

Государственное бюджетное учреждение культуры
Новосибирской области
«Новосибирская областная юношеская библиотека»

**Лекторское мастерство:
законы общения и психология
управления читательской аудиторией**

Методические рекомендации молодому библиотекарю

Новосибирск
2011

Составитель: Свердлова Г.Ш.
Технический редактор: Доценко А.В.
Ответственный за выпуск: Терентьева Т.Н.

Свердлова, Г.Ш.

Лекторское мастерство: законы общения и психология управления читательской аудиторией: методические рекомендации молодому библиотекарю / составитель Г.Ш. Свердлова. – Новосибирск: ГБУК НСО НОЮБ, 2011. - 30 с.

Новосибирская областная юношеская библиотека, 2011

ПРЕДИСЛОВИЕ

«Красноречие оживляет всё, без него не преуспеть ни в науках, ни в сочинительстве, ни даже в погоне за наслаждениями. Оно распоряжается человеческими страстями, пробуждая, успокаивая, направляя и видоизменяя их по своему произволу...», - писал французский писатель, мыслитель **Люк де Клапье Вовенарг**.

«Сила слова» - и сегодня привычное для нас выражение. Что касается профессии библиотекаря, то речевое общение с читателями и читательской аудиторией требует постоянного совершенствования ораторского мастерства, без которого невозможно «полки за собой повести».

Можно ли научиться красноречию? Можно! Ещё Цицерон утверждал, что «Поэтами рождаются, ораторами становятся».

О содержании брошюры, предложенной Вашему вниманию, говорит её название «Лекторское мастерство: законы общения и психология управления читательской аудиторией». Теоретический материал, представленный в ней (*раздел «Личность оратора и его речевой портрет»*), поможет ответить на главный вопрос, что нужно делать, чтобы выступление было успешным и принесло удовлетворение от встречи как читателям, так и самому оратору, напомним об основных общериторических законах, характерных чертах личности оратора, особенностях его речевого портрета.

Раздел «На пути к успеху...» познакомит с положительным опытом работы с аудиторией во время проведения массовых мероприятий в Новосибирской областной юношеской библиотеке.

Брошюра, благодаря характеру предлагаемых для самооценки заданий, позволит молодому библиотекарю оценить свои ораторские возможности и определить, над чем ему ещё предстоит работать (раздел «*Оцени свои ораторские возможности*»).

Кроме того, здесь же в помощь даются словарь литературоведческих терминов и список литературы, которые будут востребованы в процессе самообразования.

Совершенствование ораторского мастерства – это творческий труд не одного дня, а постоянная серьёзная работа над своим речевым образом. Не нужно бояться аудитории, необходимо, проводя мероприятие, быть не перед и не над аудиторией, а вместе с нею. Тогда выступление будет иметь успех ***и вызывать «...ощущения СОТВОРЧЕСТВА, СОПЕРЕЖИВАНИЯ, ВЫСОЧАЙШЕГО УДОВЛЕТВОРЕНИЯ***». Оно успешно в том случае, если ***«...творится на глазах у слушателей, вместе с ними***».

Так давайте будем учиться «развивать в себе ощущение речи как ВЗАИМНОГО ОБЩЕНИЯ».

I. ЛИЧНОСТЬ ОРАТОРА И ЕГО РЕЧЕВОЙ ПОРТРЕТ



Ты говорил, и я верил.

Ты повторил, и я усомнился.

Ты продолжал, и я перестал слушать.

Восточная мудрость

Оратору в самом начале выступления необходимо установить личностный контакт со слушателями: аудитория должна почувствовать, что он представляет заботы и запросы сидящих в зале и обращается как бы к каждому лично. Установление личностного эмоционального и познавательного контактов со слушателями возможно, если выступающий испытывает желание общаться с аудиторией и у него есть чувство уверенности в том, что это получится. Тогда и речь доходчива, и не возникнет барьер установки, когда предвзятое отношение к выступающему мешает объективно воспринимать его слова. Понимание, доброжелательность, уважительное отношение, как правило, вызывают ответные чувства.

Иногда уместно начать выступление с саморекламы, если вы не были представлены аудитории. Когда слушатели устали, восприятию мешает барьер отрицательных эмоций, поэтому нужно заранее продумать форму установления эмоционального контакта (интересная ситуация, забавная история, добрая шутка,

тонкий юмор...). Отсутствие познавательного контакта и появление познавательных барьеров зависит от уровня подготовки выступающего, а также от соответствия уровня подачи материала уровню подготовленности аудитории, наличия интереса у слушателей к теме выступления.

