

Е.В. Красноперова

РЕЧЕВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДЕФЕКТОЛОГА



**Ижевск
2023**

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»
Институт языка и литературы
Кафедра русского языка, теоретической и прикладной лингвистики

Е.В. КРАСНОПЕРОВА

РЕЧЕВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДЕФЕКТОЛОГА

Учебно-методическое пособие



Ижевск
2023

УДК 376 (075.8)
ББК 74.30я73
К782

Рекомендовано к изданию Учебно-методическим советом УдГУ

Рецензент: логопед МБДОУ № 219 Е.В. Тарабаева

Красноперова Е.В.

К782 Речевая деятельность дефектолога : учеб.-метод. пособие. –
Ижевск : Удмуртский университет, 2023. – 93 с.

ISBN 978-5-4312-1116-4

В учебно-методическом пособии представлены все разделы курса «Речевые практики». Пособие содержит теоретический материал, задания и упражнения, помогающие в работе над постановкой голоса, в овладении логикой речи, грамотным интонированием, мастерством публичных выступлений. В пособии представлены материалы, позволяющие подготовиться к одной из форм профессионального общения – круглому столу. Современная жизнь выдвигает новые требования к профессионалу – это умение продвижения услуг в социальных сетях. Этой работе посвящается один из разделов пособия.

Цель пособия – помочь обучающимся в формировании коммуникативных компетенций, готовности к осуществлению взаимодействия в сфере профессиональной деятельности.

Пособие предназначено для студентов очной и заочной форм обучения, получающих специальное (дефектологическое) образование, может быть использовано как для аудиторной, так и для самостоятельной работы обучающихся.

УДК 376 (075.8)
ББК 74.30я73

ISBN 978-5-4312-1116-4

© Е.В. Красноперова, 2023
© ФГБОУ ВО «Удмуртский
государственный университет», 2023

Содержание

Введение	4
Техника речи	5
Логика речи	21
Интонация.....	25
Интонирование знаков препинания	27
Практические задания	28
Особенности исполнения описательной прозы	30
Практические задания	31
Искусство рассказывания сказок.....	34
Практические задания	35
Рассказывание басен.....	42
Практические задания	43
Исполнение лирики	48
Практические задания	49
Основы ораторского искусства.....	54
Практические задания	78
Организация и проведение круглого стола	80
Продвижение продукта (услуги) в социальных сетях.....	84
Список рекомендуемой литературы.....	92

Введение

Важную роль в профессиональном становлении дефектолога играет работа по совершенствованию речевых навыков. Самые серьёзные требования должен предъявлять дефектолог к звучанию собственной речи, т.к. хорошая, красивая и грамотная речь позволяет быстро устанавливать контакт с пациентами, учениками, их родными, коллегами. Речь дефектолога должна быть образцовой.

Результат работы логопеда во многом зависит от технических характеристик речи (громкость, чёткость, правильное произношение), её выразительности, то есть от умения правильно интонировать, менять темп речи, тембр, разумно использовать силу и высоту голоса. Высокий уровень речевой культуры позволяет специалистам добиваться успеха в общении, вызывает уважение окружающих, способствует завоеванию авторитета. Постигание основ ораторского мастерства позволит эффективно выстраивать коммуникацию в ситуации публичного общения.

Овладение любой профессией требует усвоения определённой суммы теоретических знаний и практических умений. Изучение курса «Речевые практики» позволит более требовательно относиться к своей речи и побудит неустанно её совершенствовать.

Учебно-методическое пособие будет полезным в процессе проведения занятий, при подготовке к экзаменам, в дальнейшей работе. В нём не только даны теоретические сведения по всем разделам дисциплины, но и предлагаются упражнения, позволяющие совершенствовать речевые навыки.

Техника речи

Качество речи зависит от качества её звучания. Тихий голос, скомканные слова, предыхание ведут к нарушению восприятия речи. Ясность, отчётливость произношения, отсутствие лишнего воздуха в процессе фонации, хорошее звучание, чёткость произношения – вот необходимые составляющие техники речи. Овладеть техникой речи – значит управлять дыханием, голосом, иметь хорошую дикцию и правильное произношение. Как же следует работать над техникой речи? Конечно, большего эффекта мы добьёмся, если будем опираться на законы природы.

Какова же природа рождения звука? Психологи утверждают: когда человек говорит, он совершает речевой поступок, который мотивирован намерениями и желаниями говорящего. Следовательно, произнесение звука следует рассматривать как выполнение действия. А это значит, что работа над техникой речи должна подчиняться действию.

Выполняя упражнения голосо-речевого тренинга, необходимо осуществлять реальное или воображаемое действие, органически втягивая в работу природу, а она в свою очередь вызовет рефлекторное функционирование голосо-речевого аппарата. Эффективным методом развития голоса является предлагаемый метод опосредованного, косвенного воздействия на согласованную работу голосообразующего органа.

«Природа лучший творец, художник и техник, – отмечал К. С. Станиславский, – в этой труднейшей работе надо прийти на помощь нашей творческой природе. Эта помощь выражается в том, чтобы не калечить, а, напротив, довести до естественного совершенства то, что дано нам самой же природой. Надо культивировать голос на основах самой природы».¹

Предлагаемые в пособии упражнения голосо-речевого тренинга рассчитаны на то, чтобы при их выполнении можно было сосредоточить внимание на действии. Поэтому слово должно сопровождаться очень точными движениями рук, которые будут координироваться с речью. Жесты помогут верному рождению звука, голосоведению.

Голос – совокупность различных по высоте, силе и тембру звуков, образуемых гортанью.

Голос – средство эффективной коммуникации.

Голос – образующая основа обширного поликультурного пространства.

Фонационное дыхание

Переоценить роль дыхания очень сложно. Во время речи дыхание гибко подчиняется требованиям артикуляционного аппарата и гортани, которые формируют звуки нашей речи. Дыхание, связанное с образованием звука, называют *фонационным* (от греч. phone – «звук»). Разные звуки произносятся с различной затратой энергии, поэтому работа над дыханием важна и для приобретения хорошей дикции.

Следует помнить, что в фонационном дыхании участвуют различные группы мышц; в зависимости от того, какая группа мышц активнее участвует в образовании звука, дыхание подразделяют на верхнеключичное, грудное, брюшное и нижнерёберное диафрагматическое. Последнее позволяет осуществлять глубокий вдох, а при выдохе делать доборы воздуха, создавая впечатление непрерывной речи. Именно диафрагматическое дыхание даёт возможность в полной мере использовать весь арсенал выразительных средств голоса.

Для работы над дыханием мы предлагаем упражнения, характер которых близок к действиям, выполняемым нами в жизни. Такие упражнения увлекают, раскрепощают, вызывая положительные эмоции, они помогают добиться свободного звучания голоса.

Упражнение 1. «В лесу»

Закройте глаза и представьте, что вы оказались... в осеннем лесу (на цветочной поляне, на берегу моря). Вспомните запах листьев, сухой травы, грибов. Дыхание должно быть ровным и спокойным, следите за тем, чтобы не возникало никакого напряжения. Небольшое движение наблюдается в области диафрагмы, нижних рёбер.

Упражнение 2. «Пушинка»

Подержите воображаемую пушинку на потоке выдыхаемого воздуха, чтобы она не упала. Ладонь держите около рта, воздух должен выходить спокойной и ровной струёй. Лёгкое напряжение возникает в области диафрагмы и нижних рёбер.

Упражнение 3. «Ладони замёрзли»

Представьте, что у вас замёрзли ладони, их нужно согреть теплом выдыхаемого воздуха. Ладони держите около рта, воздух должен быть горячим. Лёгкое напряжение возникает в области диафрагмы.

Упражнение 4. «Посмотри в окно»

Представьте, что вы находитесь в автобусе, вам нужно посмотреть в окно, а окно замёрзло. Дышите активно, контролируйте поток выдыхаемого воздуха ладонью, воздух должен быть горячим.

Упражнение 5. «Лыжник»

Представьте, что вы спускаетесь с горы на лыжах. Отталкиваясь, озвучивайте выдох: «С! С! С!» Выдох должен быть достаточно сильным. Помогайте себе, имитируя движения лыжника. Движение диафрагмы активно и энергично, воздух «выталкивается» рывками.

Упражнение 6. «Звонок»

Вы замёрзли, спешите домой, звоните в дверь: «Рь-рь-рь!» Звук высокий, диафрагма работает активно, воздух «выталкивается» рывками. Вам никто не открывает дверь, вы рассержены: «Р-р! Р-р! Р-р!» Звук низкий. Диафрагма работает точно так же, как и в первой части упражнения.

Упражнение 7. «Пильщики»

Упражнение выполняется парой. Вам необходимо распилить бревно. Первый участник тянет на себя воображаемую пилу и имитирует её звук: «Сс!» То же самое делает и второй участник упражнения: «Сс!» Если вы точно выполняете движение рукой, то активно будет работать ваша диафрагма. Выдох должен быть сильным, старайтесь его немного затянуть, показывая движение пилы, – оно не может быть отрывистым. Покажите, как трудно выполнять это действие, помните, что должно возникать напряжение в области диафрагмы.

Упражнение 8. «Проколотый мяч»

У вас в руках резиновый мяч, представьте, что мяч проколот. Если на него нажать, то будет слышно, как выходит воздух. Выпустите воздух из мяча. «С-с-с-с-с!» Выдох должен быть сильным, плавным, не ослабевающим к концу упражнения. Нажимайте на «мяч» с усилием. Руки сходятся медленно, так как они ощущают сопротивление «мяча». Выполните упражнение несколько раз.

Упражнение 9. «Резиновая игрушка»

Упражнение выполняется парой. Возьмите ручной насос и накачайте большую надувную игрушку: «Фс! Фс! Фс!» Работайте активно, сгибаясь в пояснице, руки двигаются от линии талии до коленей. Помните: высота насоса не меняется! Ваш партнёр изображает игрушку. Он постепенно встаёт, поднимает руки, показывает, как надувается игрушка. А теперь откройте клапан и выпустите из игрушки воздух: «С-с-с!» Партнёр приседает, словно игрушка, выпускающая воздух.

Выше уже говорилось о необходимости выполнения упражнений на дыхание для выработки хорошей дикции. К. С. Станиславский неоднократно повторял своим студийцам: «Слово со скомканным началом подобно человеку с расплющенной головой. Слово с недоговорённым концом напоминает мне человека с ампутированными ногами»². Для того чтобы быть услышанным и понятым, необходимо постоянно работать над дикцией, над произнесением отдельных звуков и их сочетаний.

Упражнение 1. «Теннис»

Упражнение выполняется парой. Представьте, что у вас в руках ракетки, которыми вы ударяете по теннисному шарик:

<i>бдги – птки</i>	или	<i>гбдги – кптки</i>
<i>бдгэ – пткэ</i>		<i>гбдгэ – кпткэ</i>
<i>бдга – птка</i>		<i>гбдга – кптка</i>
<i>бдго – птко</i>		<i>гбдго – кптко</i>
<i>бдгу – птку</i>		<i>гбдгу – кптку</i>
<i>бдгы – пткы</i>		<i>гбдгы – кпткы</i>

Упражнение 2. «Капуста»

Мнём капусту: *хруцип – хрущеп – хрущап – хрущёп – хрущуп – хрущип*. Следите за тем, чтобы все слоги произносились чётко. Во время упражнения следует помогать себе руками, имитируя действие.

Упражнение 3. «Плеть»

*Тень-тень, потетьень,
Выше города плетьень,
Сели звери под плетьень,
Потешались весь день.*

Следите за точным произнесением сочетания «те», не «цыкайте».

Упражнение 4. «Вагоны»

Произносите все слова чётко, не допускайте «комкания» слов.

*Тридцать три вагона в ряд
Тараторят, тарахтят,
Тараторят, тарахтят.*

Упражнение 5. «Мяч»

Чётко произносите слоги, представив, что подбрасываете мяч вверх: «*Рли! Рлэ! Рла! Рло! Рлу! Рлы!*»

Упражнение 6. «Бадминтон»

Упражнение можно выполнять вдвоём, используя звонкие и парные им глухие звуки:

*Бби! – Ппи! Ббэ! – Ппэ! Бба! – Ппа! Ббо! – Ппо! Ббу – Ппу! Ббы!
– Ппы!*

*Сти! – Зди! Стэ! – Здэ! Ста! – Зда! Сто! – Здо! Сту! – Зду!
Сты! – Зды!*

Упражнение 7. «Пинг-понг»

Отбивайте мяч. Чётко произносите звуки. Делайте ударение на первый слог.

