

Задание для дистанционного обучения по дисциплине
«Риторика» 2 курс отделение «Теория музыки».
Преподаватель Гусева М. М.

Выполненные задания присыпать по электронной почте или другим средствам электронной связи

I. **Вопросы по теме МИМИКА И ЖЕСТЫ. Срок выполнения 8-15.04.20.**

1. Насколько важны зрительные впечатления во время ораторского выступления.
2. Что является свидетельством верной жестикуляции.
3. Виды жестов.
4. В чём заключается основная роль мимики оратора?
5. Основные принципы в работе над мимикой.

Методические рекомендации:

Ещё раз поработайте с данными рекомендациями и отберите в них то, что соответствует целям академического красноречия: www.psyoffice.ru Поза, жесты, мимика оратора – Деловая риторика – С. В. Мельникова

II. Практическое задание по теме ПРИВЕТСТВИЕ. Срок выполнения 15-22.04.20.

1. Подготовить подходящие приветствия к лекции-концерту из произведений Баха, который нужно провести
 - а) в начальной школе;
 - б) в ПТУ;
 - в) в Большом зале ПКИ.

Методические рекомендации:

Найдите полезные принципы в присланном тексте по ораторской этике.
Постарайтесь найти максимально простую и краткую формулировку (2-3 предложения)

С психологической культурой оратора неразрывно связана его этическая культура, такт, умение наладить общение не просто с собеседником, но с целой аудиторией.

Обязательный элемент ораторской этики – такт, проявляющийся уважительном, доброжелательном отношении к аудитории, общительности, чуткости. Такт особенно важен в академическом красноречии, где неопытный оратор может легко впасть в назидательный, поучающий тон или без необходимости прибегнуть жестким, авторитарным формулировкам («Так! Все закрыли рты!»).

Мы уже говорили, насколько важны первые фразы выступления, помогающие сосредоточить внимание слушателей. Но начальные фразы речи несут и большую этическую нагрузку. Некоторые теоретики красноречия даже выделяют так называемые «самоубийственные начала» выступления, затрудняющие контакт собеседниками. Это выражения типа: «Вам, конечно, совершенно неизвестно...», «Вы, наверное, еще не знаете (не читали, не слышали)». А также фразы: «Я не знаю, как начать...» «Я, правда, специально не готовился...», «Вряд ли вам понравится то, что я скажу...».

Нежелательно и злоупотребление местоимением «Я», и бесконечные ссылки на собственный опыт. Польский автор В.Писарек называет «дать волю самовлюбленности» и считает это «грехом столь же тяжким, как и грех оскорбления слушателей.» Другой автор, И.Томек рекомендует произносить слово «вы» погромче, а слово «я» потише.

Этикет проявляется и в том, насколько точно выбрана дистанция между оратором и аудиторией. Расстояние определяется родом и жанром речи, наибольшая дистанция – 3-4 метра – в ситуации официальной речи (конгрессы, пленумы, съезды), превышение этой дистанции вообще затрудняет контакт с аудиторией и говорит либо о неуверенности оратора, либо о его высокомерии, что в равной степени плохо влияет на успех речи. В педагогической практике принята дистанция 1,5 – 2 метра; уменьшение ее в ходе речи (например, расхаживание по классу между рядами) может свидетельствовать о упрочении контакта и доверия, но нередко трактуется слушателями как попытка навязать им чужое мнение, как стремление подавить волю.

Этические нормы пронизывают всю деятельность оратора – от начального момента подготовки к выступлению и до самокритичного анализа состоявшейся речи. Для успеха речи необходим благоприятный социально-психологический климат в аудитории: прежде чем принять идеи, высказываемые оратором, слушатели должны принять самого оратора – как человека, вызывающего доверие, уважение. Да и все аспекты риторики, как в фокусе, сходятся в личности оратора. В конечном счете успех выступления определяется степенью доверия аудитории к нему. Это выражается тем, что аудитория воспринимает оратора компетентным и охотно

найдутся интересные и умные люди, которым будет интересно то, что вы собираетесь сказать. Не воспринимайте аудиторию как безликое анонимное чудовище. Если начало вашей речи будет представлять собой дружескую увертюру, даже враждебно настроенная аудитория не устоит.

Искренность («ораторская честность»). Это то, что оценивается аудиторией немедленно и безошибочно, и это одно из наиболее ценных качеств оратора. Чтобы заставить слушателей поверить в что-то, нужно самому в это верить – другого пути нет. Скрыть свою неискренность в публичном выступлении практически невозможно.

Объективность – уважение противоположных взглядов. Нельзя допускать в своей речи невольные метасообщения типа «Я один умный», «Я здесь единственный специалист в этом вопросе». Воспитанный человек, даже излагая заведомо новую для слушателя информацию, помнит об элементарной вежливости и говорит с аудиторией на равных, а не свысока, не забывая о доступности изложения.

Заинтересованность. Главная рекомендация древних риторов – никогда не говорить о том, что вас на самом деле не интересует. Разумеется, совет слишком жесткий для современной действительности. Поэтому – практический его вариант: избегайте насколько возможно, говорить о том, что вам совершенно безразлично, а если все же приходится, ищите ту изюминку, которая сумеет сделать данную тему лично привлекательной или важной для вас.

Добавим, что все эти качества передаются слушателям, они заразительны, и хороший оратор (педагог, руководитель), таким образом, еще и воспитывает свою аудиторию.

Все эти стороны личности оратора направлены на то, чтобы он умел понять аудиторию, установить контакт с ней, организовать познавательную деятельность слушателей, управлять их вниманием, поведением в процессе речевого общения. Эти качества выражены разными ораторами в разной степени, их сочетание с природным темпераментом, особенностями характера, опытом дают многообразие ораторских стилей.

«Один оратор могущественно властвует над толпой силою своего бурного вдохновения, другой – вкрадчиво грациею изложения, третий – преимущественно иронией, насмешкой, остроумием, четвертый – последовательностью и ясностью изложения и т.д. Но каждый из них говорит, соображаясь с предметом своей речи, с характером слушающей его толпы, с обстоятельствами настоящей минуты» (Белинский).