Об установлении контакта говорит поведение слушателей: выражение их лиц, позы, реплики, вопросы... Задача оратора – внимательно следить за сигналами обратной связи, добиваясь заинтересованности, вопросов, несогласия...

ОБЩЕРИТОРИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ:

- **Закон гармонизирующего диалога** – отношение к речи, как к диалогу, в ходе которого рождается общее видение проблемы;
- **Закон продвижения и ориентации адресата** – такая логическая организация речи, которая помогает слушателям понять основную идею выступления;
- **Закон эмоциональности речи** – проявление эмоционального заинтересованного отношения оратора к предмету;
- **Закон удовольствия** – способ изложения, который доставляет эстетическое удовольствие слушателю.

Личность оратора определяют его способности наблюдать, логически мыслить, критически относиться к различным источникам информации, не бояться выносить на суд аудитории свои суждения, быть готовым к сильным эмоциональным переживаниям и, что очень важно, доносить свои мысли ясно, живо, впечатляюще, а также - его творческое воображение.



Облик оратора во многом определяется тем, каков его речевой портрет. Оратор создаёт свой стиль речи, используя все стилевые возможности языка, создаёт речевой портрет, и в процессе общения у слушателей создаётся общее впечатление от речи.

Какая она? Приятная, завораживающая, волнующая или отталкивающая, ошеломляющая?

Что она вызывает? Скуку, раздражение или, наоборот, - удовольствие? Навевает тоску, усыпляет, а, может быть, успокаивает или поднимает настроение, заражает энергией (оптимизмом)?

А возможно, вообще не вызывает никаких чувств и эмоций?



Не допускайте того, чтобы через ваши речевые недостатки собеседники нарисовали ложную картину ваших способностей. Заставьте вашу речь работать на вас.

Френк Снелл

СЛАГАЕМЫЕ РЕЧЕВОГО ПОРТРЕТА

- 1. Звучание голоса:** сила звучания, темп речи, высота звучания, дикция, тембр, звучание фраз, интонация, свобода звучания.
- 2. Язык:** лексика, построение фраз, стиль речи, способ выражения мыслей.

Особую выразительность придаёт речи использование оратором художественных средств языка: ярких эпитетов, сравнений метафор, синонимических рядов, иронии, риторических вопросов.... А также – употребление в речи пословиц, поговорок, крылатых выражений.

- 3. Манеры:** поза, мимика, взгляд.

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ РЕЧИ ПРИ РАБОТЕ С ЧИТАТЕЛЬСКОЙ АУДИТОРИЕЙ

- **Информационные типы речи**

(схемы выступлений этого типа речи должны подчиняться логическим правилам деления темы на вопросы)

Схема повествовательного выступления

Начало – Где, когда и при каких обстоятельствах происходили события в жизни автора, режиссёра, героев произведения?

Середина – Что и как происходило, почему произошло?

Конец повествования – Какую оценку можно дать, и какие выводы следует сделать?

Схема описательного выступления

Начало описания – Где, когда, при каких обстоятельствах происходили события в жизни автора, режиссёра, героев произведения?

Середина – собственно описание, при котором необходимо воображение, фантазия, ассоциативное мышление.

Конец описания – выражение оратором собственных чувств по поводу высказанного.

Схема объяснительного выступления

Начало – разъяснение.

Середина – описание.

Конец – выделение существенных свойств, проблем, оценка их значимости, рекомендации.

- **Агитационные типы речи**

(типы речи воодушевляющие, убеждающие, побуждающие к действию)

Схема убеждающего выступления

Начало – сформулировать утверждение, обозначить проблемы.

Середина – подробно изложить свои взгляды.

Конец – аргументировать или обосновать свою точку зрения; при необходимости – опровергнуть противоположный взгляд.

Схема выступления побуждающего к действию

Это выступление представляет собой анализ с вытекающим из него выводом и побуждением к конкретным действиям.

Если в начале выступления заявлена проблема, то либо лектор сам находит выход из проблемной ситуации и решает проблему, либо помогает слушателям находить ответы на проблемные вопросы, либо (при активности слушателей) переходит к диалогу и вместе с ними ищет пути решения проблемы.