*Тидди! Тэддэ! Тадда! Тоддо! Тудду! Тыдды!
Виффи! Вэффэ! Ваффа! Воффо! Вуффу! Выффы!
Тидди! Тэддэ! Тадда! Тоддо! Тудду! Тыдды!*

Упражнение 8. «Печатная машинка»

Нажимайте на клавиши печатной машинки. Старайтесь точно набрать текст.

Ди-ди-ди-ди-дитт, дэ-дэ-дэ-дэ-дэтт, да-да-да-да-датт, до-до-до-до-дотт, ду-ду-ду-ду-дутт, ды-ды-ды-ды-дытт.

Упражнение 9. «Телетайп»

Представьте себе, как работает телетайп: «Гбди! Гбдэ! Гбда! Гбдо! Гбду! Гбды!».

Упражнение 10. «Пляска»

Следите за чётким произнесением звуков. Выполняя упражнение, можно отбивать дробь ногами.

*Дроля, дроля в круг идёт!
Дроля дробно дробь даёт!
Дробь часта, дробь густа,
Тра-та-ти-та-тра-та-та!*

Упражнение 11. «Камешки»

Бросайте камешки в воду. Не забывайте, выполняя упражнения на дикцию, следить за активной работой диафрагмы.

*Лри! Лрэ! Лра! Лро! Лру! Лры!
Рли! Рлэ! Рла! Рло! Рлу! Рлы!*

Упражнение 12. «Тесто»

Месите тесто. Звуки произносите точно, старайтесь тянуть слоги, как тянется тесто.

*Лни – лнэ – лна – лно – лну – лны.
Мни – мнэ – мна – мно – мну – мну.
Мнли – мнлэ – мнла – мнло – мнлу – мнлы.*

Упражнение 13. «Дикция»

Особенное внимание к произнесению согласных звуков вызвано тем обстоятельством, что плохая дикция очень часто объясняется небрежностью и вялостью произношения. Необходимо предварительно добиться чёткости произнесения отдельных звуков, хорошей работы артикуляционного аппарата. Затем, точно установив правиль-

ное положение языка для определенного звука, можно приступить к тренировке, внимательно прислушиваясь к чистоте произношения.

Фивви, фэввэ, фавва, фовво, фувву, фыввы.

Тидди, тэддэ, тадда, тоддо, тудду, тыдды.

Гикки, гэккэ, гакка, гокко, гукку, гыккы.

Дрри, дррэ, дрра, дрро, дрру, дрры.

В дыхании отражается любое движение частей артикуляционного аппарата, поэтому нельзя тренировать голос без дыхания, но и воспитание фонационного дыхания возможно лишь в органическом единстве со звучанием. В каждом упражнении тренируется и дыхание, и дикция, и тембр, и сила звука, и диапазон.

Мягкая атака звука

В голосо-речевой тренинг целесообразно включать упражнения, направленные на выработку мягкой атаки звука.

Атака звука – начало звучания, момент установки голосовых складок на определённый тон звучания. Необходимо добиваться благозвучия речи, голос не должен раздражать слушателя. Восприятие речи – процесс слухо-мышечный, мы воспринимаем речь не только органами слуха, но и мышцами голосо-речевого аппарата, непроизвольно дублирующего микродвижениями речь говорящего.

Плохо, если «тембр голоса неприятен и лишён всякого обаяния, – говорил К. С. Станиславский, – если душа и ухо слушателя не принимают его, к чему тогда и сила, и гибкость, и выразительность»³.

Для того чтобы добиться благозвучия, необходимо возродить природный тембр голоса.

Тембр – это природное свойство голоса, характерная его звуковая окраска. По тембру голоса мы узнаём человека.

Тембр не есть нечто неизменное. Часто люди не знают своего природного тембра, привыкают говорить «не своим» голосом.

Снятие мышечных зажимов, поиск свободного звучания связаны с развитием чувства атаки звука. Наиболее характерна для правильного формирования звука мягкая атака, при которой смыкание голосовых складок совпадает с началом выдоха.

При твёрдой атаке складки слишком сильно сжаты до начала выдоха и размыкаются под сильным напором воздуха, голос становится резким, неприятным.

При придыхательной атаке воздух выдыхается до смыкания складок, неиспользованный воздух слышится в речи.

Возродить природный тембр голоса можно с помощью следующего упражнения: промычите в знак согласия «угу» (рот при этом держите закрытым), а потом продолжайте стонать на звуке «м». Вырабатывать мягкую атаку звука можно с помощью предлагаемых ниже упражнений.

Упражнение 1. «Стон»

Выполняя упражнение, представьте, что вы чувствуете себя плохо, вам хочется, чтобы на вас обратили внимание. Чтобы обеспечить свободу фонационных путей, то есть найти наиболее удобное для вас звучание, нужно долго и протяжно тянуть с закрытым ртом звук *М*. Если звук направлен верно, то вы почувствуете вибрацию на губах, твёрдом нёбе, в носоглоточной области, в головном резонаторе. Вибрацию можно ощутить, прикладывая пальцы к губам. Высота звука при этом не меняется.

Упражнение 2. «Кошечка»

Мяукайте, как кошка, но не подражайте животному! Старайтесь хорошо открыть глотку, направляя звук вниз. Обратите внимание, что в начале упражнения голос достаточно низкий. Глотка должна быть хорошо открыта (представьте, что там может поместиться теннисный шарик). Не напрягайтесь!




Упражнение 3. «Гудок»

Отплывающий теплоход подаёт сигнал: *ми-мэ-ма-мо-му-мы*. Звук протяжный, голос достаточно низкий, высота звука не меняется.

Упражнение 4. «Курочка»

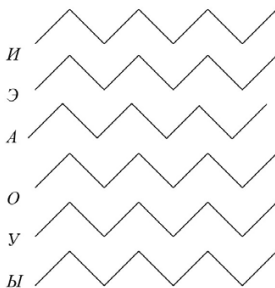
Курица собирает цыплят. Наклоняясь вперёд, собирайте цыплят, произносите: «*Кудах-тах-тах!*» Звук низкий, свободный, глубокий.

Глотка хорошо открыта, язык прижат к нижнему нёбу, диафрагма активно работает.

«Кудах-тах-тах!» 

Упражнение 5. «Колыбельная»

Звук льётся свободно, меняется его высота. Не допускайте напряжения мышц. Укачивайте ребёнка спокойно, чтобы малыш не проснулся. Глотка круглая, вы не должны испытывать напряжения.



Упражнение 6. «Боксёр»

Боксёр тренирует удары по надувной груше: «Э! Э! Э!» Имитируйте движения боксёра. Голос достаточно низкий. Активно работает диафрагма, воздух выходит рывками. Небольшое напряжение возникает в области диафрагмы. Сохраняйте свободу звучания!

Упражнение 7. «Дровосек»

Вы держите в руках воображаемый топор и рубите дрова: «Э! Э! Э!» «Дрова» и «топор» могут быть разного размера. Голос низкий. Активно работает диафрагма, воздух выходит рывками. Напряжение возникает в области диафрагмы. Следите за свободой звучания.

Упражнение 8. «Мёду нам!»

Вы зовёте маму: «Мам, мам, мёду нам!» Эта часть упражнения выполняется на стоне, голос низкий, ровный, свободный. Помогайте себе рукой, она движется вниз. «Мёду нам, мам!» – вторая часть упражнения выполняется на «подлаивании», то есть произносится отрывисто, имитируется лай. Диафрагма работает очень активно.

Следите, чтобы плечи при выполнении данного упражнения не поднимались!

Упражнение 9. «Мечтатель»

«Эх-ма, кабы денег тьма!» Эта часть упражнения выполняется на стоне. Помогайте себе руками. Руки разводите в стороны, жест широкий, голос низкий, глубокий.

«Эх, мать, да где их взять!» Эта часть выполняется на «поддаивании».

Упражнение 10. «Дрессировщик»

Дрессируйте комариков, они перепрыгивают с пальца на палец, дайте команду: «Алле гоп! Алле гоп! Алле гоп!» Внимательно следите за их передвижением. Диафрагма работает активно. Голос звучит на вашей средней высоте. Так же дрессируйте собачек, а потом тигров. Внимательно следите за изменением голоса! Чем крупнее животное вы дрессируете, тем ниже становится голос. Меняется сила звука, а голос звучит свободно.

Диапазон голоса

Выполняя упражнения голосо-речевого тренинга, следует уделять внимание развитию диапазона.

Диапазон – совокупность звуков различной высоты, подвластных человеческому голосу. Чем шире диапазон говорящего, тем ярче и интереснее его речь, тем точнее он сможет передать действие при исполнении произведений.

Упражнение 1. «Пчела»

Покажите голосом движение пчелы. Произносите звук «ж». Помогайте себе рукой. Голос поднимается и понижается тогда, когда рука направлена вверх или вниз.



Упражнение 2. «Этажи»

Вы шагаете по лестнице вверх, считая этажи: «И первый этаж, и второй этаж, и третий этаж... и десятый этаж, крыша!»

При подъёме на новый этаж голос повышается. Голос должен звучать свободно. Следите за работой диафрагмы! Не допускайте «срыва» голоса. Начиная с пятого этажа, можно делать небольшую голосовую «оттяжку» (голос чуть опускается), а потом вновь следует повысить голос. У слушателя создается впечатление, что голос сильный, тренированный, а диапазон широкий.

Упражнение 3. «Маляр»

Краской крашу я карниз

Вверх – вниз, вверх – вниз.

Помогайте себе рукой, голос движется вместе с рукой. Следите за свободой звучания, голос должен быть ровным. Глотка свободна, звук достаточно низкий в начале звучания.

Упражнение 4. «Егорки»

Когда начинаете счёт, голос низкий, на каждый счёт голос повышается, а на последнем резко падает вниз.

Как на горке на пригорке стоят 33 Егорки.

Раз Егорка, два Егорка... тридцать три Егорка!

Упражнение 5. «В саду»

Вишни, черешни

Распускаются, голос внизу

А синь-озеро

Разливается. голосовое повышение

Ясно солнышко

Улыбается, голос ещё выше

А жито силушкой

Наливается. голос понижается

Упражнение 6. «Три трапа»

«С травы – на трап! С трапа – на траву!»

В начале упражнения голос достаточно низкий. Представьте, что вы прыгаете на трап, голос будет повышаться. Следите, чтобы не было «писка». Когда прыгаете с трапа на траву, голос понижается. Упраж-

нение повторяется три раза, причём каждый раз трап выше предыдущего, следовательно, меняется высота звучания. Следите за тем, чтобы голос оставался свободным.

Сила звука

Сила звука помогает быть убедительнее, активно проявлять чувства, достигать поставленной цели. Силу звука «нужно искать не в громкости и крике, а в голосовых повышении и понижениях, то есть в интонации. Силу речи нужно ещё искать в контрасте между высокими и низкими звуками или же в переходах от forte к piano и их взаимоотношениях»⁴.

Сила звука зависит от амплитуды колебания голосовых складок, чем больше амплитуда, тем сильнее звук. При этом может возникнуть излишнее напряжение голосо-речевого аппарата, поэтому необходимо воспитывать в себе «мышечного контролёра», учиться, обнаружив напряжение, снимать его с голосовых складок. Как только вы почувствуете напряжение, нужно сделать несколько вращательных движений головой.

Упражнение 1. «Яблоко»

Передайте яблоко партнёру:

– *Яблоко Алле!* – спокойно просите передать яблоко.

– *Яблоко Алле!* – партнёр начал есть яблоко, вы говорите раздражённо.

– *Алле яблоко!* – приказывайте.

Упражнение 2. «Пара барабанов»

Текст упражнения повторяется несколько раз. Сначала сила звука нарастает, к концу упражнения звук постепенно ослабевает. Очень активно работает диафрагма. Имитируйте движения барабанщика, амплитуда движения рук увеличивается, по мере её изменения нарастает сила звука.

Пара барабанов, пара барабанов,

Пара барабанов била бурю.

Пара барабанов, пара барабанов,

Пара барабанов била бой!

Одновременно с возрождением природного тембра голоса, его развитием, с расширением диапазона, появлением чувства атаки и силы звука необходимо работать над темпо-ритмом речи.

Темпо-ритм речи

Разговорная речь отличается бесконечным разнообразием и сменой темпо-ритмов. Если человек говорит в одном темпе, слушатели быстро утомляются, начинают отвлекаться. Если исполнитель владеет быстрым переходом от одного темпа к другому, ему легче владеть аудиторией, он ярче передаёт смену событий в произведении, точнее показывает характеры героев.

