Министерство образования Российской Федерации

**ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ (ТУСУР)**

**РЕЧЕВЫЕ ПРИЁМЫ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА**

**В МОНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕЧИ**

Тематический реферат

по дисциплине «Русский язык и культура речи»

(Учебное пособие «Русский язык и культура речи»,

автор Н.В. Ермакова, 2001г.)

Выполнил:

2004г

**Содержание**

1 Введение ………………………………………………………………3

2 Общая характеристика форм речи …………………………………..4

3 Сущность доказательства ……………………………………………6

4 Ораторское искусство ……………………………………………….10

5 Эвристическая риторика …………………………………………….12

6 Логика речи …………………………………………………………..14

7 Стилистические приёмы ораторской речи …………………………18

8 Лексические приёмы ораторской речи ……………………………..19

9 Заключение ……………………………………………………………21

Список использованных источников ………………………………….24

**1 Введение**

По принятому определению, речь - это последовательность языковых знаков (прежде всего слов), организованная (или построенная) по «правилам» языка и в соответствии с потребностями выражаемой информации. Такую последовательность создает говорящий (или пишущий), такую последовательность воспринимает и «расшифровывает», т.е. так или иначе, понимает слушатель (или читатель). В общем случае задача заключается в том, чтобы в сознании слушателя (или читателя) возникла такая информация, которую выражал говорящий (пишущий); правда, это случай идеальный и, как всякий идеал, едва ли достижимый; практически же между информацией выраженной и информацией, возникшей в сознании слушателей или читателей, устанавливается большее или меньшее сходство. И чем больше это сходство, тем полнее и лучше осуществлены коммуникативные задачи. Более полному и лучшему осуществлению этих задач и служат коммуникативные качества речи, совокупность и система которых образует речевую культуру общества и отдельного человека.

Важнейшим качеством эффективности речи является ее логичность и доказательность. Чем доказательнее речь, тем эффективнее восприятие слушателей, тем более создается уверенность в надежности и достоверности услышанной информации. Для того чтобы речь выступающего была правильна и доказательна, ему необходимо знать и систематически опираться на основные логические законы.

Выступления различаются по тематике, объему, поставленным целям, характеру аудитории и т.п. Вместе с тем существуют устойчивые типовые приемы речевой разработки текста выступления. Изложению совокупности этих приемов и посвящена данная работа.

**2 Общая характеристика форм речи**

Основанием классификации разновидностей речи могут быть различные факторы, которые дают возможность выделять устную и письменную формы существования речи, диалогическую и монологическую речь, функциональные стили речи и функционально-смысловые (коммуникативные) типы речи.

Общение между людьми может происходить в разных формах. Разговор с друзьями, коллегами по работе, лекция в университете – это непосредственное общение между участниками, происходящее в устной форме. Чтение книг, писем, документов и т.п. также является общением, но это общение осуществляется посредством текста, представленного в письменном виде. Таким образом, по тому, в какой форме происходит коммуникация, в звуковой или письменной, выделяют устную и письменнуюформу речи.

В зависимости от различных условий общения речь приобретает вид либо диалогической, либо монологической речи.

Диалогическая речь - это разговор, беседа двух или нескольких лиц, которые говорят попеременно. В повседневном и обычном разговоре диалогическая речь не планируется. Это речь поддержанная. Направленность такой беседы и ее результаты в значительной степени определяются высказываниями ее участников, их репликами, замечаниями, одобрением или возражением. Но иногда беседу организуют специально, чтобы выяснить определенный вопрос, тогда она носит целенаправленный характер.

Диалогическая речь, как правило, предъявляет меньше требований к построению связного и развернутого высказывания, чем речь монологическая или письменная; здесь не нужна специальная подготовка. Объясняется это тем, что собеседники находятся в одинаковой ситуации, воспринимают одни и те же факты и явления и поэтому сравнительно легко, иногда с полуслова, понимают друг друга. Им не требуется излагать свои мысли в развернутой речевой форме. Важное требование к собеседникам при диалогической речи - уметь выслушивать высказывания партнера до конца, понимать его возражения и отвечать именно на них, а не на собственные мысли.