НЕКОТОРЫЕ ПРИЁМЫ УБЕЖДЕНИЙ

1. **Сравнение и сопоставление фактов** – приём психологического воздействия на слушателей, основанный на «законе контраста» восприятия.
2. **Ссылка на собственный опыт** – такой приём оказывает психологическое воздействие в том случае, если вы являетесь авторитетом для слушателей. **Но искушение использовать все имеющиеся аргументы для убеждения аудитории обычно вызывает обратный результат.**
3. **Мешает успеху излишняя уверенность оратора в следующем:**
 - Если понятно мне, значит, понятно и собеседнику;
 - Мои аргументы вызывают у слушателей те же мысли и чувства, какие вызывают у меня.
4. **Психологические требования к аргументам, которые должны быть**
 - эмоционально значимы,
 - понятны,
 - авторитетны для слушателей,
 - близки слушателям,
 - приемлемы,
 - наглядны.



ПОДГОТОВКА К ВЫСТУПЛЕНИЮ И ЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ

*Чтобы выступление достигло цели,
необходимо следующее:*

1. Задать себе три вопроса:

- *Кому я буду говорить?*
- *Для чего?*
- *Что должны уяснить слушатели?*

2. Помнить, что информация о слушателях – одна из гарантий успеха.

3. Чётко определить цель и основную идею выступления.

Возможные цели выступления:

проинформировать;

объяснить;

заинтересовать;

убедить;

переубедить;

побудить к действию;

воодушевить и т. д.

Этапы работы с литературой

- 1. Чтение-отбор.** *Итог – список литературы.*
- 2. Чтение-ознакомление.** *Итог – разметка материала в разных книгах.*
- 3. Чтение-изучение.** *Итог – выписки из книг по вопросам предварительного плана.*
- 4. Работа над текстом выступления** – *последний этап подготовки, когда собран материал и составлен окончательный план выступления.*

ПРИ РАБОТЕ НАД ТЕКСТОМ ВЫСТУПЛЕНИЯ РЕКОМЕНДУЕТСЯ:

- *Использовать слова и обороты устной речи;*
- *Начинать писать текст с введения в тему;*
- *Продумать и записать фразы, позволяющие перейти к основной части выступления;*
- *Проявить изобретательность в использовании приёмов введения речи, стиля речи, наилучшим образом соответствующих теме выступления и характеру аудитории;*
- *Ещё раз продумать характер и объём вспомогательного материала для раскрытия основной идеи выступления;*

- Особое внимание обратить на связки – продумать переходы от одной части к другой;
- Завершая выступление агитационной направленности, наряду с выводом, следует употребить яркую цитату, в которой звучит основная мысль выступления, или включить пожелание, обращение к слушателям.

Хорошо воспринимаются и запоминаются выступления, в которых зачин (первые фразы) связан с концовкой (рамочная структура выступления).

Главное правило использования вспомогательного материала (документы, цифры, примеры, цитаты, иллюстрации...) – не увлекаться, включать только то, что раскрывает или подтверждает основную мысль: цифры и примеры не должны уводить от существа вопроса.



СЕКРЕТЫ УСПЕШНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Хорошая подготовка определяет успех выступления

Готовясь, учитываем следующее:

- **время и порядок выступления**

(сложнее выступать, когда слушателей утомил предыдущий оратор, после перерыва, в конце мероприятия);

– **количество слушателей и особенности аудитории;**

– **размеры зала**

(реакция эмоционального заражения быстрее происходит, если слушатели сидят ближе друг к другу);

– **место предстоящего выступления**

(знать, где лучше расположиться, чтобы видеть всех сидящих в зале и самому быть видимым отовсюду);

– **выступление за трибуной или непосредственно перед аудиторией**

(трибуна удобна только для людей среднего роста, здесь хорошо располагать бумаги, но неудобно жестикулировать);

– **уровень звучания вашего голоса, необходимость микрофона**

(лучше обойтись без микрофона: он затрудняет контакт с залом, искажает голос и доставляет немало хлопот неопытному оратору);

– **уместность костюма выступающего**

(он должен соответствовать речевой ситуации, не привлекать особого внимания слушателей, но подчёркивать уважение к аудитории и самому событию);

Но все обстоятельства невозможно предусмотреть, поэтому необходимо помнить, что успех выступления определяется не тем, смог ли оратор всё рассказать, а его способностью найти подход к конкретным слушателям, завоевать их внимание, вызвать интерес.

