

**ЯЗЫКОВЫЕ СРЕДСТВА СОЗДАНИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОСТИ И ОЦЕНОЧНОСТИ
РЕЧИ****Сапарова Нуржамал Бегайдаровна**кандидат педагогических наук,
старший преподаватель УзГУМЯ Ташкент

Ключевые слова: ораторское искусство, красноречие, риторика, публичная речь, контакт со слушателями, языковые средства контакта, психологический контакт, дикция, ритм речи, аргументы, доказательства.

Языковые средства контакта – это специальные слова и выражения, активизирующие внимание и мышление слушателей. Посредством них устанавливается обратная связь.

К средствам языкового контакта относится использование местоимений 1-го и 2-го лица. Глагольные формы передают движение, выражают отношение к лицу, указывают на субъективность высказывания, т. е. активизируют слушателей, способствуют объединению оратора с ними. Контактостанавливающее значение имеют подобные фразы: «Давайте вместе с вами разберемся в причинах...»; «Мы с вами еще вернемся к поставленной проблеме...»; «Нам нужно признать, что эта гипотеза несколько спорна...»

Наиболее употребимы глаголы и глагольные сочетания: прошу вас, считаем, отметим, оговоримся, поясним, скажем прямо, попробуем понять, обратите внимание, поясним, отметьте себе, подумайте, считаем, думаем и т.п.

К синтаксическим средствам контакта относятся обращения к слушателям, они помогают укрепить контакт с аудиторией, привлечь ее внимание: дорогие мои, уважаемые слушатели и т. д.

Средствами контакта служат также конструкции с изъяснительными придаточными: известно, что ...; ясно, что ...; можно предположить, что...; уверен, что ...; конструкции с вводными словами: на мой (на ваш) взгляд.

Воздействует на аудиторию и вопрос. Вопрос – это разновидность высказывания, цель которого – вызвать реакцию. Вопрос предполагает ответное побуждение.

Риторический вопрос от собственно вопроса отличается тем, что он сам дает на себя ответ. В ораторской речи риторические вопросы утверждают ответы для большего привлечения внимания. Риторические вопросы придают информации большую

убедительность, а в результате – действенность.

Оратор (от лат. orator, orare – «говорить») – тот, кто произносит речь, выступает с речью, а также тот, кто обладает даром произносить речи, красноречием. Умелое построение речи и публичное ее произнесение с целью достижения определенного результата и желаемого воздействия на слушателей есть ораторское искусство. Термин ораторское искусство античного (латинского) происхождения. Его синонимами являются греческое слов «риторика» и русское «красноречие».

Умение влиять на людей с древних времен считалось одним из высших талантов, и главным инструментом этого воздействия была ораторская речь. И в наши дни невозможно переоценить ее роль для преподавателей, политиков, прокуроров, адвокатов, менеджеров и представителей многих других профессий.

В основе ораторского искусства лежит публичная речь.

Оратор должен обладать следующими знаниями и навыками:

- 1) уверенностью в себе во время публичных выступлений;
- 2) умением непрерывно говорить на определенную тему;
- 3) умением четко выражать свои мысли и выстраивать их в точной последовательности;
- 4) умением привлечь внимание аудитории;
- 5) экспрессивностью и яркостью при выступлениях;
- 6) артистизмом;
- 7) умением убеждать и т. д.;

Немаловажным является и умение оратора ответить на любой заданный вопрос, продемонстрировать свой личный интерес по данной проблеме. Во время произнесения речи важно помнить некоторые основные моменты. Внешний вид оратора должен соответствовать как характеру аудитории, так и теме выступления. Также важны дикция и артикуляция говорящего, интонация, громкость и выразительность его речи. Во время выступления необходимо следить за тоном своей речи. Речь должна быть свободной, четкой, экспрессивной, грамотной. Выступление допускает чтение по подготовленному заранее тексту, однако речь, произносимая без листка, воспринимается легче и вызывает доверие и уважение к говорящему. В качестве подсказки допускается наличие тезисов, плана-конспекта, чтобы оратор не потерял нить изложения. Мастерство оратора заключается и в том, чтобы суметь наладить психологический контакт со слушателями.