Монологическая речь предполагает, что говорит одно лицо, другие только слушают, не участвуя в разговоре. Монологическая речь в практике общения людей занимает большое место и проявляется в самых разнообразных устных и письменных выступлениях. К монологическим формам речи относятся лекции, доклады, выступления на собраниях. Общая и характерная особенность всех форм монологической речи - ярко выраженная направленность ее к слушателю. Цель этой направленности - достигнуть необходимого воздействия на слушателей, передать им знания, убедить в чем-либо. В связи с этим монологическая речь носит развернутый характер, требует связного изложения мыслей, а следовательно, предварительной подготовки и планирования.

Как правило, монологическая речь протекает с известным напряжением. Она требует от говорящего умения логически, последовательно излагать свои мысли, выражать их в ясной и отчетливой форме, а также умения устанавливать контакт с аудиторией. Для этого говорящий должен следить не только за содержанием своей речи и за ее внешним построением, но и за реакцией слушателей.

Для каждой ситуации общения в той или иной сфере деятельности существуют определенные правила речевого поведения, речевые нормы и средства. По функционированию речи в той или иной социально значимой сфере общественной практики выделяют функциональные стили речи*.*

Функциональный стиль современного русского языка – это такая его подсистема, которая определяется условиями и целями общения в какой-либо сфере общественной деятельности и обладает некоторой совокупностью стилистически значимых языковых средств. В соответствии с этим выделяют следующие функциональные стили: научный, официально-деловой, газетно-публицистический, художественный и разговорно-обиходный. Каждый из них отдает предпочтение устной или письменной форме, диалогической или монологической речи. Каждый функциональный стиль обусловлен обстановкой и характером содержания общения, имеет свои специфические черты и собственный строй речи.

Среди разновидностей речи выделяют также три функционально-смысловых типа речи: описание, повествование, рассуждение. Их различают в зависимости от целей монологического высказывания и способа изложения содержания. Первые два типа речи предполагают соотношение с миром «вещей» (предметов), последний – с миром понятий, суждений.

**3 Сущность доказательства**

Доказательство - это выведение одного знания из другого, истинность которого ранее установлена и проверена человеческой практикой. Вот почему оно в конечном счете является сверкой теоретических положении и выводов с реальной действительностью. Использование научных открытий в практической деятельности трудно представить без подобной сверки.

Следует подчеркнуть, что термин "доказательство" употребляется в нескольких значениях.

Во-первых, под доказательством понимают факты, при помощи которых обосновывается истинность того или иного положения.

Во-вторых, "доказательство" обозначает источники сведений о фактах: летописи, рассказы очевидцев, мемуары, документы и т.п. Например, аттестат зрелости П. -доказательство имеющегося у него среднего образования.

В-третьих, "доказательство" - это процесс мышления, в котором обосновывается истина какого-либо суждения (положения). В логике термин "доказательство" употребляется именно в этом значении.

Итак, доказательство - это логическое рассуждение, в процессе которого подтверждается истинность какой-либо мысли с помощью других положений, проверенных теорией и практикой. Путем доказательства совершается переход от вероятного, недостоверного знания к достоверному.

Доказательство тесно связано с убеждением, но не тождественно ему: доказательства должны основываться на данных науки и конкретной практики. Убеждения не могут быть основаны, например, на вере, на предрассудках, на неосведомленности людей в определенных вопросах, на видимости доказательности, основанной на различного рода логических ошибках.

В наиболее общем виде всякое доказательство состоит из трех частей: тезиса, аргументов, демонстрации. Каждая из этих частей в логической структуре доказательства выполняет свои особые функции; ни одну из них нельзя игнорировать при построении логически правильного доказательства.

Тезисом доказательства называется то положение, истинность которого требуется доказать. Если нет тезиса, то и доказывать нечего. Поэтому все доказательное рассуждение целиком подчинено тезису и служит для его подтверждения (или опровержения). Известный русский логик С.И. Поварнин сравнивал роль тезиса в доказательстве со значением фигуры "короля" в шахматной игре. Этой фигуре подчинен весь процесс игры, с ее "интересами" сообразуется каждое движение других шахматных фигур. Аналогично и в доказательстве: главная цель всех рассуждений - подтверждение или опровержение тезиса.