«Темп есть быстрота чередования условно принятых за единицу одинаковых длительностей в том или другом размере. Ритм есть количественное отношение действительных длительностей к длительностям, условно принятым за единицу в определённом темпе и размере», – напоминал своим студиям К. С. Станиславский.⁵

Прекрасным материалом для работы над развитием темпо-ритма являются скороговорки.

- ♦ *Пётр Петру пёк пироги.*
- ♦ *Баран буян залез в бурьян.*
- ♦ *Брит Клим-брат, брит Игнат-брат, а брат Панкрат бородат.*
- ♦ *У гусыни усов ищи не ищи – не същешь.*
- ♦ *Батон, буханку, баранку пекарь испёк спозаранку.*
- ♦ *Борона боронила неборованное поле.*
- ♦ *Дуб дубовистый, широкозеленолистый.*
- ♦ *Валя на проталинке промочила валенки.*
- ♦ *Валин валенок провалился в прогалинок.*
- ♦ *Рододендроны из дендрария.*
- ♦ *Шли сорок мышей и шесть нашли грошей, а мыши, что по-плоше, нашли по два гроша.*
- ♦ *Росла за горой, за пригорочком
Сосёнка с подприсосёночком*

- ♦ *Дал Макар Роману карамель,
А Роман Макару карандаш.*
- ♦ *В шалаше шуришит шелками жёлтый дервиш из Алжира
и, жонглируя ножами, штуку кушает инжира.*
- ♦ *Баркас приехал в порт Мадрас.
Матрос принёс на борт матрас.
В порту Мадрас матрас матроса
Порвали в драке альбатросы.*
- ♦ *Не смейся надо мной,
Не пересмехотствуйся,
Я сам тебя высмехотствую
И пересмехотствую.*
- ♦ *Когда-то галок поп пугая,
В кустах заметил попугая,
И говорит тут попугай:
«Пугать ты галок, поп, пугай.
Но, только галок, поп, пугая,
Не смей пугать ты попугая!»*
- ♦ *У нас на дворе-подворье погода размокropoгoдилась.*
- ♦ *Маланья-болтунья молоко болтала, болтала, выбалтывала,
выбалтывала, да не выболтала.*
- ♦ *Интервьюер интервента интервьюировал.*
- ♦ *Расчувствовавшаяся Лукерья расчувствовала нерасчувствовавшегося Николку.*
- ♦ *Из-под Костромы, из-под Костромицины или четыре мужчины,
говорили про торги да про покупки, про крупу да про подкрупки. «Про
какие про покупки?» – «Про покупки, про покупки, про покупочки мои».*
- ♦ *Репортовал да не дорепортовал, дорепортовывал
да зарепортовался.*

♦ *Вашему пономарю нашего пономаря не перепонмаривать статью; наш пономарь вашего пономаря перепонмарит, перепыномарит.*

♦ *Командир говорил про полковника, про полковницу, про подполковника, про подполковницу, про поручика, про поручицу, про подпоручика, про подпоручицу, про прапорщика, а про прапорщицу промолчал.*

Работу над скороговорками следует начинать с наиболее простых, постепенно усложняя материал. Сначала необходимо добиться чёткого, точного произнесения всех звуков и только после этого менять темп чтения.

Тембральная окраска

Важное место в тренинге должны занимать упражнения для работы над тембром голоса. Выше уже говорилось о необходимости возрождения природного тембра, но тембр не есть нечто неизменное. Наш голос меняется в различных ситуациях: волнение, грусть, радость находят своё отражение в голосе. Отклонение от обычного звучания принято называть эмоциональной, или тембральной, окраской.

Упражнение 1. «В деревню!»

Прочитайте диалог дочери и отца, стараясь точно передать настроение героев, их отношение друг к другу.

Отец: *В деревню!*

Дочь: *В деревню?*

Отец: *К тётке!*

Дочь: *К тётке?*

Отец: *В глушь!*

Дочь: *В глушь?*

Отец: *В Саратов!*

Дочь: *В Саратов? В деревню, к тётке, в глушь, в Саратов, нет, не поеду, мой отец!*

Отец: *В деревню, к тётке, в глушь, в Саратов поедешь, дочка, и конец!*

Упражнение 2. «Багаж»

Выполняя это упражнение, попробуйте прочитать текст торжественно, удивлённо, заискивающе, угрожающе и т. д.

Дама сдавала в багаж:

Диван,

Чемодан,

Саквояж,

Картину,

Корзину,

Картонку

И маленькую собачонку.

Выдали даме на станции

Четыре зелёных квитанции

О том, что получен багаж:

Диван,

Чемодан,

Саквояж,

Картина,

Корзина,

Картонка

И маленькая собачонка.

Упражнение 3. «Гололёд»

Прочитайте текст стихотворения Э. Успенского гордо, с завистью, с осуждением.

Всем известный математик

Академик Иванов

Как-то раз домой явился

С парой новеньких коньков.

И сказал своей жене

И любимой дочке:

– Ну-ка, приготовьте мне

Свинцовые примочки.

Да побольше пятаков

Для возможных синяков.

*Чтобы вновь помолодеть,
Я решил коньки надеть.
И вот он пятаки берёт
И отправляется на лёд,
Смотрят люди из окон:
– Это что за чемпион?
Взрослый дядя с бородой,
А занялся ерундой.*

Упражнения голосо-речевого тренинга вырабатывают многие необходимые элементы техники речи. Воспитывая навыки фонационного дыхания, мы тренируем опору звука, мягкую атаку, свободное звучание, умение снимать напряжение, отыскивая «свой голос», мы работаем над тембром, постигаем искусство умелого владения темпоритмом, добиваемся чёткого произношения.

Одним из наиболее важных навыков, который должен приобрести будущий педагог, психолог, логопед является навык выразительного чтения. Живое слово педагога донесёт основные мысли автора произведения, точно и полно передаст настроение, эмоционально воздействует на ребёнка и взрослого, яркая речь оратора позволит убедить собеседника. Конечно, для того, чтобы доносить мысли и переживания до слушателей, необходимо научиться произносить текст, созданный автором. Это первый этап в работе над словом.

Логика речи

Нередко у слушателя возникают затруднения при восприятии устной речи. Это связано с тем, что говорящий не умеет передавать логику в звучащей фразе. Передавая собственную мысль, человек легко и точно выделяет главное, делает необходимые паузы, интонационно подчеркивает важные в смысловом отношении слова. В том случае, когда нужно прочитать «чужой» текст, человек нередко сталкивается с серьёзными проблемами: либо авторский текст читается быстро и неосознанно, либо мы слышим многоударность (логическими ударениями выделяются и главные, и вспомогательные слова). И в том и в другом случае слушателю трудно понять основную

мысль, смысл рассуждения воспринимается с большими затруднениями или не воспринимается вообще. Мы сталкиваемся с нарушением логики речи.

Логика речи – способность ясно и отчётливо передавать мысли. Владение логикой речи позволяет определенным образом организовать текст, чтобы воздействовать на слушателя, точно транслируя мысли в звучащей речи.

В основе правил логического чтения текста – особенности русской интонации и синтаксиса русского языка.

Каждое предложение нашей речи делится на *речевые такты*. Речевой такт состоит из слова или группы слов, тесно связанных по смыслу. Такт может состоять из группы подлежащего, группы сказуемого, группы обстоятельственных слов и т. д. На границе между речевыми тактами необходимо делать паузу. Паузы между речевыми тактами называются *логическими паузами*. Они необходимы для того, чтобы отделять один такт от другого и группировать слова внутри речевого такта в единое целое. Логические паузы могут иметь разную длительность, для обозначения длительности пауз используют следующие знаки:

· – короткая пауза, позволяющая выделить главное слово или отмечающая место добора воздуха в длинных речевых тактах;

/ – пауза между речевыми тактами;

// – пауза между речевыми тактами (может звучать на месте двоеточия, точки с запятой, тире) или между предложениями;

/// – пауза между предложениями и абзацами текста;

//// – пауза, отмечающая конец текста.

Разделим следующее предложение на речевые такты:

Осенью / садовые деревья / сбрасывают листву.

Логические паузы необходимы:

1) Почти на всех знаках препинания.

2) Между группами подлежащего и сказуемого:

Заря / запылала пожаром.

3) На месте пропущенного слова:

«Я был озлоблен, / он / угрюм» (А. Пушкин).

4) Между группами пояснительных слов при глаголе:

Он пошёл по коридору / мимо кабинета директора / вдоль раскрытых окон.

5) Между двумя подлежащими или между двумя сказуемыми перед союзами «и», «да» (в значении «и»), «или», «либо» и др.

Степан покраснел / и опустил глаза.

Для того чтобы фраза прозвучала точно, необходимо не только определить место и длительность логической паузы, но и найти слово, на которое падает логическое ударение.

В каждом речевом такте есть слово, которое должно быть выделено в звучащей речи. Такое интонационное выделение называется *логическим ударением*. Логическое ударение не предполагает механического усиления звучания. Для выделения слова можно использовать разные приёмы, например, выделение слова паузами с обеих сторон, громкость, смена ритма фразы, понижение или повышение тона голоса и т. п.

Речевой такт редко содержит в себе законченную мысль. Ударения каждого речевого такта должны быть подчинены главному ударению всего предложения.

Логическими ударениями выделяются:

1) Новые незнакомые понятия:

«Это пришла фрекен Бок» (А. Линдгрэн).

2) Если во фразе имеется противопоставление, то выделяются оба противопоставляемых слова:

«Бедность учит, / а счастье портит» (пословица).

3) При сравнении выделяется не предмет сравнения, а то, с чем сравнивается:

«Правда дороже золота» (пословица).

Если части сравнения удалены друг от друга, то они обе выделяются логическими ударениями:

«Внизу, / как зеркало стальное, / синеют озера струи» (Ф. Тютчев).

4) При сочетании двух существительных выделяется то, которое стоит в родительном падеже:

«Сахалин – / это место невыносимых страданий!» / – писал А. П. Чехов.

5) Однородные члены предложения всегда выделяются:

Милосердие, / приветливость, / доброта / украшают человека.

б) Прилагательное обычно не принимает на себя ударения. Определение как бы сливается с определяемым словом, которое несколько выделяется. Если же нам нужно подчеркнуть именно определение, прибегают к инверсии – изменению принятого в грамматике порядка слов:

«На меня она имела влияние сильное» (И. С. Тургенев).

Если к слову относится несколько определений, то они выделяются все, кроме последнего, которое сливается с определяемым словом:

Была белая, / облачная / и тихая ночь.

7) Последнее слово в нераспространённом предложении (подлежащее + сказуемое):

Гром гремит.

Гремит гром.

8) Последнее слово в едином многословном понятии:

Русские народные сказки.

9) Дополнения или обстоятельства, поясняющие глагол:

Дорога резко взбиралась наверх.

10) Обращение в начале фразы выделяется и ударением, и паузой:

Виктор, / подай мне руку.

Подай мне руку, Виктор.

Подай, Виктор, мне руку.

11) Частицы «не» и «ни» интонационно не выделяются. Они сливаются со словом, к которому относятся, причём ударение падает на само слово:

«Ни власть, / ни жизнь / меня не веселят!» (А. С. Пушкин).

Нужно помнить о том, что логический анализ не всегда позволяет правильно прочитать текст. Говорящий склонен выделять каждое слово, тогда слушатель не может понять смысл в результате многоударности. При этом каждое слово «вбивается» в сознание слушателя. Другой ошибкой является использование интонации перечисления, когда каждый речевой такт звучит как самостоятельное предложение, что делает речь рваной. Мысль не имеет развития, у слушателя нет ощущения перспективы. Нередко, сделав разметку текста, говорящий игнорирует её. Всё предложение звучит как единый речевой такт, мысль не улавливается на слух.

Для того, чтобы избежать подобных ошибок, необходимо как можно больше читать вслух, записывать своё чтение, анализировать.

Необходимо помнить и о том, что паузы бывают различной длительности, степень значимости слова во фразе может быть различной, поэтому важно понимать соотношение логических акцентов и точно передавать это в речи. Паузы и ударения помогают выстроить логическую перспективу речи – чтобы передать перспективу, необходимо правильно пользоваться интонацией.

Интонация

Интонация включает в себя четыре компонента, такие как: тон голоса, интенсивность звучания, длительность звучания и тембр.