В ораторской деятельности выделяется три основных этапа:

1. докоммуникативный (подготовительный);
2. коммуникативный (основной);
3. посткоммуникативный (заключительный). (Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение. – М., 2002. С. 23).

Начальный этап выбора темы – один из самых важных этапов подготовки речи. Выступающий может сам выбрать тему, а может воспользоваться предложениями организаторов собрания. Следует выбирать тему, которая будет интересной и увлекательной, актуальной. Оратор должен осветить проблему таким образом, чтобы и он сам, и слушательская аудитория смогли почерпнуть нечто новое из конкретного выступления.

Сбор и изучение материала – следующий этап в подготовке к речи. Научная и художественная литература, справочники и энциклопедии, газеты и журналы могут являться источниками материала. Но не стоит отождествлять сбор материала и сбор информации. Ведь изучение материала – это не столько чтение различных книг, сколько определение собственных мыслей и идей по конкретному вопросу. Также очень важно составить план-конспект, выписывая интересные моменты и т. д. Следует помнить, что выступление состоит из вступления (начала), основной (главной) части и заключения (завершение речи).

В основной части выступления оратор излагает главные положения по проблеме, освещая различные точки зрения, раскрывая и свое видение вопроса.

В заключении оратор делает определенные выводы, отвечает на вопросы, возникшие по ходу выступления. Психологи утверждают (и это доказано многочисленными экспериментами), что, в соответствии с так называемым «законом края», лучше всего усваивается то, что содержится в начале и в конце сообщения. Поэтому вступлению и заключению необходимо уделить особое внимание. Функция вступления состоит в том, чтобы психологически подготовить аудиторию к восприятию темы, заинтересовать и создать психологически благоприятные условия для ее обсуждения. Для этого во вступлении следует подчеркнуть актуальность темы, ее значение для данной аудитории, сформулировать цель, кратко изложить историю вопроса. Вступление должно быть кратким. Заключение по продолжительности не должно превышать 1,5–2 минут. Здесь оратор подводит итог, кратко повторяет ключевые мысли своей речи. Народная мудрость утверждает: «Конец – делу венец». Поэтому убедительное и яркое заключение оставит хорошее впечатление от всей речи,

неудачное – погубит даже неплохое выступление. В средней части излагается основной материал, последовательно разъясняются выдвинутые положения, аргументируется и доказывается их правильность, анализируются примеры, таким образом, слушатели подводятся к необходимым выводам.

Материал сообщения должен располагаться в логической последовательности, изложение не должно быть слишком затянутым, детализированным. Здесь нужно стремиться к яркости, наглядности, время от времени проявлять эмоции, чтобы нужным образом повлиять на аудиторию, вызвать ответную реакцию, желание действовать в определенном направлении.

Требования к речи оратора

Речь оратора должна отвечать следующим требованиям:

1. Владение орфоэпическими нормами (четкое произношение каждого звука, каждого слова, каждой фразы, правильная постановка ударения, безукоризненное произношение звуков и прочее), ритмико-интонационными средствами языка и безукоризненное знание грамматики русского языка.

2. Владение коммуникативными качествами речи.

3. Хорошее выступление – выступление цельное в ритмико-интонационном отношении. Но в то же время внутри этого единого ритмико-интонационного целого должно быть разнообразие. Монотонность притупляет внимание, однообразие ритма и интонации отрицательно сказывается на восприятии. Поэтому хорошая воздействующая речь выдержана в определенной стилевой манере от начала до конца, что делает этот текст цельным и целым. В то же время единая стилевая манера предполагает элементы разнообразия: увеличение или замедление темпа, разнообразные интонационные контуры. Поэтому написанные при подготовке отрезки текста следует обязательно прочитывать вслух, по крайней мере – проговаривать «про себя». Именно интонация, ритм речи подскажут, где ограничить объем конструкции или, наоборот, увеличить его, где переставить слова и т.п. Подчеркнем: говоря о лексике и синтаксисе, мы подразумеваем в данном случае благозвучность текста, гармонию ритма, а не контактоустанавливающие особенности, о которых говорилось выше.