Тезис может быть сформулирован как в начале доказательства, так и в любой другой его момент. Обозначают тезис по-разному, например: "Положение, которое я доказываю состоит в следующем"; "Вот мой тезис"; "Передо мной стоит задача доказать"; "Вот мое положение"; "Я глубоко убежден, что ..." и т.п. Таким образом, тезис часто высказывается в форме категорического суждения. Но нередко его формулируют и в форме вопроса, например: "Каким же образом связаны язык и мышление в процессе дискуссий?"

Доказательства различают простые и сложные. В сложном доказательстве имеются основной тезис и частные тезисы.

Основной тезис **-** это положение, которому подчинено обоснование ряда других положений.Частный тезис **-** это такое положение, которое становится тезисом лишь потому, что при его помощи доказывается основной тезис. Частный тезис, будучи доказанным, сам становится затем аргументом для обоснования основного тезиса.

Аргументами (или основаниями) доказательства называются те суждения, которые приводятся для доказательства тезиса. Доказать тезис, значит, привести такие суждения, которые были бы достаточными для обоснования истинности или ложности выдвинутого тезиса.

В качестве аргумента при доказательстве тезиса может быть приведена любая истинная мысль, если только она связана с тезисом, обосновывает его. Основными видами аргументов являются: факты, законы, аксиомы, определения и иные, ранее доказанные положения.

Факт **-** это явление или событие, имевшее место в действительности. Факты являются очень важным видом аргумента. Они обладают достоверностью и большой силой убедительности и поэтому широко используются в доказательствах. Поскольку факты отражают действительность, то отрицать их в то время, когда они существуют, или ссылаться на факты, которых нет, значит, не считаться с действительностью. Факты настолько же авторитетны, насколько авторитетна сама действительность.

Чтобы факты могли выполнить роль аргументов, необходимо брать не отдельные факты, а всю совокупность относящихся к рассматриваемому вопросу фактов. Не следует произвольно выхватывать лишь нужные факты и забывать, не видеть другие, нежелательные, не следует использовать лишь второстепенные стороны фактов, не учитывая их главных, существенных сторон. Всякая односторонность в отборе фактов ведет к непониманию их сущности, к их сознательному или несознательному искажению.

Важным видом аргументов выступают законы науки. Ссылка на закон является веским аргументом. Авторитетность законов науки как аргументов связана с нашим пониманием того, что такое закон.

В качестве оснований доказательства используются также аксиомы.Аксиома **-** это положение, не требующее доказательства. Истинность аксиом, лежащих в основе доказательства, не удовлетворяется в каждом отдельном случае потому, что проверка этой истинности многократно производилась ранее, подтверждена практикой человека.

Доказательные рассуждения различаются не только по способам аргументации, но и по своему отношению к выдвинутому тезису. Можно или подтверждать истинность тезиса, или опровергать, доказывать его ложность. Поэтому операция опровержения столь же распространена, как и операция доказательства, и является как бы зеркальным отображением последней.

Убеждающая сила рассуждения во многом определяется рациональным сочетанием операций доказательства и опровержения, способствующим достижению в каждом конкретном случае несомненных, объективно-истинных результатов.

Таким образом, использование доказательства в различных видах общения предполагает глубокие знания и умение применять умозаключения, правила вывода умозаключений, несоблюдение которых (осознанно или неосознанно) приводит к невозможности получить слушателем истинных знаний о действительности.

**4 Ораторское искусство**

Ораторской речью называют воздействующую, убеждающую речь, которая обращена к широкой аудитории и имеет своей целью изменить поведение аудитории, ее взгляды, убеждения, настроения и т.п.

Выступление оратора состоит из трех частей: вступления, доказательства и заключения. Вступление должно включать в себя краткое содержание той идеи, правильность, которой будет доказана во второй части речи. Существуют различные виды вступления. И его выбор зависит от сверхзадачи и аудитории, в которой оратор выступает.