Тон (от греч. *tonos* – напряжение, ударение) – звук определённой высоты. Тон формируется при прохождении воздуха через гортань и голосовые складки. Тональность звучания зависит от особенностей строения голосовых складок. Если у человека складки широкие и длинные, то его голос низкий; если складки тонкие и короткие – голос высокий. Эти особенности строения голосового аппарата определяют примарную (привычную, удобную) зону звучания. Человеческий голос может звучать на разной высоте. Высота звучания зависит от частоты колебания голосовых складок. Чем чаще колеблются складки, тем звук становится выше. Средняя высота звучания у мужчин и женщин разная, мужчины звучат на частоте 85–200 Гц, женщины – 160–340 Гц. Изменение тона голоса позволяет создать мелоди-

ческий рисунок речи. Важно не допускать монотонного звучания. Это приводит к утомлению слушателей, к сложностям в восприятии основной мысли высказывания, потере интереса к предмету речи. Для того чтобы разнообразить свою речь, необходимо звучать на разной высоте. Разнообразить звучание помогают упражнения, расширяющие диапазон голоса.

Интенсивность звучания зависит от степени напряжения голосовых складок и давления подскладочного воздуха. Чем больше интенсивность выдыхаемого воздуха, тем сильнее издаваемый звук. Чем интенсивнее звук, тем больше амплитуда колебания складок. Принято различать уровни интенсивности звучания: низкий, средний и высокий. Интенсивность звучания влияет на громкость.

Темп (итал. *tempo*, от лат. *tempus* – «время») – это скорость произнесения речевых элементов в единицу времени, например, количество звуков (слогов), произносимых в секунду. Средний темп речи русскоговорящих – около 120 слов в минуту. Темп речи может меняться в зависимости от эмоционального состояния говорящего, его внутренней установки и ситуации общения.

Важно правильно выбирать темп речи, ориентируясь на ситуацию и слушателя. В настоящее время мы часто слышим речь скороговорку, которая утомляет слушателя, требуя усиленного внимания. Если у собеседника имеются проблемы с порождением речи, то, как правило, возникают сложности и с её восприятием. По этой причине необходимо ориентироваться на собеседника, произносить речь в темпе, который ему позволяет воспринимать сообщение. Важно научиться произносить речь в разном темпе, так как темп – средство, позволяющее передавать настроение, отношение, подтекст.

Тембр (от франц. *timbre* – «печать, штамп, клеймо») – это окраска звука, его индивидуальность, специфическая особенность. Поскольку тембр – уникальная окраска голоса, то нужно понимать, что всех людей можно отличать по тембру. Тембр появляется в результате работы резонаторов (полостей внутри человеческого организма, которые усиливают звук). Тембр является главным критерием любого типа голоса: тенор, баритон, бас и др. Тембр голоса может меняться в за-

висимости от эмоционального состояния. Любые человеческие чувства могут проявляться в голосе, поэтому отклонение от обычного звучания называют тембральной, или эмоциональной, окраской. Для расширения возможностей передачи эмоционального состояния рекомендуется выполнять упражнения на эмоциональную окраску.

Интонирование знаков препинания

К. С. Станиславский, известный режиссёр и театральный педагог, уделял большое внимание работе над интонацией и голосом. Переоценить роль голоса в сценической речи невозможно, но и недопустимо пренебрегать работой над совершенствованием звуковой стороны речи, если профессиональная деятельность человека не связана со сценой. Высокий уровень требований к произносительной стороне собственной речи позволит обеспечить успех в профессиональной сфере. Особое внимание К. С. Станиславский обращал на интонирование знаков препинания. Создатель МХАТа подчеркивал, что каждый знак препинания требует своей, особой интонации. Так, например, *точка* требует сильного понижения голоса на ударном слове, которое стоит перед ней. К. С. Станиславский говорил, что звук последнего выделяемого слога летит вниз и «ударяется о самое дно голосовой гаммы говорящего»⁶. Точка обозначает завершение мысли, после точки требуется делать длинную паузу.

Многоточие как будто бы «толкает её (фразу) в пространство». Голос не поднимается и не опускается, «он тает и исчезает», «оставляя (фразу) висеть в воздухе»⁷. Многоточие в отличие от точки обозначает что-то недосказанное, подразумеваемое. Голос на предшествующем многоточию ударном слове понижается почти так же, как и на точке.

Интонация *вопросительного знака* передается повышением голоса на ударном слове вопросительного предложения. Без такого повышения вопрос не прозвучит. Вопросительный знак требует скорого, стремительного или медленного звукового повышения, которое кончается «кваканием». Оно совершается на самом верхнем голосовом подъёме. В конце вопросительного предложения голос понижается.

Знак восклицания читается как знак вопроса, разница заключается в том, что отсутствует звуковое «квакание», оно заменяется более продолжительным опусканием голоса после его предварительного звукового подъёма. Восклицательное предложение выражает сильные эмоции.

Запятая не оканчивает фразы, а поднимает её. Такой звуковой загиб предупреждает слушателя, что фраза не окончена и будет продолжена.

Точка с запятой звучит как нечто среднее между точкой и запятой. Фраза не оканчивается, но и не опускается на голосовое дно, как при точке, но при этом есть едва заметный звуковой загиб кверху.

Перед *двоеточием* голос на предшествующем ему ударном слове понижается почти так же, как и при точке. Фраза обрывается не для того, чтобы её окончить, а для того, чтобы её продолжить.

Тире ставится в тех случаях, когда нужно разъяснить то, что находится перед ним или противопоставить одно явление другому. Тире требует соединительной паузы и небольшого повышения голоса на предшествующем знаку ударном слове.

Практические задания

1. Выполните логический анализ предложений. Разделите предложения на речевые такты, подчеркните слова, на которые падают логические ударения.

1) Она потупилась и не отвечала. 2) Его сердце учащенно билось. 3) Мысли эти мелькали в моей голове; я не трогался с места и пристально смотрел на чёрные бантики своих башмаков. 4) Сейчас исправнику всё расскажут, и через полчаса разбойник Селиван будет уже в его руках. 5) Тошка вернулся из Сибири четыре года спустя с красавицей сибирячкой, которую звали Агнесса. 6) Дождик захватил нас, когда уже мы повернули в берёзовую аллею, ведущую к даче. 7) Колокольчик что-то прозвякал бубенчиком, бубенчики ласково ответили ему. 8) Мальчики строят модели, а девочки играют в куклы и занимаются рукоделием. Эта девочка строила модели. 9) Рудин говорил умно, горячо, дельно; выказывал много знания, много начитанности. 10) Ростов был очень счастлив любовью, которую ему выка-

зывали; но первая минута его встречи была так блаженна, что теперешнего его счастья ему казалось мало, и он всё ждал чего-то ещё, и ещё, и ещё.

2. Сделайте логический анализ текстов, размещённых на сайте Сусанин.

1) Ижевск. Удмуртия. В этом году в Удмуртии впервые сядут за парты 21 899 детей, для них будет сформировано 800 первых классов. Об этом рассказала журналистам первый заместитель министра образования и науки республики Ирина Крохина. Только в Ижевске школы ждут около 10 тысяч первоклассников – на 220 больше, чем в прошлом году, сообщает пресс-служба регионального ведомства.

Напомним, что с 1 апреля будет проходить запись детей, проживающих на закреплённой за школой территории. Для учеников из других районов приём заявлений организуют с 6 июля до момента заполнения свободных мест. Учреждения повышенного уровня, в частности, базовые школы Российской академии наук – лицеи №№ 14, 29 и 41 Ижевска – закреплены за всей республикой. Также подать заявление независимо от района Ижевска можно в лицеи №№ 24, 25, 30, 86, школы № 32 и «Липовая роща».

В ежедневном режиме каждая школа будет выкладывать информацию о количестве мест в классах. Родитель сможет узнать свой номер, однако, очередь может сдвигаться. Будет проведен анализ, сколько поступило заявлений от льготных категорий. Кроме того, при записи в первый класс соблюдаются интересы семьи – преимущественное право зачисления в конкретное учреждение имеют дети, у которых старшие братья и сёстры уже обучаются в этой школе.

Напомним, что для родителей будущих первоклассников в Удмуртии завели чат-бот в «Телеграме». В нём собраны самые популярные вопросы и ответы на них.

2) Ижевск. Удмуртия. За сутки ковид поставили ещё 81 жителю Удмуртии. Об этом сообщает Оперштаб Удмуртской Республики в соцсети «ВКонтакте». Почти половина из новых случаев заражения зарегистрирована в Ижевске – 40. Также коронавирус подтвердился у 15 жителей Глазовского района, 7 жителей Завьяловского района,

5 жителей Сарапула, 4 жителей Игринского района, 3 жителей Якшур-Бодьинского района, 2 жителей Юкаменского района, по одному случаю зафиксировали в Глазове, Кезском, Кизнерском, Малопургинском, Можгинском районах.

В числе заболевших – 39 человек старше 65 лет.

По данным на вторник, 76 пациентов выписали. Прививку от ковида поставили уже 41 791 человек.

Особенности исполнения описательной прозы

Как отмечалось ранее, логопед, педагог, психолог должны владеть своей речью виртуозно. Важно чувствовать состояние того, с кем приходится работать, уметь поддержать его, вселить уверенность, а для этого необходимо научиться быстро устанавливать контакт с любым человеком. Важно не только заботиться о звучании собственного голоса, но и работать над приобретением навыка выразительного чтения. Текст, прочитанный грамотно и красиво, позволяет решать многие профессиональные задачи. Работу над выразительным чтением текстов следует начинать с описательной прозы.

Исполнить прозаическое произведение описательного характера, на первый взгляд, очень просто. Но за кажущейся лёгкостью исполнения стоит долгая и серьёзная работа. Нужно помнить об основных задачах исполнителя: требуется донести мысли и чувства (автора, свои), пробудить отклик в душе слушателя.

Произнося слово, исполнитель должен помнить, что это «не просто звук, а возбудитель образов»⁸. К. С. Станиславский любил повторять, что мы читаем «не столько уху, сколько глазу»⁹. Но что же это значит? Человек устроен так, что сначала видит внутренним взором то, о чём идёт речь, и только потом говорит об увиденном. Если же человек слушает, то сначала воспринимает речь органами слуха, а потом создаёт на своём «внутреннем экране» зрительные образы. Образы, которые возникают перед нашим внутренним взором, принято называть видениями.

«Слушать на нашем языке означает видеть то, о чём говорят, а говорить – значит рисовать зрительные образы»,¹⁰ – часто повторял К. С. Станиславский своим воспитанникам.

Сила переживаний слушателя зависит от того, насколько точно вы смогли понять автора, поставить перед собой исполнительскую задачу, создать яркие и конкретные видения.

Работая над исполнением произведения, важно не только создавать картинку, но и представлять её в развитии, т.е. оживить «киноленту» видений, что поможет вспомнить некогда пережитые эмоции. Если исполнитель не представляет того, о чём говорит, то невозможно заставить работать воображение слушателей. Слушатель остаётся глух и холоден.

Конечно, не всякая картина, описанная автором, может быть знакома исполнителю. В таком случае чтецу придётся активизировать эмоциональную память, воображение, фантазию, вспомнить что-то близкое к описываемому, досоздать недостающие детали «киноленты».

Часто бывает так, что переживания притупляются, видения стареют. В этом случае необходимо обновить видения, чтобы исполнение не теряло сиюминутности восприятия.

Практические задания

1. Прочитайте рассказ Л. Н. Толстого «Какая бывает роса на траве». Определите настроение автора, его отношение к описываемому. Представьте, что это вы оказались на поляне. Создайте каждую деталь описания на «внутреннем» экране. Для более точного воздействия на слушателей найдите ответы на следующие вопросы:

Какое сейчас время суток?

Как вы могли оказаться на этом месте?

Какое настроение у вас в данный момент?

Что находится вокруг вас?

Выберите темп чтения, соответствующий описанию. Прочитайте текст выразительно.

2. Прочитайте рассказ А. П. Чехова «Шёл первый снег». Нарисуйте картину, которую вы представили во время чтения текста. Детально проработайте каждый объект видений. Прочитайте текст, точно передавая настроение и отношение к описываемому.

3. Прочитайте отрывок из повести А. П. Чехова «Степь». Передайте свои видения слушателям, постарайтесь показать действие в развитии.

Л. Н. Толстой

Какая бывает роса на траве

Когда в солнечное утро, летом, пойдёшь в лес, то на полях в траве видны алмазы. Все алмазы эти блестят и переливаются на солнце разными цветами – и жёлтыми, и красными, и синими. Когда подойдёшь ближе и разглядишь, что это такое, то увидишь, что это капли росы собрались в треугольных листьях травы и блестят на солнце.