ЧЕГО НЕ ПРОЩАЕТ АУДИТОРИЯ ОРАТОРУ?

1. Аудитория скорее простит оговорки, чем нелогичность изложения.

2. Необоснованность суждений, которая приводит к отсутствию прочной убеждённости.

Речь убедительна, если она вызывает у слушателей чувство уверенности в истинности выдвигаемых идей или предложений. Секрет успеха убеждающего воздействия в том, чтобы правильно определить, что больше всего в данный момент волнует аудиторию.

3. Злоупотребления иностранными словами, незнакомыми терминами и понятиями,

что затрудняет восприятие речи, делает её громоздкой. Кроме того, неверная интерпретация понятий слушателями может привести к недоразумению – неправильному истолкованию ваших слов в целом.

4. Недопустимо наличия в речи слов-паразитов:

типа того, значит, так сказать, ну, вот и др. Они загрязняют речь и затемняют смысл.

5. Не рекомендуется делать начало преувеличенно эмоциональным.

В этом случае оратор быстро «выдыхается» и не в состоянии затем удержать внимание слушателей.

6. Не рекомендуется говорить слишком громко.

Через 8-10 минут аудитория устанет и не будет воспринимать речь.

7. Недопустимо частое употребление союзов.

Ещё М.В. Ломоносов заметил, что «союзы подобны гвоздям и клею, чем их меньше, тем лучше».

8. Считается неприлично держаться слишком развязно и раскованно.

Это мешает воспринимать оратора и создаёт негативное отношение к нему.

9. Недопустима излишняя жестикуляция.

Слушатели будут отвлекаться на жесты, а не воспринимать суть речи.

10. Не рекомендуется агрессивно реагировать на поведение и реплики слушателей.

Это не приведёт выступающего к взаимопониманию с аудиторией, а скорее спровоцирует негативное восприятие по отношению к оратору.



II. НА ПУТИ К УСПЕХУ... В РАМКАХ СОЦИАЛЬНОЙ ГОСТИНОЙ



*Из опыта работы с аудиторией в
Областной юношеской библиотеке*

«Общение на равных» - чересчур смелое заявление, ведь речь о встречах наших юных читателей с такими неординарными личностями,

как **Фабрика Юрий Аркадьевич**, Заслуженный работник культуры Российской Федерации, научный сотрудник Музея истории СИБВО (Сибирского военного округа), войсковой старшина Сибирского казачьего войска; **Алексей Николаевич Дмитриев**, доктор геолого-минералогических наук, кандидат физико-математических наук, ведущий научный сотрудник лаборатории экогеологии ОИГГиМ СО РАН и **Антон Кротов**, человек, для которого ОТКРЫТ весь мир.

На первый взгляд, у каждой встречи была своя целевая установка, и аудитории также не были однородны ни по возрасту, ни по интересам, ни по уровню интеллектуального развития. Однако



каждый из выступающих смог «дойти до сердца слушателей», сумел «выйти из футляра своих представлений и взглянуть на тему её (аудитории) глазами», найти подход к слушателям.



Вопрос дня: Ждёт ли нашу планету глобальная экологическая катастрофа и что должны сделать ЗЕМЛЯНЕ, чтобы её избежать?

О проблемах дня настоящего и завтрашнего говорил с читательской аудиторией Алексей Николаевич Дмитриев.

Он – ведущий специалист в области экологической геологии, использовании математических методов в науках о Земле, исследовании грозовых процессов и космоземных взаимосвязей для выявления характера климатических изменений. Имеет около 300 печатных работ, в том числе 7 монографий. Читает курс лекций по «Глобальной экологии». **Но во время встречи в социальной гостиной перед читателями выступал не просто лектор-информатор, а человек, глубоко озабоченный заявленной проблемой, знающий пути её решения, убеждённый в возможности этого решения.** Отсюда и успех выступления, о котором говорили всеобщий интерес и атмосфера понимания.

Оратор, наряду с **целью проинформировать**, сделал установку на **другие цели: заинтересовать, воодушевить, побудить к действию.**

- Каждый живущий на Земле все более ответственен не только за свою семью, род, социум, но и несёт общечеловеческую

ответственность, потому что мы творим и наш удел – творить позитивное и созидательное. Мой совет – СТРЕМИТЕСЬ к ВНУТРЕННЕМУ РАВНОВЕСИЮ!

