Тема: РАЗДЕЛЫ КЛАССИЧЕКОЙ РИТОРИКИ

По учебнику Данцев Д.Д., Нефёдова Н.В. «Русский язык и культура речи» 2002 года выпуска.  <http://slawentum.narod.ru/rurus/ruslcult.pdf> со стр. 256 + дополнения из  учебника Л.А. Введенской «Русский язык и культура речи» со стр. 219. Глава 5  [https://studfile.net/preview/1742701/page:9/](https://studfile.net/preview/1742701/page%3A9/) , [https://studfile.net/preview/1742701/page:10/](https://studfile.net/preview/1742701/page%3A10/) Всё  в целом из двух учебников.

1.Раздел классической риторики -ИНВЕНЦИЯ

2.Раздел классической риторики- ДИСПОЗИЦИЯ

3.Раздел классической риторики - ЭЛОКУЦИЯ

4.Раздел классической риторики - МЕМОРИА По учебнику Данцев Д.Д., Нефёдова Н.В. «Русский язык и культура речи» 2002 года выпуска. Со. стр 269. <http://slawentum.narod.ru/rurus/ruslcult.pdf>

5.Раздел классической риторики – АКЦИО По учебнику Данцев Д.Д., Нефёдова Н.В. «Русский язык и культура речи» 2002 года выпуска. Со. стр 273. <http://slawentum.narod.ru/rurus/ruslcult.pdf>

6.7. Акцио

Акцио (лат. actio — действие) — раздел классической риторики, в котором даются рекомендации по непосредственному произнесению подготовленных речей. Первое впечатление об ораторе — зрительное. Психологи установили, что 80% информации о мире мы получаем через зрение, поэтому и наши слушатели оценивают нас прежде всего зрительно — каков наш внешний облик, поза, выражение 273 лица, одежда, манеры. Первое впечатление обманчиво, тем не менее оно очень сильно. Если мы вызываем в слушателях антипатию, то разрушить ее бывает очень сложно, и выступление окажется неэффективным: оратор не сможет установить столь необходимый для успеха речи контакт с аудиторией и не достигнет свой цели. Древние риторики уделяли большое внимание внешности оратора. Цицерон считал хорошие физические данные непременным условием успешной ораторской практики. Однако многие признанные мастера красноречия не были физически красивыми людьми: государственные деятели Наполеон, Талейран, полководец Суворов, актеры Грибов, Мочалов, Быков, Андроников. Это не помешало им завоевывать и покорять аудиторию. Античные традиции требовали использования оратором особого рода одежды и атрибутов. Сегодня риторика не выходит за рамки рекомендаций опрятности, отсутствия ярких вызывающих элементов, аккуратной прически, чистой обуви. Не стоит надевать костюмы и платья, стесняющие ваши движения, складывать в карманы какие-либо предметы. Столь же скромны должны быть и ваши манеры. В официальной обстановке произнесения речи нет свободы и равенства, как в частной беседе. Слушатель поступается своей индивидуальностью, жертвует временем, чтобы выслушать вас, поэтому если вы сразу же дадите ему понять, сколь он невежественен и как далеко вы отстоите от него в своей образованности, возникнет раздражение, и цели выступления не будут достигнуты. Контакт с аудиторией легче бывает установить, если вы учтете следующие рекомендации: 1) заранее ознакомьтесь с комнатой, в которой вам предстоит выступать, — акустика, место, где вы будете стоять, расстояние от слушателей; 2) выбрав место, стойте так, чтобы не было затруднено дыхание, в то же время будьте устойчивы — рекомендуется стоять больше «вольно», чем «смирно», не следует переминаться с ноги на ногу; 3) будьте умерены в жестикуляции и мимике — только самые необходимые движения; в процессе выступления не «мучайте» свой галстук или пуговицы пиджака, оставьте в покое уши и кончик носа, не стоит каждые пять минут поправлять прическу, иначе говоря, избегайте делать механические жесты: они выдадут ваше волнение, которое недоброжелательный слушатель воспримет как незнание вами предмета речи; не читайте речь по написанному тексту — если вы не знаете ее наизусть, не стоит и выходить к слушателям. Вполне допустимо (если объем выступления большой) иметь перед собой его тезисный план, карточки с цифровым материалом, цитаты; 5) в процессе произнесения текста речи смотрите на своих собеседников, а не в окно, на потолок или себе под ноги, тогда вы вовремя заметите малейшие признаки усталости, невнимания или разочарованности вашей речью и сумеете улыбкой, шуткой, интересным замечанием вновь возбудить интерес ваших слушателей. Помогает восстановить утерянный контакт и обращение к слушателям с вопросом, предложением выполнить какое-либо действие, позволяющее убедиться немедленно в правоте ваших утверждений. Контакт с аудиторией в очень большой степени зависит от дикции оратора. Дикция (лат. dictio — произнесение) — это произношение, артикуляция звуков и их сочетаний. Дикция является основой разборчивости речи и может быть отчетливой, членораздельной или косноязычной, нечленораздельной. Хорошая дикция обеспечивается исключительно точной и автоматизированной координацией психофизиологических речевых центров с органами речи — дыхательными органами, вибраторами (связками), артикуляторами (язык, губы, нижняя челюсть, мягкое небо) и резонаторами (полость рта и носа). Дикцию можно и нужно тренировать: систематически читать вслух скороговорки, крупные предложения (20-30 слов), периоды (читаются с ускорением или замедлением темпа, приданием различных интонаций), скандировать стихи. В устном общении, особенно в долгих выступлениях, большую роль играют паузы. Они помогают как говорящему, так и слушающему. Во-первых, облегчают дыхание и позволяют поддерживать необходимый запас воздуха в легких. Во-вторых, дают возможность обдумать предстоящие высказывания. Но главное — улучшают восприятие речи и даже ее запоминание слушателями, так как наиболее длительные паузы делаются перед самыми важными мыслями. В зависимости от этих функций различают паузы дыхательные, ритмические (в конце или в середине стихотворной строки), смысловые или логические (между предложениями, абзацами или иными частями текста), психологические (возникают при волнении говорящего, либо намеренно, с целью сосредоточения слушателей перед особо важной частью речи). Наибольший интерес как раз и представляет последний тип пауз, так как они могут быть предусмотрены оратором заранее. 275 Публичное выступление может стать особо выразительным и запоминающимся, если оратор умеет пользоваться невербальными средствами общения. Мимика позволяет лучше понять аудиторию, разобраться в тех чувствах, которые она испытывает, слушая ваше выступление, усилить те или иные моменты речи. В связи с этим риторика рекомендует изучать свое лицо, придавая ему выражения, которые соответствуют различным эмоциональным состояниям. Значительный элемент ораторской практики — жест. На вопрос, что такое хороший оратор, Демосфен ответил: «Жесты, жесты, жесты!» В античных риториках выделялись специальные главы, посвященные жестикуляции. Основная функция жеста — способствовать лучшему восприятию речи. Дополнительные функции — уточнение мысли, ее оживление, усиление эмоционального звучания в сочетании со словами. О содержании различных типов жестов мы рассказывали в разделе 2.6. «Невербальные средства общения».

