равнодушен, не люблю, не выношу, не терплю, ненавижу, видеть и слышать не могу, испытываю отвращение, презираю, не испытываю интереса).

Мы должны вернуться к музыке с осмысленным текстом!

3. Такое поведение депутата Думы не просто…, оно…., оно……, оно……., оно….!

( Неприлично, безобразно, нечестно, возмутительно, недопустимо в его положении, преступно)

Мы должны принять немедленные меры, чтобы отозвать этого депутата из состава Думы!

**Индивидуальное творческое задание**

В ходе изучения дисциплины «Риторика» обучающиеся по программам бакалавриата в Кубанском ГАУ обязаны выполнить индивидуальное задание.

Цель выполнения задания студентами заключается в выработке конкретных практических умений и навыков (компонентов компетенций).

Выполнение индивидуального задания студентами решает следующие задачи: подготовить и произнести публичную речь на одну из предложенных тем:

1. Мир управляется Словом. Теле-монстро-словом?
2. Что такое подлинная культура? Как воспитать культурного человека?
3. Возрождается ли Россия? Куда мчится птица-тройка?
4. Почему плохим языком не построишь хорошую жизнь?
5. Что мы поем и будем петь? Скажи, что ты поешь – я скажу, кто ты.
6. Интернет: надо ли опутаться всемирной паутиной?
7. Что есть человек в мире современных технологий?
8. ТВ – глас народа или услаждающий обман?
9. Чем ты увлечен, современный человек?
10. Компьютер: убивает ли он способность к живому общению?
11. Надо ли нам гнаться за успехом? Что такое успех?
12. Верит ли постсоветское общество в Бога?
13. Верую!
14. Можно ли научиться ораторскому искусству? Как?
15. Слово о безмолвии. Есть ли «подвиг безмолвия»?
16. Слово об искусстве Слова. Есть ли «подвиг общения»?
17. Стоит ли учиться за границей?
18. Сохранится ли в будущем понятие «Родина»?
19. Надо ли в школе и вузе говорить о Боге?
20. Живем ли мы ради удовольствия или чего-нибудь иного?
21. Можно ли говорить о равенстве между мужчиной и женщиной?
22. Можно ли напоить бессмертную душу водою земных удовольствий?
23. Может ли быть мир справедливым?
24. Можно ли прожить без обмана?
25. Всегда ли политика «грязное дело»? Каких «хороших» политиков я знаю?
26. Возможно ли в бизнесе «честное слово» и «чистое дело»?
27. «Блаженны кроткие…» - так ли это?
28. Можно ли преодолеть конфликт поколений?
29. Всякая красота увянет… Есть ли неувядающая красота?
30. А «что есть красота? И почему ее обожествляют люди»?
31. Нужно ли уметь прощать?
32. Зачем нужно знать историю?
33. Какой день в истории вы хотели бы прожить?
34. Что такое мода? Стиль? Стиль жизни?
35. Мое отношение к отмене смертной казни в России?
36. Что вы считаете лучшим изобретением человечества?
37. Выгодно ли быть хорошим человеком?
38. Можно ли убедить дурака?
39. Что такое вдохновение?
40. Надо ли нам стремиться к славе и богатству?