Выступление Алексея Николаевича было познавательным и интересным. Информация подавалась с научной точки зрения, но преподносилась доходчивым, ярким, эмоциональным языком, с учётом различного уровня подготовленности аудитории. **Неординарный взгляд на проблему и пути её решения, убеждённость оратора воодушевляли и вызвали желание принять его точку зрения.**

Антон Кротова знают в Новосибирске по его интересным книгам-дневникам (последние издания из 30 – это «Автостопом по Индонезии и к папусам», «от -50 до +50», «Индонезия и Малайзия» - практический руководитель). Две встречи с вольным путешественником в Областной юношеской библиотеке в марте и ноябре 2010 года позволили читателям поближе познакомиться с неординарной личностью удивительного человека. За 16 лет им совершена 21 экспедиция автостопом, преодолено 600 тысяч километров.



Покоряет в Антоне его умение общаться на равных, полное отсутствие рисовки, обаяние, увлечённость и открытость. Его убеждения: мир открыт, он добрый и принадлежит каждому

Цели встреч (и первой, и второй) – не просто проинформировать, познакомить с историей своих путешествий, прорекламирровать книги, а, прежде всего, заинтересовать, воодушевить и побудить к действию.

- Мир страшный, злой, кругом наркоманы, террористы, злодеи с автоматами...

- НЕ ВЕРЬТЕ!!! Мир открыт для общения, он добрый. Люди везде лучше, чем мы их представляем, они отзывчивы и гостеприимны. У всех людей своё понимание жизни, свои цели, но мой совет: «Ребята, выбросите телевизор или разверните его экраном к стене, смотрите на мир своими глазами, думайте головой, и всё у Вас будет ХО-РО-ШО!».

Антон Кротов – мастер диалога. Начиная выступление, он сразу же идёт на сближение с аудиторией, что и рождает живой диалог. Его суждения обоснованы, подкреплены примерами из собственной жизни. В общении он демократичен, с юмором реагирует на реплики слушателей. Представляя свои книги, видеоматериалы, не акцентирует внимание на себе, а открывает перед аудиторией широкую панораму мира.



«Доблесть родителей – наследие детей», - в этом убеждён сам и стремится убедить молодёжь Юрий Аркадьевич Фабрика, научный сотрудник Музея истории СИБВО.

«За духовное возрождение России». Так назывался благотворительный поезд, организованный администрацией Новосибирской области, Новосибирской епархией Московского патриарха русской православной церкви и управлением Западно-Сибирской железной дороги в конце октября 2008 года, в составе которого работал Ю. А. Фабрика.

И выступление Юрия Аркадьевича о возрастании роли Сибири в истории России во время встречи с читателями юношеской библиотеки стало настоящим уроком гражданственности и патриотизма. Юрий Аркадьевич говорил **«...об исторически сложившейся традиции сибиряков – отдавать жизнь за Родину в тяжёлую для неё годину».**

Психологический приём сравнения и сопоставления фактов, о которых они никогда не слышали, позволил оратору вызвать заинтересованность юной аудитории, но в большей степени выступающий покорила ребят своей открытостью, увлечённостью и убеждёностью, а также преданностью делу, которому посвятил жизнь.

ДЕЛАЕМ ВЫВОДЫ!

Все три оратора, наряду с целью **ПРОИНФОРМИРОВАТЬ**, поставили цели **ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ, УБЕДИТЬ, ВООДУШЕВИТЬ, ПОБУДИТЬ К ДЕЙСТВИЮ**.

На пути их решения они сделали установку: **БЫТЬ НЕ ПЕРЕД И НЕ НАД**



АУДИТОРИЕЙ, А ВМЕСТЕ С НЕЮ. Поэтому все три выступления имели большой успех у слушателей и вызвали **«...ощущения СОТВОРЧЕСТВА, СОПЕРЕЖИВАНИЯ, ВЫСОЧАЙШЕГО УДОВЛЕТВОРЕНИЯ»**.