**Тема:** Функциональные стили речи

письменно конспект

1. Стилистические нормы.
2. Экспрессия и экспрессивность.
3. Научный стиль в его устной и письменной разновидности:
4. Языковые средства, специальные приемы и речевые нормы научных работ разных жанров. Определение понятий. Аргументация. Цитирование и ссылки.
5. Заголовок научной статьи. Уровни заголовков в научных трудах.
6. Публицистический стиль в устной и письменной его разновидности.

Вопросы для самопроверки

устно

1. *Дайте определения понятиям «стиль, экспрессия, экспрессивность».*
2. *Назовите функциональные стили русского языка.*

*3. Охарактеризуйте научный стиль.*

*3. Назовите основные особенности научных подстилей.*

*4. Расскажите о публицистическом стиле.*

*5. Каковы основные особенности разговорного стиля.*

Материал для подготовки из ЭБС Лань

стр.14-19

Анисимова, Н. И. Русский язык и культура речи : 2019-08-27 / Н. И. Анисимова. — Белгород : БелГАУ им.В.Я.Горина, 2018. — 51 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/123347 (дата обращения: 11.11.2020). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

стр.29-41

Риторика : курс лекций : учебное пособие / составители А. Б. Иванова [и др.]. — Самара : СамГУПС, 2019. — 74 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: https://e.lanbook.com/book/145830 (дата обращения: 10.11.2020). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

**Практические задания**

**Задание 1.** Подберите образцы текстов, написанных в разных стилях. Охарактеризуйте эти тексты.

**Задание 2.***Узнайте стили по их характеристике.*

1. Логично (последовательно и аргументированно), беспристрастно, точно (исключая приблизительность) передается информация, сообщаются знания.

2. Точно (исключая двусмысленность), официально, по общепринятому стандарту, в виде документа излагается что-либо.

3. Непринужденно, без особых забот о литературной правильности речи выражается личное отношение к чему-либо или сообщается что-либо в процессе общения людей.

4. Прямо и призывно, с целью воздействия на читателя (слушателя) выражается гражданская позиция автора в связи с чем-либо.

5. Опосредованно, через систему художественных образов в отшлифованной форме речевого произведения как вида словесного искусства повествуется о чем-либо для воздействия авторской поэтической мыслью на читателя.

**Задание 3.** *Напишите, в каких случаях уместна только книжная речь, только разговорная, а в каких и та и другая.*

Публичное выступление, лекция, сообщение, разговор пациента с врачом, разговор ученика с учителем, интервьюирование, разговор пассажиров в автобусе, разговор покупателя с продавцом, беседа между друзьями, разговор за обеденным столом.