Листок этой травы внутри мохнат и пушист, как бархат. И капли катаются по листку и не мочат его.

Когда неосторожно сорвёшь листок с росинкой, то капелька скатится как шарик светлый, и не увидишь, как проскользнёт мимо стебля. Бывало, сорвёшь такую чашечку, поднесёшь ко рту и выпьешь росинку, и росинка эта вкуснее всякого напитка кажется.

А. П. Чехов

Шёл первый снег

Было около одиннадцати часов вечера, недавно шёл первый снег, и всё в природе находилось под властью этого молодого снега. В воздухе пахло снегом, под ногами мягко хрустел снег. Земля, крыши, деревья, скамьи на бульварах – всё было мягко, бело, молодо, и от этого дома выглядели иначе, чем вчера. Фонари горели ярче, воздух был прозрачней...

Если взглянуть вверх, на эти потёмки, то весь чёрный фон был усыпан белыми движущимися точками: это шёл снег. Хлопья его, попав в свет, лениво кружились в воздухе, как пух, и ещё ленивее падали на землю. Снежинки кружились толпой, висли на бороде, ресницах, бровях... Извозчики, лошади, прохожие были белы...

Буря

Снеговая белая туча, огромная, как небо, обтянула весь горизонт и последний свет красной, погорелой вечерней зари быстро задёрнула густою пеленою. Вдруг настала ночь... Наступил буря со всей яростью, со всеми своими ужасами. Разыгрался пустынный ветер на приволье, взрыл снеговые степи, как пух лебяжий, вскинул их до небес... Всё одел белый мрак, непроницаемый, как мрак самой тёмной осенней ночи! Всё смелось, всё смешалось: земля, воздух, небо превратилось в пучину кипящего снежного праха, который слепил глаза, занимал дыхание, ревел, свистел, выл, стонал, бил, трепал, вертел со всех сторон, сверху и снизу, обвивался, как змей, и душил всё, что ему ни попадалось.

А. П. Чехов

Степь (отрывок)

Между далью и правым горизонтом мигнула молния, и так ярко, что осветила часть степи и место, где ясное небо граничило с чернотой. Страшная туча надвигалась не спеша, сплошной массой; на её краю висели большие чёрные лохмотья; точно такие же лохмотья, давя друг друга, громоздились на правом и на левом горизонте. Этот оборванный, разлохмаченный вид тучи придавал ей какое-то пьяное, озорническое выражение. Явственно и не глухо проворчал гром. Егорушка перекрестился и стал быстро надевать пальто.

– Скушно мне! – донёсся с передних воев крик Дымова, и по голосу его можно было судить, что он уж опять начинал злиться.

– Скушно!

Вдруг рванул ветер, и с такой силой, что едва не выхватил у Егорушки узелок и рогожу; встрепенувшись, рогожа рванулась во все стороны и захлопала по тюку и по лицу Егорушки. Ветер со свистом понёсся по степи, беспорядочно закружился и поднял с травой такой шум, что из-за него не было слышно ни грома,

ни скрипа колёс. Он дул с чёрной тучи, неся с собой облака пыли и запах дождя и мокрой земли. Лунный свет затуманился, стал как будто грязнее, звёзды ещё больше нахмурились, и видно было, как по краю дороги спешили куда-то назад облака пыли и их тени. Теперь, по всей вероятности, вихри, кружась и увлекая с земли пыль, сухую траву и перья, поднимались под самое небо; вероятно, около самой чёрной тучи летали перекаати-поле, и как, должно быть, им было страшно! Но сквозь пыль, залеплявшую глаза, не было видно ничего, кроме блеска молний.

Искусство рассказывания сказок

А. С. Пушкин восторгался: «Что за прелесть эти сказки, каждая есть поэма». Это одна из древнейших форм словесного творчества. Сказки появились значительно раньше, чем были напечатаны первые книги. Сказки учат добру и справедливости. Да, действительно, сказка как поэма, но нужно уметь донести её до слушателя. «Сказ короток, да дела длинны», – гласит русская пословица. Следует помнить, что лёгкость, простота, заразительность, увлекательность, предельный контакт со слушателем могут возникнуть только в результате длительной и кропотливой предварительной работы.

Приступая к исполнению сказки, необходимо определить тему, идею произведения, определить суть конфликта, сформулировать сверхзадачу, внимательно рассмотреть композиционные части текста, выявить задачи воздействия на слушателя в каждом куске, дать точные, яркие характеристики персонажам, рассмотреть особенности их речи, чётко представить киноленту видений, создать образ рассказчика.

В исполнении сказки рассказчику отводится центральная роль. «Сказки, – писал А. М. Горький, – внушают нам <...> уверенность, что есть кто-то, кто хорошо видел и видит всё глупое, злое, смешное, кто-то чужой богам, чертям, царям, попам, кто-то очень умный и смелый». Этот «кто-то» и есть рассказчик. Конечно, рассказчик должен вести повествование так, чтобы у слушателей и не возникало сомнения в достоверности услышанного. Для этого необходимо верить в то, о чём рассказывается, следовательно, нужно создать в своём во-

ображении зрительные образы – видения. Исполнитель должен дорисовать, досоздать недосказанное, потому что в сказках не всегда найдёшь подробное описание внешности или характера героя. Воображение нарисует картину, которая сделает живыми и яркими слова рассказчика.

Исполняя сказку, следует помнить о динамике развития событий, о композиционном построении. Читая экспозицию, необходимо настроить слушателя, втянуть его в материал, а первым событием удивить, поразить, заинтриговать. Чтобы удержать внимание слушателя до кульминации, не стоит задерживать действие, необходимо передавать его в развитии, умело пользуясь темпо-ритмом, так как действие изменяется по нарастающей к кульминации. Читая кульминацию, следует использовать весь арсенал выразительных средств голоса, это самая яркая часть в произведении, здесь происходит главное событие. Приступая к чтению кульминации, исполнитель должен выполнить сверхзадачу, а в последней части подвести итоги, сделать вывод. Для того чтобы произвести впечатление на слушателей, нужно получать удовольствие от процесса рассказывания сказки!

Практические задания

1. Прочитайте сказку «Каша из топора». Определите характеры персонажей, решите, каким образом они отражаются в исполнении, как передаётся характер действия персонажей. Создайте киноленту видений. Определив характеры героев, проанализировав композиционное построение, точно передайте подтекст. Постарайтесь создать образ рассказчика. Попытайтесь прочитать текст от лица солдата, старухи, соседки старухи и т. д.

2. Прочитайте сказку «Громкая мода». Определите характеры персонажей и передайте их в процессе чтения.

3. Познакомившись со сказками С. Писахова, создайте яркие образы героев, гиперболизируйте видения, точно передайте подтекст.

4. В сказке Б. Шергина «Шиш и трактирщица» определите суть конфликта, передайте его в процессе исполнения сказки.

Каша из топора
(русская народная сказка)

Шёл солдат на побывку. Притомился в пути, есть хочется. Дошёл до деревни, постучал в крайнюю избу:

– Пустите отдохнуть дорожного человека!

Дверь открыла старуха:

– Заходи, служивый!

– А нет ли у тебя, хозяйюшка, перекусить чего?

У старухи всего вдоволь, а солдата поскупилась накормить, прикинулась сиротой:

– Ох, добрый человек, и сама сегодня ничего не ела: нечего.

– Ну, нет так нет, – солдат говорит.

Тут он заметил под лавкой топор без топорща.

– Коли нет ничего иного, можно и из топора кашу сварить.

Хозяйка руками всплеснула:

– Как так – из топора кашу?

– А вот так. Дай-ка котёл.

Принесла старуха котёл. Солдат топор вымыл, опустил в котёл, налил воды и поставил на огонь. Старуха на солдата глядит, глаз не сводит. Достал солдат ложку, помешивает варево. Попробовал.

– Ну, как? – спрашивает старуха.

– Скоро будет готова, – отвечает солдат. – Жаль, что вот соли нет.

– Соль-то у меня есть, посоли.

Солдат посолил, снова попробовал:

– Коли сюда бы да горсточку крупы!

Старуха принесла из чулана мешочек крупы.

– На, заправь как надо.

Варил солдат, варил, помешивал, потом попробовал. Глядит старуха, оторваться не может.

– Ох, и каша хороша! – хвалит солдат. – Как бы сюда да чуточку масла – было бы и вовсе объедение.

Нашлось у старухи и масло. Сдобрили кашу.

– Бери ложку, хозяйюшка.

Стали кашу есть да похваливать.

– Вот уж не думала, что из топора можно такую добрую кашу сварить, – дивится старуха.

А солдат ест да посмеивается.

С. Писахов

Громкая мода

Сидел я на угоре над рекой, песню плёл, река мимо бежала, журчала, мне помогала. Мы с рекой в ладу, в согласие живём. Песню плету, узоры песенны выплетаю.

Вдруг вывернулся пароходишко прогулочный: городских бездельников возит для проветриванья. Пароходишко свистком скрипучим, визжачим меня с песни сбил, я на тот час песню потерял.

Я рассердился, бечёвкой размахнулся, свисток сорвал, тряпкой укутал, его и не слышно.

Прихожу домой, а у нас франтиха-модница в гостях сидит. Из городу припёрлась, чай пьёт. Гостья локти расставила и с особенным модным фасоном чашку в двух перстах едва держит и чай выфыркивает.

От своей нарядности вся приважничалась. И зовёт меня:

– Присядь со мной рядышком, песенной выдумщик!

– От сижанки я на ногах постою, по избе похожу.

С ней модницей-франтихой рядом не очень сядешь – такая она широкая. Кофта вся в оборках, рукава пузырями и с кружевами, кружева натопорщены, то ли на крахмале, то ли на густом клею держатся. А юбка двадцать три метра в подоле. Эка модность никудышна, не по моему ндраву.

Я сзади подошёл и под кофтенные сборки, в юбошные складки свисток визжачий прицепил, тряпицу сдёрнул, сам отскочил.

У модницы как засвистело, завизжало!

– Извините, мне недосужно боле в гостях сидеть, чай допивать, у меня в серёдке какое-то расстройство, я к фершалу побегу.

Бежит франтиха по деревне, пыль разметает, кур пугает, а свисток на ходу ещё звончее вывизгивает. Собаки за франтихой с лаем пустились, её бежать подгоняют, мимо фершала прогнали.

Модница-франтиха до самого города юбкой по дороге шмыгала, пыль столбом вздымала!

В городе шагу сбавила, ради важности двадцатитрёхметровой юбкой вертит, свисток в раскачку да с дребезгом завизжал. Во всех домах отдалось!

Городские франтихи-модницы в окна выпялились!

– Что оно такое? Откудова экой фасон! И как прозывается.

Модница в свистячей-визжачей юбке идёт вперевалку, губки бантиком сложила и чуть-чуть выговорила:

– Это самая новая заграничная мода и прозывается «музыкальное гулянье».

Что тут в городе повелось!

Модницы широкие юбки напялили и под юбки граммофоны приладили, под юбки девчонок служащих посадили, девчонки граммофонные ручки вертят, пластинки граммофонные перевёртывают, граммофоны все в разноголосицу. У которых под юбкой девчонки на гармони играют-нажаривают, а у которых в бубны бьют. У кого служащей девчонки нет али граммофон не припасён, те взяли будильники и на долгий звон завели и под юбки дюжинами привесили.

Протопопиха малой колокол с соборной колокольни стащила, подвесила под юбку, идёт, каблуками вызванивает, пнёт в колокол – он и откликнется из-под подолу. Очень звонко, громко!

Жители городские едва не оглохли от такого музыкального гулянья.

Начальство скоропалительно собралось и особым указом, строгим приказом громкую моду запретило.

Всё угомонилось. Во всех концах стихло. Только у модницы-франтихи свистит и свистит без передыху! Модница и так и сяк старается свист унять: на тумбу сядет – свистит, к забору прижмёт себя – свистит!

Модница ко мне в Уйму рванулась. А по берегу нельзя – в кутузку заберут, она в лодку скочила и во всей модной нарядности часов пять вёслами воду шлёпала. Ко мне добралась уж на ночь глядя. Добралась и давай упросом просить помочь ей против свисту.

Как не помочи, я завсегда помочь готов.

– Скидывай, кума, юбку, я перестрою на новую моду. Модница юбку сняла. Я свисток отцепил, в тряпку укутал, его опять не слышно. От юбки я двадцать два метра с половиной отхватил, на портянки нам, мужикам, франтихе оставил полметра.