Они (выступления) были успешны ещё и потому, что **«...ТВОРИЛИСЬ НА ГЛАЗАХ У СЛУШАТЕЛЕЙ, ВМЕСТЕ С НИМИ»**. Личности ораторов, их речевые портреты были яркими, запоминающимися. Они во время выступлений не были привязаны к тексту, критически относились к различным источникам информации, не боялись выносить на суд аудитории свои суждения. Слушателей поражали и восхищали творческое воображение, открытость выступающих, желание идти на контакт с аудиторией, готовность к сильным эмоциональным переживаниям. Свои мысли выступающие доносили ясно, живо, впечатляюще. Их речь отличалась живостью, образностью, эмоциональностью и вызвала не скуку и раздражение, а удовольствие и желание слушать и вступать в диалог.



III. ОЦЕНИ СВОИ ОРАТОРСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Помним, что на коммуникативном этапе в задачу говорящего входят:

- реализация норм культуры речи;
- контроль за собственным кинетическим поведением (речь идёт о телодвижениях и мимике выступающего);
- реакции на действия аудитории.

Задания для самооценки!

1. Попробуйте, опираясь на материал таблицы и подготовленного Вами текста выступления, составить свой речевой портрет.

Оценка содержания выступления	Критерии оценки
Тема и цель	<i>Интересны ли, не слишком ли широкие; насколько отвечают ситуации и подходят аудитории?</i>
Вступление	<i>Насколько интересно и нестандартно; не слишком ли длинное; понятно ли и убедительно?</i>
Главная часть	<i>Продуманы ли план и логика выступления; вызывает ли интерес; нет ли лишнего материала; правильны ли приводимые доводы, доказательства; достаточно ли аргументов; есть ли слишком отвлечённый материал; все ли примеры целесообразны и убедительны?</i>
Заключение	<i>Достаточно ли мотивировано; насколько ясно и впечатляюще, соответствует ли поставленной цели, связано ли с зачином (рамочная структура выступления)?</i>

Оценка выступления с позиций соответствия нормам культуры речи и стилистики	<p><i>Есть ли двусмысленности; достаточна ли конкретность, есть ли чрезмерная отвлечённость? Непринуждён ли язык?</i></p> <p><i>Есть ли длинные предложения, запутанные конструкции; наблюдаются ли многословия или чрезмерная краткость?</i></p> <p><i>Употребляются ли речевые штампы; насколько удачны и целесообразны метафоры, сравнения; употребляются ли риторические вопросы; насколько в речевом оформлении оригинально выступление; насколько ярок язык?</i></p>
--	--

ДЛЯ СПРАВКИ

- **Художественные средства (тропы) речи:**

Сравнение – сближение двух явлений с целью пояснения одного с помощью другого.

«...А волоса у неё (русалки) зелёные, что твоя конопля». (И.Тургенев)

Метафора – перенесение свойств одного предмета или явления на другой по принципу их сходства. Метафора – скрытое сравнение.

«...опять серебряные змеи через сугробы поползли». (А.Фет)

Олицетворение – разновидность метафоры, уподобление неживого живому.

«Сырое утро нежилось и дрыхло». (Б. Пастернак)

Метафорический эпитет – разновидность метафоры.

«Отговорила роща золотая берёзовым, весёлым языком» - С.Есенин

Развёрнутая метафора – разновидность метафоры, распространение метафорического образа на несколько фраз или на всё произведение.

*Поэма В. Маяковского «Облако в штанах»,
стихотворение А.Пушкина «Телега жизни».*

Метонимия – перенос по смежности.

«Читал охотно Апулея, а Цицерона не читал». (А.Пушкин)

Аллегория – иносказательное изображение какого-либо отвлечённого, абстрактного понятия при помощи конкретного предметного образа.

Крылатый Амур – аллегория любви.

Ирония – насмешка, иносказание, слово или высказывание обретает в контексте речи значение, противоположное буквальному смыслу.

«Откуда, умная, бредёшь ты, голова». (И. Крылов)

Символ – слово или предмет, условно обозначающие сущность какого-либо явления.

*В «Волшебной флейте» Моцарта Царица Ночь
– символ смерти, снов, тайн, чёрных глубин и т. д.*

Гипербола – художественное преувеличение тех или иных свойств изображаемого предмета или явления.

«...шаровары шириной с Чёрное моря...». (Н. Гоголь)

Литота – троп, обратный гиперболе, преуменьшение признака предмета.