Основная часть выступления − доказательство. Оно может быть логическим, когда оратор логически доказывает аудитории правильность идеи. Информационное доказательство опирается на фактический и справочный материал. Эмоциональное доказательство требует от оратора большой самоотдачи и актерского мастерства. Иногда правильность идеи удобно подтверждать путем ссылки на авторитеты − отсылочное доказательство.

В заключении оратор подводит итог, кратко повторяет ключевые мысли своей речи, еще раз излагает главную идею выступления, а также может призвать слушателей к конкретным действиям по ее реализации.

При публичном выступлении удобно опираться на заранее заготовленные тезисы − короткие предложения, отмечающие тот или иной логический поворот в изложении содержания речи.

Вместе с тем ораторский успех во многом зависит от эффективности работы над содержанием каждого отдельно взятого публичного выступления.

Из чего же конкретно складывается содержание публичного выступления? Что для этого нужно? Анализ публичных выступлений наиболее талантливых ораторов показывает, что способности к импровизации, эрудиция и многие другие достоинства оратора - это лишь предпосылки ораторского успеха, который может и не состояться, если не вложен труд в разработку содержания публичного выступления. Вообще разработка содержания публичного выступления начинается с осмысления и уточнения темы, вычленения главной - центральной идее, уточнения основных положений и понятий, формулирования основного тезиса и подтверждающих его аргументов.

Нелишне будет знать, и использовать классическую схему ораторского искусства. В основе ее лежат 5 этапов:

1. Подбор необходимого материала, содержания публичного выступления.

2. Составление плана, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности.

3. Литературная обработка речи, насыщение ее содержания.

4. Заучивание, запоминание текста речи.

5. Произнесение речи с соответствующей интонацией, мимикой, жестами. Как видим, классическая риторика исключительно большое значение придает подготовке публичного выступления. По крайней мере, 4 из 5 этапов в деятельности оратора отводятся на подготовку речи. Греки говорили, что речи Демосфена пропитаны маслом ночной лампады, при свете которой он их готовил. Да и он сам об этом говорил: "Я, граждане афинские, признаю и не стану отрицать, что продумал и разучил свою речь, насколько это было возможно".

Для оратора - нашего современника - трудолюбие Демосфена не просто поучительно. Оно говорит о том, что ораторское красноречие в лучшем значении этого слова не посещает ленивых.

Обратимся к некоторым сторонам, условиям ораторского творчества на этапе подготовки содержания публичного выступления.

1. Первым условием успешного подбора и отбора содержания публичного выступления является подбор темы. Важно, чтобы тема была вам близка, интересна и лично значима для вас.

2. Регулярность и систематичность работы над подготовкой материала выступления.

3. Составление списка литературы по теме предстоящего публичного выступления. Работа с этой литературой. Использование дополнительной справочной информации.

4. Осведомленность по самой новейшей литературе, последним газетным публикациям, особенно полемическим статьям, которые, так или иначе, связаны с темой вашего выступления.

5. Упорная работа над композиционно-стилистическим построением публичного выступления, логикой изложения материала и непосредственно речевой культурой.

После того как сбор необходимого материала к публичному выступлению завершен, материал логически выстроен, скрупулезно отредактирован, можно положить текст в ящик письменного стола и выступить, опираясь лишь на краткий план или тезисы. И ни в коем случае не считать, что проделанный вами труд напрасен. Как утверждают даже опытные ораторы, невидимый ни для кого труд - основа уверенности лектора. Размер его волнения обратно пропорционален затраченному труду.

**5 Эвристическая риторика**

Одним из перспективных направлений современной риторики является эвристическая риторика. Она опирается на эвристические приемы, методы генерирования новых идей, направленных на риторическое изобретение, то есть изобретение предмета речи, ее содержания, форм и методов речевой деятельности.