На другой день франтиха новую моду завела. По городу в узкой юбке молчком пошла, юбка вся как рукав, модница ногами чуть переставляет, щёки надула напоказ, мол, коли юбкой узка, так с лица широка.

Городские модницы сейчас же увидали. Как им отстать?

В узкие юбки ноги кое-как втокнули, ногами засемили. А не знали, что щёки надо надуть – полные рты воды набрали: им и тошно, и дых спёрло, и перешепнуться нельзя, ведь рты-то водой полны.

На модниц сам полицмейстер наскочил, саблей забренчал, ногами застучал.

– По какому случаю ходите да молчите, какое дело умышляете?

Модницы фыркнули на полицмейстера, его водой всего обмочили.

– Мы из-за тебя из себя воду выпустили, из-за тебя модный фасон потеряли! Коли громкую моду нельзя носить, так тихо молчком ходить нельзя запретить!

Полицмейстера модницы оглушили, ум отбили, а ума и было-то мало. Вышел новый приказ:

Моду, кроме громкой, какую хошь одевайте, только ртов не открывайте.

Ты думаешь, я всё это выдумал, что такого и не было?

Посмотри на старопрежних картинках, в прежних журналах, увидишь, какие широкие юбки носили. Под юбками малые ребятишки хоробыды водили. На других картинках юбки шириной с рукав, по ровному месту шли, а как приступка – и ни с места! На лестницы модниц на руках подымали.

Модница

Приходит в магазин модница. Вся гнётся, ковыляется – нарядную походку выделяет. Руки раскинула, пальчики растопырила.

Говорить почала, и голосок тоже вывёртывает, то сквозь нос, то сквозь зубы, то голос как на каблучки вздынет.

Модница хочет показать, что всегда по-иностранному разговаривает, по-русскому только понимает и то не в большую силу, и вся она почти иностранка. А сама модница только по-русскому выворачивает, а ежели ругаться хватится, так всякое носовое и горловое придыханье в сторону кинет и своим настоящим голосом как в барабан ударит! Кого хочешь переругает, да не то что одного – весь рынок переругивала!

Так вот пришла модница, фасонность и ногами, и руками, и всем телом проделала, головой по-особенному мотнула, глазами сначала под лоб завела, потом кругом повела и завывговаривала:

– Ах, ах, ах! Надобно мне-ка материи на платье. И самой модной-размодной. Чтобы ни у кого не было моднее моего. Чтобы была самая распоследняя мода.

Приказчик кренделем изогнулся, руки фертотом растопырил, ноги колесом закрутил и тоже в нос да с завыванием залопотал под стать моднице:

– Да-с, у нас для вас есть ваккурат то, что вам желательно-с! Дёрнул приказчик с верхней полки кусок материи, весь пыльный, о прилавок шлёпнул – пыль тучей поднялась. А приказчик развернул материю, моднице опомниться не даёт:

– Вот-с, как раз для вас, пожалте-с, сорт особенный поолкоотьерс!

Модница от пыли платочком заотмахивалась, даже нос заткнула, на материю и прямо, и сбоку поглядела, руками пощупала, ей и не очень нравится, а коли модная материя, то что будешь делать?

– А отчего экие пятна на материи?

– Это цвет ле-жаа-нтъин-с! К вашей личности особенно очень подходящий. Извольте примерить, к себе приставить, ах, как пристало! Даже убирать неохота, так к вам подошло!

Модница очень довольна, что сыскала особенную модную материю.

– А какая отделка к этому поол-коо-тьеру цвета лежаантъин?

Приказчик вытащил из-за прилавка обрывки старых кружев, которыми пыль вытирали. Голос выгнул так, что и сам поверил своему уменью говорить на иностранный манер. – Для этой материи и только для вас, другим и не показываем, вот-с извольте-с, отделка-с, проо-ваасдуу-р!

И что бы вы думали?

Купила-таки модница материю полкотёр, цвета лежантин, с отделкой про вас дур...

Б. Шергин

Шиш и трактирщица

По свету гуляючи, забрёл Шиш в трактир пообедать, а трактирщица такая вредная была – видит, человек бедно одет, и отказала:

– Ничего нет, не готовлено. Один хлеб да вода.

Шиш тому рад:

– Ну, хлеба подайте с водичкой.

Сидит Шиш, корочку в воде помакивает да посасывает. А у хозяйки в печи на сковороде гусь был жареный. И сдумала толстуха посмеяться над голодным прохожим.

– Ты, – говорит, – молодой человек, везде, чай, бывал, много народу видал, не захаживал ли ты в Печной уезд, в село Сковородкино, не знал ли господина Гусева-Жареного?

Шиш смекнул, в чём дело, и говорит:

– Вот доем корочку, тотчас вспомню.

В это время кто-то на хорошем коне приворотил к трактиру.

Хозяйка выскочила на крыльцо, а Шиш к печке. Открыл заслонку, сдёрнул гуся со сковороды, спрятал его в свою сумку, сунул на сковородку лапоть и ждёт...

Хозяйка заходит в избу с проезжающим и снова трунит над Шишом:

– Ну что, рыжий, знавал Гусева-Жареного?

Шиш отвечает:

– Знавал, хозяйюшка. Только он теперь не в Печном уезде, селе Сковородкино живёт, а в Сумкино-Заплетное переехал.

Вскинул Шиш сумку за плечо и убежал с гусем.

Трактирщица говорит гостю:

– Вот дурак мужик! Я ему про гуся загадала, а он ничего-то не понял... Проходите, сударь, за стол. Для благородного гостя у меня жаркое найдётся.

Полезла в печь, а на сковороде-то лапоть!

Рассказывание басен

Басня родилась в глубокой древности из первобытных мифов о животных. Конечно, довольно часто в образах животных, вещей баснописец запечатлевает черты людей, поражённых пороками. Поэтому, приступая к работе над басней, необходимо определить характеры персонажей, отношение к ним автора. Имя персонажа часто помогает распознать отношение баснописца к действующему лицу. Каждому персонажу свойственны определённые черты характера. Поступки, манера речи позволяют создать более полный образ, кроме того, характеристика дополняется и другими персонажами басни. Действие басни сжато, динамично, что требует точного выстраивания текста, чёткой формулировки задач, распределения выразительных средств.

Простота композиционного построения очень характерна для басен. Как правило, русские басни написаны разностопным ямбом, что приближает басенные стихи к разговорной бытовой речи. Повествовательный характер басни является одной из её особенностей, поэтому работа над исполнением басни ведётся как над реалистическим рассказом.

Большое внимание исполнитель должен уделять изучению языка басни. Мысли и чувства автора отражаются в языке, в подборе слов. Если присмотреться к глаголам, сравнениям, эпитетам, многие оттенки в отношении к изображаемым явлениям станут заметны для исполнителя. Язык басен меткий, образный. У И. А. Крылова, например, часто встречается просторечная лексика, архаизмы. Они необходимы автору для выполнения художественных задач, однако осложняют работу над исполнением басни.

Краткость и лаконизм текста повышают смысловую нагрузку каждого слова.

Исполнитель должен стремиться рассказывать басню, точно направив свои действия и мысли на воплощение сверхзадачи.

Практические задания

1. Определите характеры персонажей в баснях «Кукушка и Петух», «Петух и Жемчужное зерно» И. А. Крылова. Создайте киноленту видений. Прочитайте басню, точно передавая характеры героев.

2. Выявите характеры персонажей, уясните ситуацию в баснях И.А. Крылова «Мартышка и Очки», «Свинья под Дубом», «Квартет». Прочитайте басни, помните о том, что действие в этих текстах должно развиваться динамично.

3. Попробуйте решить характеры персонажей басни «Стрекоза и Муравей» в разных «ключках». Проанализируйте, как меняется исполнение.

И. А. Крылов

Стрекоза и Муравей

Попрыгунья Стрекоза
Лето красное пропела;
Оглянуться не успела,
Как зима катит в глаза.
Помертвело чисто поле;
Нет уж дней тех светлых боле,
Как под каждым ей листком
Был готов и стол, и дом.

Всё прошло: с зимой холодной
Нúжда, голод настаёт;
Стрекоза уж не поёт:
И кому же в ум пойдёт
На желудок петь голодный!
Злой тоской удручена,
К Муравью ползёт она:
«Не оставь меня, кум милой!
Дай ты мне собраться с силой,
И до вешних только дней
Прокорми и обогрей!»
«Кумушка, мне странно это:
Да работала ль ты в лето?» –
Говорит ей Муравей.
«До того ль, голубчик, было?
В мягких муравах у нас
Песни, резвость всякий час,
Так, что голову вскружило».
«А, так ты...» – «Я без души
Лето целое всё пела».
«Ты всё пела? это дело:
Так поди же, попляши!»

И. А. Крылов

Квартет

Проказница-Мартышка,
Осёл,
Козёл
Да косолапый Мишка
Затеяли сыграть Квартет.
Достали нот, баса, альты, две скрипки
И сели на лужок под липки, –
Пленять своим искусством свет.
Ударили в смычки, дерут, а толку нет.
«Стой, братцы, стой! – кричит Мартышка. –

Погодите!
Как музыке идти? Ведь вы не так сидите.
Ты с басом, Мишенька, садись против альта,
Я, прима, сяду против вторы;
Тогда пойдёт уж музыка не та:
У нас запляшут лес и горы!»
Расселись, начали Квартет;
Он всё-таки на лад нейдёт.
«Постойте ж, я сыскал секрет! –
Кричит Осёл, – мы, верно, уж поладим,
Коль рядом сядем».
Послушались Осла: уселись чинно в ряд;
А всё-таки Квартет нейдёт на лад.
Вот пуще прежнего пошли у них разборы
И споры,
Кому и как сидеть.
Случилось Соловью на шум их прилететь.
Тут с просьбой все к нему, чтоб их решить сомненье.
«Пожалуй, – говорят, – возьми на час терпенье,
Чтобы Квартет в порядок наш привести:
И ноты есть у нас, и инструменты есть;
Скажи лишь, как нам сесть!»
«Чтоб музыкантом быть, так надобно уменье
И уши ваших понежней, –
Им отвечает Соловей, –
А вы, друзья, как ни садитесь,
Всё в музыканты не годитесь».

И. А. Крылов

Петух и Жемчужное зерно

Навозну кучу разрывая,
Петух нашёл Жемчужное зерно
И говорит: «Куда оно?
Какая вещь пустая!
Не глупо ль, что его высоко так ценят?»

А я бы, право, был гораздо боле рад
Зерну Ячменному: оно не столь хоть видно,
Да сытно».

Невежи судят точно так:
В чём толку не поймут, то всё у них пустяк.

И. А. Крылов

Мартышка и Очки

Мартышка к старости слаба глазами стала;
А у людей она слыхала,
Что это зло ещё не так большой руки:
Лишь стоит завести Очки.
Очков с полдюжины себе она достала;
Вертит Очками так и сяк:
То к темю их прижмёт, то их на хвост нанижет,
То их понюхает, то их полижет;
Очки не действуют никак.
«Тьфу пропасть! – говорит она, – и тот дурак,
Кто слушает людских всех врак:
Всё про Очки лишь мне нагали;
А проку на волос нет в них».
Мартышка тут с досады и с печали
О камень такхватила их,
Что только брызги засверкали.
К несчастью, то ж бывает у людей:
Как ни полезна вещь, – цены не зная ей,
Невежда про неё свой толк всё к худу клонит;
А ежели невежда познатней,
Так он её ещё и гонит.

И. А. Крылов

Кукушка и Петух

«Как, милый Петушок, поёшь ты громко, важно!» –

«А ты, Кукушечка, мой свет,

Как тянешь плавно и протяжно:

Во всём лесу у нас такой певички нет!»

«Тебя, мой куманёк, век слушать я готова».

«А ты, красавица, боюсь,

Лишь только замолчишь, то жду я, не дождусь,

Чтоб начала ты снова...

Отколь такой берётся голосок?

И чист, и нежен, и высок!..

Да вы уж родом так: собою невелички,

А песни, что твой соловей!»

«Спасибо, кум; зато, по совести моей,

Поёшь ты лучше райской птички,

На всех ссылаюсь в этом я».

Тут Воробей, случась, примолвил им: «Друзья!

Хоть вы охрипните, хваля друг дружку, –

Всё ваша музыка плоха!..»

За что же, не боясь греха,

Кукушка хвалит Петуха?

За то, что хвалит он Кукушку.

И. А. Крылов

Свинья под Дубом

Свинья под Дубом вековым

Наелась желудей досыта, до отвала;

Наевшись, выспалась под ним;

Потом, глаза продравши, встала

И рылом подрывать у Дуба корни стала.