Смысловое восприятие звучащей речи зависит от:

а) темпа произнесения. Темп – это скорость произнесения звуков, слогов, слов в единицу времени (например, в минуту). Средний темп произнесения – 100–120 слов в минуту – является оптимальным для легкого восприятия речи. Самые важные мысли

могут высказываться в замедленном темпе, менее важная информация – проговариваться быстро;

б) силы голоса: нельзя говорить ни слишком тихо, ни слишком громко. При тихой речи оратора могут просто не услышать. И, напротив, чрезмерно громкая и особенно крикливая речь может вызвать неприятие, психологическое отторжение сказанного;

в) высоты голоса: голос может быть низким, высоким, средним. Большой выразительности может добиться оратор, умеющий мастерски повышать или понижать голос;

г) ясности и четкости произношения: к выступающему в этом случае предъявляется требование хорошей дикции. Дикция – это четкое и ясное произношение слов. Если человек от природы не обладает хорошей дикцией, то, систематически работая над ней, можно добиться эффективных результатов. Один из приемов работы над дикцией – скороговорки. Благодаря им достигаются точность, чистота, ясность произношения в случаях трудных сочетаний согласных при любом темпе произношения.

д) пространства и места, в котором выступает оратор, также играют большую роль в эффективности речи. Если помещение большое, то речь должна быть медленнее, иначе аудитория может не все услышать. Нужно дать время для распространения звуковых волн в большом помещении.

Основные виды аргументов и их классификация

Целью выступающего является влияние в той или иной степени на собеседника, оппонента или аудиторию. Он должен уметь убедить в своей правоте. Для этого необходимо использовать такие слова и выражения, которые способны вызвать определенные чувства и мысли. Эмоциональная речь, выразительные рассуждения, наглядные примеры сами по себе могут убеждать. Надо уметь доказать и отстоять свою точку зрения. Для этого нужно быть уверенным в правдивости того или иного суждения, тезиса. Чтобы уметь доказать, надо уметь аргументировать свои доводы.

Доказательства бывают прямыми и косвенными. При прямом доказательстве приводятся аргументы в поддержку или опровержение тех или иных высказываний.

Аргумент – это теоретическое или фактическое положение, с помощью которого обосновывается тезис.

В качестве аргументов доказательства могут выступать:

1) ранее доказанные законы наук (химии, физики, биологии, теоремы математики и др.);

2) очевидные положения, не требующие доказательств: аксиомы и постулаты;

3) фактический материал, при котором приблизительные сведения недопустимы (статистические данные о населении государства, свидетельские показания, подписи лица на документе, научные факты). Следует отметить роль фактов (научных в том числе), которая очень велика в доказательстве и обосновании определенных позиций.

Существуют различные классификации аргументов, которые делятся на логические и психологические.

Логические аргументы – это аргументы, обращенные к разуму аудитории, слушателя. Состоятельность и логика рассуждения зависят от того, насколько тщательно подобран и проанализирован исходный материал, насколько четко представлены аргументы. Каждый тезис выступления должен быть тщательно аргументирован, недостаточно сильные, сомнительные аргументы исключаются как разрушающие доказательства.

Психологические аргументы – это аргументы, обращенные к чувствам аудитории, слушателей.

Таким образом речь оратора изобилует эмоциональными сравнениями и красочными примерами. При обращении к психологическим аргументам нельзя спекулировать чувствами и эмоциями людей, это может стать причиной конфликта между сторонами. Логические размышления, могут быть подкреплены приемами, влияющими на чувства, желания и т. д. И тот и другой виды аргументов используются умелым оратором сознательно.

Использованная литература

1. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение. – М., 2002. С. 23).