Эвристическая риторика большое внимание уделяет поиску аргументов для доказательства или опровержения входящих в состав речи тезисов, посылок, выводов и обобщений. Вероятно, со временем эвристическая риторика может быть разработана как самостоятельный учебный предмет, а ее изучению будет уделяться должное внимание и в средних, и в высших учебных заведениях.

Эвристические предписания хороши тем, что они дают простор творческому поиску, изобретению, генерированию идей о каком-либо объекте, предмете, событии, вместе с тем ориентируются на системный, упорядоченный подход и задают не любые, а наиболее продуктивные стратегии творческого поиска идей. Например, вам необходимо описать какой-либо объект.

Как описать объект:

1. Каковы существенные характеристики объекта (размер, формы, свойства)?

2. Какова его структура (состав их элементов, связей, отношений)?

3. Чем отличается данный объект от сходных, близких ему

объектов?

4. Какова история появления данного объекта?

5. Каково предназначение объекта?

6. Кто чаще всего использует объект?

7. Для чего можно использовать объект с наибольшей эффективностью?

Как описать событие:

1. Кто (что), когда, почему, с какой целью что-то сделал?

2. Каковы условия, обстоятельства совершенного события?

3. Как можно квалифицировать событие?

4. В чем сходство и в чем различие от аналогичных событий?

5. Из какого источника вам известно о событии? Надежен ли он?

6. Можно ли было изменить или избежать событие?

7. Каковы возможные последствия данного события?

Используя данное эвристическое предписание можно убедиться, что оно выстраивает достаточно надежные ориентиры уже на этапе подготовки публичного выступления.

Эвристическая риторика не заканчивается на эвристических правилах-предписаниях. Скорее всего, она на них начинается. Поэтому идеи эвристической риторики очень важны для любых жанров делового общения.

**6 Логика речи**

Важнейшим качеством эффективности публичного выступления является ее логичность и доказательность. Настоящий оратор не может рассчитывать только на здравый смысл и импровизацию. Необходимо овладеть логическими законами доказательности, аргументированности. Эти законы, прежде всего, распространяются на словесное определение понятий, логические выводы, доказательства своей точки зрения в процессе ведения полемики.

Чем доказательнее речь оратора, тем эффективнее восприятие слушателей, тем более создается уверенность в надежности и достоверности услышанной информации. Общепризнанно, кто логично мыслит, тот и логически ясно говорит. Поэтому первейшая задача оратора еще в процессе подготовки к публичному выступлению - продумать до мельчайших подробностей логику своего выступления, аргументацию своих выводов и обобщений.

Логическая аргументация по тому или иному вопросу в процессе публичного выступления может быть развернута в 3 вариантах: индуктивно (от частных факторов к общим заключениям), дедуктивно (от общих положений к частным заключениям) и в сочетании, т.е. индуктивно и дедуктивно одновременно.

При индуктивном характере доказательстве оратор опирается на отдельные факты, отдельные, чаще всего заранее отобранные примеры, выдвинутые им гипотезы, идеи. При индуктивном доказательстве следует еще на этапе подготовки к выступлению продумать и отобрать:

- наиболее существенные факты, отдельные, чаще всего заранее отобранные примеры;

- такое количество фактов и примеров, чтобы их анализ и обобщение давали убедительный вывод, заключение;

- факты и примеры должны быть близки и понятны аудитории, уровню образования и подготовки слушателей.

Индуктивных выводов в процессе публичного выступления может быть множество. Это может быть статистически выверенный или социологами установленный факт, интересная статья в газете, уместная шутка, фрагмент из книги, кино и т.п., важно, чтобы серия частных фактов, примеров иллюстрировала вашу мысль и подводила слушателей к нужным вам обобщениям и выводам.

При дедуктивном характере доказательства развертывание аргументации идет от общего к частным выводам.

Дедуктивное доказательство требует, чтобы исходное теоретическое положение, закон, принцип были либо общепризнанны, либо настолько убедительны, чтобы не вызывали сомнений у слушателей. А для этого необходимо, чтобы:

- слушатели были предварительно знакомы с исходным теоретическим знанием, на основе которого строится дедуктивное доказательство, либо оно не должно у них вызывать каких-либо сомнений;

- переход рассуждений от общего положения к частному должен сопровождаться не любыми примерами, а наиболее убедительными и яркими, запоминающимися.