«Ведь это дереву вредит, –

Ей с Дубу Ворон говорит, –

Коль корни обнажишь, оно засохнуть может».

«Пусть сохнет, – говорит Свинья, –

Ничуть меня то не тревожит;

В нём проку мало вижу я;

Хоть век его не будь, ничуть не пожалею;

Лишь были б жёлуди: ведь я от них жирею».

«Неблагодарная! – примолвил Дуб ей тут, –

Когда бы вверх могла поднять ты рыло,

Тебе бы видно было,

Что эти жёлуди на мне растут».

Невежда так же в ослепленье

Бранит науки и ученье,

И все учёные труды,

Не чувствуя, что он вкушает их плоды.

Исполнение лирики

Издавна лирика требовала особого отношения, поэтому первоначально она исполнялась под аккомпанемент лиры. Да и позднее к исполнению лирики относились очень серьёзно, потому что лирика – самый тонкий род поэтического творчества. Своеобразие поэтической речи требует от исполнителя особой чуткости, глубокого, вдумчивого отношения к каждому слову.

Исполнителю необходимо создать в сознании слушателя убедительный образ, который формируется как внешними, так и внутренними данными чтеца, понимающего и передающего переживания поэта, создавшего лирическое стихотворение. Если лирическое стихотворение небольшое по объёму, то, как правило, в нём можно выявить ведущую эмоцию, и всё стихотворение должно решаться в одном ключе.

Большое значение при исполнении стихотворений имеет композиционное построение. Выявление частей композиции помогает точно распределить средства выразительности, определить перспективу переживаемых чувств, выявить моменты наивысшего напряжения.

Для того, чтобы быть убедительным, исполнитель должен уловить, понять особенности авторского стиля, которому нужно подчинить собственную манеру исполнения.

Готовясь к чтению лирики, необходимо очень чётко сформулировать задачи исполнения.

Каждая стихотворная строчка должна быть согрета душой чтеца так, чтобы авторские образы нашли своё толкование и понимание. Совсем не обязательно, чтобы образы поэта-лирика и чтеца совпадали, но они должны быть понятны исполнителю. Каждый образ, каждая мысль поэта вновь обретут свою жизнь в устах исполнителя, если он сможет добиться сиюминутности переживаний.

Приступая к работе над лирическим стихотворением, необходимо узнать историю появления произведения. Когда исполнитель будет знать, что явилось «толчком» к написанию стихотворения, поймёт и прочувствует каждую строчку, тогда он сможет точно передать мысли автора в звучании, его отношении, настроение и подтекст.

Очень важно, исполняя произведение, научиться пробуждать в себе состояние, близкое к состоянию лирического героя. Важно помнить, что лирическое стихотворение рождается в тот момент, когда автор не может не поделиться своими мыслями и чувствами. Выступая перед слушателями, исполнитель должен быть страстным, искренним, думающим.

Практические задания

1. Расскажите, какие зрительные образы возникают у вас при чтении стихотворений Б. Пастернака «Снег идёт» и «Зимняя ночь». Прочитайте стихотворения, создавая киноленты видений.

2. Проанализируйте композиционное построение стихотворения А. С. Пушкина «Зимнее утро». Определите задачи исполнения каждой части. Создайте киноленту видений. Выразительно прочитайте стихотворение.

3. Какие мысли, высказанные в стихотворениях А. А. Фета «Я пришёл к тебе с приветом...», И. Северянина «Стансы», И. Анненского «Среди миров», В. В. Маяковского «Послушайте» близки вам? Прочитайте стихотворения выразительно.

Зимнее утро

Мороз и солнце; день чудесный!
Ещё ты дремлешь, друг прелестный –
Пора, красавица, проснись:
Открой сомкнуты негой взоры
Навстречу северной Авроры,
Звездою севера явись!

Вечор, ты помнишь, вьюга злилась,
На мутном небе мгла носилась;
Луна, как бледное пятно,
Сквозь тучи мрачные желтела,
И ты печальная сидела –
А нынче... погляди в окно:

Под голубыми небесами
Великолепными коврами,
Блестя на солнце, снег лежит;
Прозрачный лес один чернеет,
И ель сквозь иней зеленеет,
И речка подо льдом блестит.
Вся комната янтарным блеском
Озарена. Весёлым треском
Трещит затопленная печь.
Приятно думать у лежанки.
Но знаешь: не велеть ли в санки
Кобылку бурую запречь?

Скользя по утреннему снегу,
Друг милый, предадимся бегу
Нетерпеливого коня
И навестим поля пустые,
Леса, недавно столь густые,
И берег, милый для меня.

Я пришёл к тебе с приветом,
Рассказать, что солнце встало,
Что оно горячим светом
По листам затрепетало;

Рассказать, что лес проснулся,
Весь проснулся, веткой каждой,
Каждой птицей встрепенулся
И весенней полон жаждой;

Рассказать, что с той же страстью,
Как вчера, пришёл я снова,
Что душа всё так же счастью
И тебе служить готова;

Рассказать, что отовсюду
На меня весельем веет,
Что не знаю сам, что буду
Петь, – но только песня зреет.

В. В. Маяковский

Послушайте!

Послушайте!
Ведь, если звёзды зажигают –
значит – это кому-нибудь нужно?
Значит – кто-то хочет, чтобы они были?
Значит – кто-то называет эти плевочки
жемчужиной?
И, надрываясь
в метелях полуденной пыли,
врывается к Богу,
боится, что опоздал,
плачет,

целует ему жилистую руку,
просит –
чтоб обязательно была звезда! –
клянётся –
не перенесёт эту беззвёздную муку!
А после
ходит тревожный,
но спокойный наружно.
Говорит кому-то:
«Ведь теперь тебе ничего?
Не страшно?
Да?!»
Послушайте!
Ведь, если звёзды
зажигают –
значит – это кому-нибудь нужно?
Значит – это необходимо,
чтобы каждый вечер
над крышами
загоралась хоть одна звезда?!

Б. Пастернак

Зимняя ночь

Мело, мело по всей земле
Во все пределы.
Свеча горела на столе,
Свеча горела.

Как летом роем мошкара
Летит на пламя,
Слетались хлопья со двора
К оконной раме.

Метель лепила на стекле
Кружки и стрелы.
Свеча горела на столе,
Свеча горела.

На озарённый потолок
Ложились тени,
Скрещенье рук, скрещенье ног,
Судьбы скрещенья.

И падали два башмачка
Со стуком на пол,
И воск слезами с ночника
На платье капал.

И всё терялось в снежной мгле,
Седой и белой.
Свеча горела на столе,
Свеча горела.

На свечку дуло из угла,
И жар соблазна
Вздыхал, как ангел, два крыла
Крестообразно.

Мело весь месяц в феврале,
И то и дело
Свеча горела на столе,
Свеча горела.

И. Северянин

Стансы

Счастье жизни – в искрах алых,
В просветленьях мимолётных,
В грёзах ярких, но бесплотных,
И в твоих очах усталых.

Горе – в вечности пороков,
В постоянном с ними споре,
В осмеянии пророков
И в исканьях счастья – горе.

И. Анненский

Среди миров

Среди миров, в мерцании светил
Одной Звезды я повторяю имя...
Не потому, чтоб я Её любил,
А потому, что я томлюсь с другими.

И если мне сомненье тяжело,
Я у Неё одной молно ответа,
Не потому, что от Неё светло,
А потому, что с Ней не надо света.

Основы ораторского искусства

Современный человек стремится повысить уровень речевой культуры, овладеть основами ораторского искусства. Если род занятий человека связан с речевой деятельностью, то он просто обязан очень требовательно относиться к собственной речи. Среди таких специалистов – дефектологи.

Ораторское искусство – искусство создания и произнесения речи с целью оказания воздействия на публику. У человека имеется необходимость публичного изложения собственных идей, он стремится доказать правоту своих суждений, убедить слушателей, повлиять на их мнение и выбор.

Профессионал своего дела обязан не только владеть специальными знаниями и навыками, но он должен уметь четко формулировать цели, объяснять нужный материал, грамотно пояснять свои действия, корректно направлять работу коллег, учеников, пациентов. Всё это возможно только при условии владения словом. Поэтому хороший специалист стремится не только грамотно построить публичное выступление, но и достичь в этом совершенства.

Требования к публичному выступлению

С чего начинается работа над публичным выступлением? Прежде всего, будущий оратор должен чётко сформулировать цель выступления.

Все публичные речи можно классифицировать в зависимости от целей, преследуемых ораторами. Выделяют информативные, убеждающие, побуждающие и развлекательные речи.

Задача оратора в *информативной речи* – сделать непонятное слушателям понятным, а неизвестное – известным. Вы делаете объявление о предстоящем событии, объясняете, как пользоваться каким-либо прибором, в том и другом случае вы произносите информативную речь. Информационное выступление должно быть полным, понятным, интересным для слушателей, в нём должна содержаться новая информация.

Убеждающая речь предполагает доказательство какой-либо точки зрения или её опровержение. В убеждающей речи говорящий должен заставить слушателей поверить ему, а для этого важно объяснить суть событий, их взаимосвязь. Выступление должно быть логичным, аргументированным и эмоциональным. В таком выступлении используются цифры, средства наглядности, говорящий опирается на мнение авторитетных людей. Можно убедить слушателей в том, что нужно вести здоровый образ жизни, что для поддержания здоровья нужно заниматься физкультурой, убедить, что высшее образование необходимо современному человеку, родители должны заниматься интеллектуальным развитием детей и т. д.

В *побуждающей* речи звучит призыв оратора выполнить какое-либо действие или не выполнять его. Например, можно призвать делать прививку от инфекционного заболевания, принять участие в субботнике, а можно решить иную задачу: убедить слушателей, что этого не следует делать.

В *развлекательной речи* говорящий преследует одну цель: развеселить аудиторию, дать ей возможность отдохнуть. Речь должна создавать хорошее настроение, быть приятной и интересной. Забавный случай или неожиданная встреча могут стать поводом для создания развлекательной речи.

Главная мысль публичного выступления должна быть точно сформулирована оратором, для того, чтобы внушить её слушателям, на протяжении речи рекомендуется повторить её два-три раза. Главную мысль необходимо сформулировать в начале речи, а в заключительной части выступления представить её в виде вывода. Важно помнить о том, что главная мысль должна иметь точную формулировку. Если идея понятна оратору, то и для аудитории она будет очевидна.

Когда сформулирована цель, необходимо решить, какой вид выступления следует предпочесть. Оратор планирует произнести монологическую речь? Может быть, он выстроит диалог со слушателями? В таком случае оратор будет задавать вопросы аудитории, выслушивать ответы, реагировать на поведение слушателей. Конечно, организовать непосредственный диалог в ситуации публичного общения довольно сложно, да и не всегда возможно, поэтому целесообразно предпочесть так называемый потенциальный диалог. В этом случае говорящий, используя риторические средства, создаёт у слушателя впечатление участия в диалоге, аудитория внутренне соглашается или не соглашается с мнением говорящего. Диалог позволяет оратору оказывать влияние на аудиторию, но важно понимать, что и аудитория будет воздействовать на него. Оратору необходимо установить контакт с аудиторией (зрительный, голосовой, эмоциональный), а для этого нужно следить за реакцией слушателей, самому быстро реагировать на их поведение, при необходимости менять содержание и стратегию в процессе выступления.

При подготовке к публичному выступлению определяем его вид. Все виды публичной речи принято различать по форме: лекция, доклад, сообщение, выступление, беседа.

Лекция – это развёрнутое изложение какого-либо вопроса или темы специалистом.

Доклад – развёрнутое сообщение, раскрывающее научную или социально-политическую проблему.

Сообщение предполагает небольшое выступление, в котором рассматривается небольшой вопрос или проблема. Длительность выступления 5-10 минут.

Беседа – подготовленный диалог со слушателями. Говорящий задаёт вопросы слушателям, выслушивает ответы и комментирует их аудитории. Беседа может быть рассчитана на аудиторию до 30 человек.

Поиск материала

После формулировки темы, цели, вида публичного выступления оратор приступает к поиску материала. Какие источники может использовать оратор? К ним относятся:

- официальные документы (законы, приказы, постановления и т. д.);
- научная и научно-популярная литература;
- справочная литература (словари, энциклопедии, статистические сборники и т. д.);
- статьи из газет и журналов;
- передачи радио и телевидения;
- данные социологических опросов;
- художественная литература;
- личный опыт;
- наблюдения и размышления оратора.