«...мужичок с ноготок...». (Н. Некрасов)

Фразеологический оборот – устойчивое сочетание слов с полностью или частично переосмысленным значением. Фразеологическим оборотам близки крылатые слова и выражения, пословицы и поговорки.

- **Стилистические фигуры:**

Градиция – постепенное повышение – цепь понятий или определений с постепенным нарастанием значимости («Шампанское стаканами тянул». – «Бутылками-с, и пребольшими». – «Нет-с, бочками сороковыми» А.Грибоедов) или убыванием («Все грани чувств, все грани правды стёрты в мирах, в годах, в часах» А. Белый).

Инверсия – перестановка, нарушение привычного, естественного для данного языка порядка слов.

*«Послушай... далеко. На озере Чад изысканный бродит жираф»
(Н.Гумилёв)*

Риторический вопрос – поэтический оборот, в котором эмоциональная значимость высказывания подчёркивается вопросительной формой, хотя на этот вопрос ответа не требуется.

*«Куда ты скачешь, гордый конь,
И где опустишь ты копыта?»
(А.Пушкин. «Медный всадник»)*

2. **Опираясь на материал таблицы, отметьте свои положительные данные, которые вам помогут в работе с читательской аудиторией: общие и специальные способности, личностные качества.**

Обозначьте для себя данные, над которыми вам предстоит ещё работать, чтобы стать более искусным оратором.

Оценка внешнего облика оратора	
Внешность и манеры	<i>Непринуждённо ли поведение; есть ли уверенность, дружелюбный тон; ко всем ли обращена речь; смотрите ли на слушателей?</i>
Поза	<i>Скованная или непринуждённая, театральная или естественная, сутулая или прямая и т. д.; какова подвижность при выступлении; нет ли лишних движений и другие?</i>
Жесты	<i>Насколько целесообразны; не слишком ли их много или мало; насколько естественны, осмысленны, уместны и разнообразны?</i>

Оценка произнесения речи	
Голос	<i>Достаточно звучен и громок, есть ли надлежащая выразительность?</i>
Темп	<i>Не слишком ли быстрый или медленный; не отрывиста ли или замедленна речь; достаточно ли пауз?</i>
Высота голоса	<i>Насколько разнообразны модуляции голоса; акцентируется ли внимание на главных понятиях, не монотонна ли речь?</i>
Оценка артикуляции	<i>Насколько правильно произношение слов и насколько чётка артикуляция; есть ли затруднения в артикуляции?</i>

3. Продумайте пути выхода из некоторых ситуаций, которые могут возникнуть во время встречи.

СИТУАЦИЯ	ВЫХОД
Проблемы с техническими средствами, от работы которых зависит глубина подачи материала.	
Возникла актуальная профессиональная проблема в рамках темы.	

Несогласие с позицией выступающего большей части аудитории.	
Открытое неприятие некоторыми слушателями самого мероприятия, на которое они попали случайно. Явное агрессивное поведение, речевое сопротивление.	
По каким-либо обстоятельствам изменилась возрастная категория слушателей.	

И ещё раз, прежде чем сказать «Я готов к выступлению», задайте себе три очень важных вопроса:

- Будет ли понятен материал слушателям в таком виде?*
- Какие в выступлении есть слабые места и аргументации?*
- Какие вопросы предположительно могут быть заданы в ходе выступления и после него?*

Успешного Вам выступления!

Подготовлено по материалам:

1. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение: учебное пособие / О.А Баева. – Москва: Новое знание, 2002 . – 361 с.
2. Голуб И.Б. Искусство риторики: пособие по красноречию / И.Б. Голуб. – Ростов – на Дону: Феникс, 2005. – 374 с.
3. З.Ивин А.А. Риторика: искусство убеждать: учебное пособие / А.А. Ивин. – Москва: ИТД ГРАНД - ФАИР, 2002. – 298 с.
4. Кучина Т.Г. Школьный справочник. Литература / Т.Г. Кучина – Ярославль: Академия развития, 1998. – 236 с.
5. Ножин Е.А. Мастерство устного выступления / Е.А. Ножин. – Москва: Издательство политической литературы, 1989. – 253 с.
6. Соловьёва Н.Н. Говорим и пишем грамотно. Полный справочник по русскому языку / Н.Н. Соловьёва. – Москва: ОНИКС. Мир и Образование, 2011. - 460 с.