При смешанном индуктивно-дедуктивном доказательстве следует учитывать все выше сформулированные рекомендации одновременно.

Очень часто ораторы допускают логические ошибки при определении понятий.

Типичной ошибкой является перечисление 2-3 признаков понятия, на основе которых и дается его определение. Существует несколько способов определения понятий. Наиболее распространенным является определение, указывающее на принадлежность к общему (роду) или на выделение специфических (видовых) различий, которые отличают данную вещь от всех других вещей. Например, оратор в процессе обсуждения проблемы творчества дает такое его определение: "Творчество - это такой вид человеческой деятельности, результатом которых является сознание новых, оригинальных духовных и материальных ценностей". Родовым понятием в данном случае будет "человеческая деятельность", а ее видовые отличия - "создание новых, оригинальных духовных и материальных ценностей".

В процессе логически правильных, доказательных рассуждений, с неизбежностью достигается определенность, ясность, непротиворечивость и обоснованность заключений и выводов.

Для того чтобы речь оратора была правильна и доказательна, ему необходимо знать и систематически опираться на основные логические законы.

Закон достаточного основания. Суть этого закона заключается в том, что всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями (аргументами, утверждениями), истинность которых проверена практикой.

Вообще оратору всегда и во всем следует придерживаться правила: практика - наивысший критерий истины!

Закон тождества. Суть закона тождества заключается в том, что каждая мысль в процессе отдельно взятого рассуждения сохраняет одно и то же определенное содержание, сколько бы раз она не повторялась. Закон тождества следует особенно учитывать в условиях спора, дискуссии, при использовании недостаточно четко определенных понятий. Например, ведется обсуждение использования понятия "творческая личность". При этом в дискуссию всякий раз привносятся разные содержательные характеристики творческой личности. Один оратор акцентирует внимание на интуиции, другой - на креативном мышлении, третий - на творческих способностях... Ясно, что в процессе дискуссии, при использовании понятия "творческая личность" следует оговорить, какое смысловое содержание привносится в данном случае. После этого необходимо, чтобы объем содержания понятия "творческая личность" не меняется.

Закон исключения третьего. Этот закон формируется так: 2 противоречащие мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении, не могут быть одновременно ни истинными, ни ложными: одна из них истинна, а другая ложна, и третьего не дано.

Суть этого закона будет понятна, если сказать, что нельзя быть одновременно согласным с 2 противоположными утверждениями.

В процессе логического обоснования, доказательного суждения большую роль играет подбор фактов, примеров. Важно, чтобы факты, примеры были достаточно типичны, убедительны, раскрывали явления системно и всесторонне. Например, в публичной речи оратор использовал результаты последнего социологического опроса общественного мнения о популярности экономической политике правительства и использовал только часть полученных данных, которые характеризуют мнение интеллигенции. Ясно, что это будет не полный и не убедительный подход к анализу общественного мнения населения об экономической политике правительства.

**7 Стилистические приёмы ораторской речи**

Для современной ораторской речи является характерным сочетание логико-аналитических и эмоционально–образных языковых средств. Практика выступления лучших ораторов показывает, что сухое деловое выступление, сводимое к передаче "голой" информации в современной, хорошо осведомленной аудитории, как правило, остается без внимания, а нередко вызывает скуку и даже раздражение.

Поэтому начинающему оратору необходимо овладеть приемами стилистического синтексиса, которые могут достичь экспрессивности, эмоциональности публичного выступления.

Прием градации - нарастание смысловой и эмоциональной значимости слова. Градация позволяет усилить, придать им эмоциональную выразительность фразе, сформулированной мысли.

Прием инверсии - речевой оборот, который как бы развертывает привычный, общепринятый ход мыслей и выражений на диаметрально противоположный.

Прием апелляции к собственным мыслям, размышления, сомнения, которые позволяют создать ситуацию доверительного общения с аудиторией.

Специфика устной речи проявляется в построении фраз и целых предложений. Считается, что в публичном выступлении предпочтение следует отдавать более коротким предложениям, они лучше воспринимаются на слух и запоминаются. Кроме того, короткое предложение позволяет более вариантно подходить к изменению интонации.

**8 Лексические приёмы ораторской речи**

Среди приемов ораторской речи, существенно повышающих ее эффективность и убедительность, следует особо выделить лексические приемы. Практически во всех руководствах по ораторскому искусству среди лексических приемов рекомендуется использовать так называемые тропы.

Тропы - это речевые обороты и отдельные слова, употребляемые в переносном значении, которые позволяют достичь необходимой эмоциональной выразительности и образности. К тропам относят сравнения, метафоры, эпитеты, гиперболы...

Сравнение - один из наиболее часто используемых приемов, который обладает большой убеждающей силой, стимулирует у слушателей ассоциативное и образное мышление и тем самым позволяет оратору достичь желаемого эффекта.

Метафора - это перенос названия одного предмета на другой, это речевое сближение 2 явлений по сходству или контрасту. Например: "Локомотив истории остановить невозможно..."

Эпитет - образное определение предмета, явления, раскрывающее его сущность. Например: "Студент - это не сосуд, который следует заполнить знаниями, а факел, который надо зажечь!.."

Аллегория иносказательно изображает что-либо. Например: "Однажды прохожий спросил у строителя: "Что ты делаешь?" Тот подумал и ответил: "Не видишь? Вожу камни". Второй строитель на тот же вопрос ответил: "Зарабатываю деньги!"

Гипербола представляет собой вид тропа, состоящего в преднамеренном преувеличении свойств, качеств предметов и явлений. Например: "Редкая птица долетит до середины Днепра".

Говоря о культуре ораторского мастерства, ее разнообразии, нельзя не обратить внимание на применения крылатых слов, пословиц, поговорок. Важно, чтобы они были неожиданно, но к месту сказаны.

Высокий уровень культуры речи предполагает и непрерывное самосовершенствование техники речи. В этой связи следует обратить внимание на следующие особенности собственной речи:

Дикция - это четкость и ясность произношения фраз, слов и отдельных звуков. Для высокого уровня ораторского мастерства характерно то, что его легко слушать, у него нет скороговорок, "проглатывания" отдельных слогов и звуков. Хорошая дикция свободна от шепелявости, гнусавости и заикания.

Сила голоса должна быть соразмерна величине аудитории, в которой произносится речь, при этом должны учитываться те задачи, которые своим ораторским мастерством стремиться достичь выступающий. Сила голоса - это не только его громкость, но и сила воздействия на психику: волю, чувства, сознание слушателей.

Темп речи - число слов, произносимых в минуту, оно может сильно варьироваться. Однако чаще всего публичное выступление начинается в медленном темпе. В целях драматизации темп усиливают, либо, наоборот, снижают. Принято считать, что наиболее оптимальным темпом публичного выступления является 120 слов в минуту.

Полетность голоса - это длительность звучания отдельных фраз, слов и звуков. Когда звук насыщен интонациями, слова произносятся с определенной эмоциональной окраской, ясно, четко и достаточно сильно, то речь оратора как бы зависает в воздухе. Она достигает самых дальних уголков аудитории.

Тембр голоса - это звуковая окраска голоса, которая создает те или иные эмоционально-экспрессивные оттенки речи.

Типичной ошибкой многих ораторов является неумение четко и правильно произносить отдельные звуки речи. Для преодоления этого недостатка, а также совершенствования техники речи рекомендуется:

- прочитать вслух в различном темпе фрагмент какого-либо рассказа по книге;

- использовать скороговорки, вначале их следует произносить медленно, постепенно увеличивая темп.

Важнейший показатель речевой культуры оратора - это богатый словарный запас, точность и образность фраз и выражений, это учение лаконично и просто сформулировать свою мысль.

Итак, оратор с высокой культурой речи отличается богатством словарного запаса, смысловой точностью выражения, соблюдением языковых норм произношения, образностью и точностью словоупотребления.

1. **Заключение**

Таким образом, успех публичного выступления оратора, его возможность убедить слушателей, во многом зависит от культуры речи, ее богатства, ясности, точности, информационной насыщенности.

Речевые штампы, канцеляризмы, ошибки в ударении и произношении, многословие, демагогия, тавтология, фразеологические повторы, интонационное однообразие - вот далеко не полный перечень ошибок, которые в изобилии встречаются в публичных выступлениях современных деловых людей.

Вычурность и манерность языка оратора вызывает иронию, раздражает и, естественно, отрицательно влияет на контакт с аудиторией.

Как преодолеть вышеперечисленные недостатки в процессе публичного выступления, да и обычного делового общения? Наиболее действенные примеры - это систематический самоанализ и самоконтроль за тем, как вы говорите. Это постоянная работа над содержанием и композиционно-лексическим стилем своих публичных выступлений, ориентация на достойные подражания образцы ораторского искусства.

Высокий уровень культуры речи предполагает и непрерывное самосовершенствование техники речи.

Чтобы речь была точной, слова следует употреблять в полном соответствии с теми значениями, которые за ними закреплены.

Важнейшее условие хорошей речи логичность. Мы должны заботиться о том, чтобы наша речь не нарушала логических законов.

Речь - это связанное целое, и каждое слово в ней, любая конструкция должны быть целенаправленны, стилистически уместны.

Существенное значение имеет выразительность речи, которая достигается четким ясным произношением, правильной интонацией, умело расставленными паузами. Должное внимание следует уделять темпу речи, силе голоса, убедительности тона, а также особенностям ораторского искусства: позе, жестам, мимике.

Аудитория тонко чувствует отношение к себе. Степень ее доверия и симпатии к выступающему зависит от таких его важных качеств, как авторитетность и компетентность, внешняя привлекательность и тактичность.

На разных этапах общения эти качества могут играть разную роль. Например, на начальной стадии эффект привлекательности может возникнуть лишь благодаря внешности выступающего и его манере держаться, а представления о компетентности и авторитет­ности формируются на основе информации о его образовательной подготовке и социальном положении. Однако, чем длительнее обще­ние, тем большее воздействие будут оказывать

перечисленные выше характеристики коммуникатора в отношении, как к аудитории, так и к тому, о чем он говорит. Незаинтересованное, формальное выступ­ление оставляет людей равнодушными, высокомерие вызывает не­приязнь. При этом важно знать, что даже хороший оратор или квалифицированный журналист не может скрыть своей внутренней по­зиции, если она не совпадает с тем, что он говорит. Достаточно точно установлено, что, когда человек неискренен, некоторые ха­рактеристики его голоса меняются определенным образом, не гово­ря уже о более доступных наблюдению сигналах мимики и жестов.

Хорошая речь не может быть без соответствующих знаний, умений и навыков. Это все приходит как результат труда. Значит необходимо быть требовательным не только к речи других, но, прежде всего к своей собственной.

**Список использованных источников**

1. Ермакова Н.В. Русский язык и культура речи: Учебное пособие. –

Томск, 2001.

2. Бузук Г.Л., Ивин А.А., Панов М.И. Наука убеждать: логика и

риторика в вопросах и ответах.- М., 1992.

3. Гжегорчик А. Популярная логика.- М., 1979.

4. Зегет В. Элементарная логика.- М., 1985.

5. Кириллов В.И., Старченко А.А. Логика. Учебник.- М., 1987.

6. Андреева Г.М. Социальная психология. - М.: Аспект Пресс, 1996.

7. Родос В.Б. Теория и практика полемики.- Томск, 1989.

8. Андреев В.И. Деловая риторика, Народное образование.- М., 1995.

9. Предраг М. Как проводить деловую беседу. - М., 1987.

10. Ножин Е. А. Основы советского ораторского искусства. - М., 1981.

11. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на

людей, выступая публично. - М., 1995.

12. Иванова С. Ф. Специфика публичной речи. - М., 1978.

13.Сопер П. Основы искусства речи. - М., 1992.