Для того чтобы выступление получилось интересным и содержательным нельзя использовать один источник. Нередко неопытные ораторы прибегают к использованию интернет-ресурсов, причём используют готовые тексты сомнительного содержания. Следует помнить о том, что не стоит переписывать готовые тесты, так как главная задача при знакомстве с литературой – выработать собственное мнение, сформулировать свои мысли по данной проблеме, подобрать необходимый фактический материал, который позволит аргументировать собственную позицию. В качестве фактического материала оратором могут быть использованы цитаты, цифры, наглядный материал, примеры и др.

При использовании *цитат* необходимо соблюдать некоторые правила:

- цитируя, обязательно указываем автора;
- цитата должна передаваться точно и дословно, недопустимо

искажать её смысл, менять содержание, пропускать отдельные слова;

– в устном выступлении цитата должна быть краткой;

– цитата должна вписываться в текст выступления;

– цитат не должно быть много.

Цитата может прозвучать в начале текста, тогда она станет поводом для дальнейшего рассуждения. Цитата может подтверждать ваши мысли, тогда она станет весомым аргументом. Можно использовать цитату для того, чтобы лаконично выразить важную мысль, зафиксировав её в сознании слушателей.

Использование *цифр* в устном выступлении делает речь более убедительной, но нельзя использовать цифровой материал необдуманно. Рекомендуется соблюдать правила использования цифр в устном выступлении:

– цифр не должно быть много (так в 1,5 часовом выступлении на слух воспринимается не более 20 цифр);

– цифры должны легко восприниматься на слух (в некоторых случаях их следует округлять, например: не 29,17%, а около 30%);

– даты можно связывать с хорошо знакомыми событиями (это произошло за год до первого полёта человека в космос);

– если нужно назвать много цифр, например, показать что-то в динамике – стоит использовать раздаточный материал, презентацию, можно писать цифры на доске.

Средства наглядности позволяют сделать выступление запоминающимся. В настоящее время мы можем использовать электронную презентацию, являющуюся современным и эффективным способом представления информации. В электронной презентации могут быть задействованы все современные мультимедийные возможности: графика и анимация, тексты и таблицы, фотографии, видео- и аудиоматериалы, то есть всё то, что может наилучшим образом проиллюстрировать устное выступление. Однако хочется предостеречь начинающих ораторов от распространённой ошибки: нельзя использовать презентацию вместо конспекта и размещать на слайдах текст, который будет произноситься во время выступления. Слайд – это не конспект, его задача – облегчить восприятие материала. Если вы будете

использовать презентацию вместо конспекта, то это не облегчит восприятие материала аудиторией, а усложнит. Аудитория вынуждена вместе с говорящим читать текст, размещённый на слайде.

Какой материал целесообразно размещать на слайде?

Определения, для того, чтобы не повторять их несколько раз. Оратор максимум дважды читает определение и продолжает развивать свою мысль, а слушатели дописывают определение со слайда.

На слайде может быть представлен цифровой материал, таблицы (это экономит время и силы оратора, т. к. нет необходимости их создавать перед выступлением), графики (есть возможность показать материал в динамике), фото и т. д. Задача электронной презентации – экономия времени и сил оратора, использование качественного иллюстративного материала.

К сожалению, не всегда имеется возможность воспользоваться электронной презентацией (нет техники, помещение не приспособлено, выездное мероприятие, техника не работает). В этом случае мы можем использовать традиционные средства наглядности – фото, иллюстрации, брошюры, таблицы и т. д.

Правила использования средств наглядности:

- выбор средств наглядности должен быть оправдан;
- следует использовать средства наглядности хорошего качества;
- не стоит использовать много иллюстративного материала (можно получить обратный эффект – слушатель будет отвлекаться);
- использование средств наглядности должно быть отрепетировано;
- перед выступлением оратор размещает средства наглядности в удобном для демонстрации порядке;
- используемый материал не рекомендуется передавать слушателю (они будут отвлекаться);
- после демонстрации необходимо убирать всё, что используется во время выступления.

Композиционное построение текста выступления

Композиция – расположение и соотношение частей текста выступления. Достаточно часто используется универсальная компози-

ция, которая предполагает наличие вступления, основной части и заключения. Важно помнить о том, что длительность этих частей и их соотношение имеют важное значение для восприятия текста. Вступление и заключение должны занимать приблизительно по 1/8 части текста, всё остальное – основная часть публичной речи. Нарушение соотношения частей текста снижает его эффективность, разрушает восприятие речи, может вызвать непонимание, недовольство и возмущение слушателей.

Для реализации намеченной цели и решения поставленных задач важно составить *план* будущего выступления. План поможет оратору следить за логикой изложения, а слушателям – следить за развитием мысли говорящего. После создания плана оратор приступает к построению отдельных частей будущего текста.

Во *вступлении* важно сформулировать цель, настроить слушателя на восприятие речи, подчеркнуть актуальность темы, её значение. Организация начала во многом определяет восприятие речи в целом. Для привлечения внимания слушателей можно использовать следующие приёмы:

- приём сопереживания (используется яркий факт, который вызывает сильный эмоциональный отклик аудитории);
- приём парадоксальной ситуации (событие или явление рассматривается с разных точек зрения);
- ссылка на авторитет (используется случай из жизни известного человека);
- ссылка на личный опыт говорящего.

Предложенные приёмы позволяют расположить слушателей и заинтересовать их. Установки слушателей, степень их заинтересованности могут серьёзно отличаться, поэтому так важно в начале публичного выступления объединить слушателей, вызвав их интерес к теме и к себе.

В *основной части* необходимо раскрыть тему выступления и удержать внимание слушателей. Для удержания внимания можно использовать приёмы, о которых речь шла выше, а о том, как подготовить содержательное выступление, речь пойдёт ниже.

В *заключении* говорящему следует суммировать материал, усилить впечатление, произведённое речью. Если вы произносили побуждающую речь, то целесообразно поставить перед слушателями конкретные задачи.

Для решения этих задач можно прибегнуть к использованию следующих приёмов:

- обобщить сказанное;
- указать на существующие перспективы;
- повторить основные проблемы и выводы, сделанные во время выступления.

Создавая текст выступления, любой оратор желает овладеть вниманием слушателей, воздействовать на их мысли и чувства. Задачи, стоящие перед оратором на этапе создания текста, очень сложные. Наверное, каждому из нас знакома такая ситуация: мы слушали довольно продолжительную речь, но стоило оратору замолчать, мы не можем вспомнить, о чём он говорил. Почему так происходит? Мысли роятся в голове оратора, он излагает их на бумаге, не понимая, как текст будет восприниматься слушателями. Для создания полноценного содержательного текста стоит воспользоваться смысловыми моделями.

Создание текста выступления

Когда текст речи продуман, логично выстроен, мысли организованы, у слушателей есть понимание, что пытается донести говорящий. Если мысли оратора не организованы, если речь идёт то об одном, то о другом, если тема не раскрыта, то понять, а тем более запомнить такую речь невозможно.

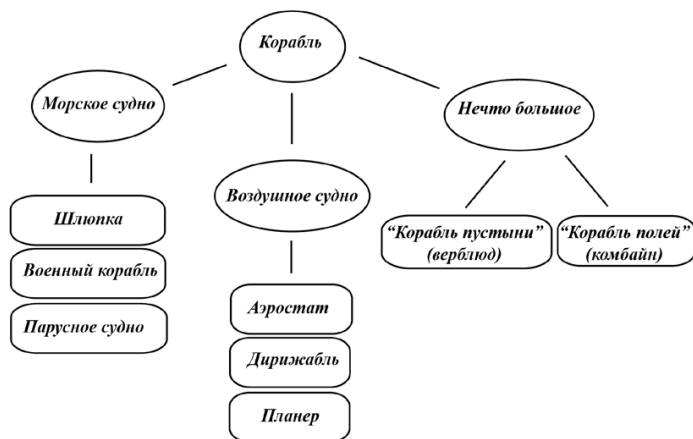
Создавая тексты своих будущих речей, античные ораторы использовали топы, или смысловые модели. Современный оратор, заботясь о создании содержательной речи, должен опираться на античный опыт.

Смысловая модель «род и вид»

Готовясь к выступлению, оратор задумывается над тем, как создать содержательную речь. Предметом речи могут стать нравственные понятия, конкретные ситуации или предметы. Как организовать

мысли, в каком направлении двигаться, чтобы создать основу будущей речи? Можно воспользоваться моделями «род и вид», «разновидности». Например, предметом вашей речи является дирижабль. Что о нём можно сказать? Как развивать мысль? С чего стоит начинать? Если воспользоваться моделью «род и вид», то мы понимаем, что родовым понятием по отношению к дирижаблю будет воздушное судно, более высокая степень обобщения – корабль. При этом мы знаем, что корабли – это не только воздушные суда, это и морские суда. А есть ещё и корабли, передвигающиеся по земле. Так, «кораблями пустыни» называют верблюдов, «кораблями полей» – комбайны. Есть сходство между дирижаблем и другими кораблями? Да, несомненно, это средства передвижения. Можно выделить и разновидности предмета речи и рассуждать о них. Так, используя модели «род и вид», «разновидности» мы создаём основу нашей речи.

Если предметом речи является дружба, то, рассуждая, мы рассматриваем ближайшее родовое понятие – бескорыстные отношения между людьми; поднимаемся на следующую ступень обобщения – это взаимоотношения. Так наша идея начинает «обрастать» мыслями, появляется основа будущего текста.



Смысловая модель «определение»

Каков бы ни был предмет речи, важно, чтобы говорящий и аудитория воспринимали используемые понятия в одном и том же значении. Поэтому в классических речах смысловая модель «определение» занимала одно из первых мест. Сначала стоит дать определение предмету речи, а потом о нём рассуждать. Удивительно, но даже хорошо знакомые понятия мы нередко используем в разных значениях. Например, кто-то считает, что интеллигентность предполагает наличие высшего образования, кто-то считает, что это внутренняя воспитанность, сдержанность, бережное отношение к людям. Для того чтобы слушатели воспринимали мысль оратора точно, целесообразно дать определение предмету речи. Определение делает речь ясной и непротиворечивой.

Научные определения, взятые из словарей, помогают точно обозначить предмет речи.

Рассмотрим два определения из «Толкового словаря» С. И. Ожегова: «Педагогика – наука о воспитании и обучении»;

«Психология – наука, изучающая процессы и закономерности психической деятельности».

В основе классического определения – род и видовые (специфические) отличия от предметов того же рода. Что получается? Педагогика – это наука, и психология – это наука, т. е. род один. Мы хорошо понимаем, что это разные науки. Так чем же они отличаются? Педагогика – наука о воспитании и обучении, в то время как психология – наука, изучающая процессы и закономерности психической деятельности. Получается, что модель «род и вид» позволяет нам не только создать основу будущей речи, но и дать определение предмету речи.

Использование классических определений удобно, не вызывает споров и разногласий, но всегда ли у нас есть возможность использовать такие определения? К сожалению, иногда мы не можем найти определение того явления, о котором предстоит рассуждать. Его просто не существует. В таких случаях мы формулируем определение сами, это позволяет нам информировать слушателя о том, как нами понимается и определяется предмет речи.

А если по каким-то причинам нам не подходит классическое определение? Можно воспользоваться сборниками «мудрых мыслей». Как точно, неожиданно и свежо звучат такие определения:

«Терпение – добродетель бессильного и украшение сильного» (мудрость Древней Индии).

«История – это философия в примерах» (Фукидид, историк Древней Греции).

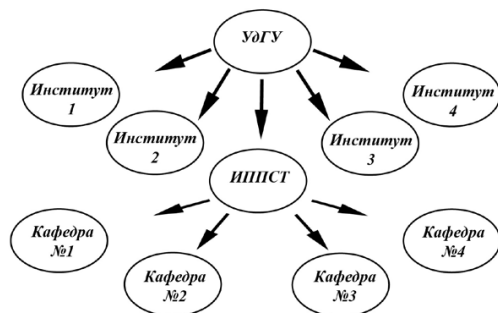
«Движение – кладовая жизни» (Плутарх, писатель и историк Древней Греции).

«Медицина – сестра философии» (Демокрит, античный философ).

Такие определения позволяют нам по-новому взглянуть на предмет речи, рассмотреть его в неожиданном ракурсе. Не нужно бояться смелых афористических определений, так как они нередко позволяют рождаться интересным и неожиданным мыслям.

Смысловая модель «целое – части»

Для использования этой модели нужно рассмотреть предмет речи как часть чего-то целого, а потом рассмотреть его как нечто целое, состоящее из частей. Например, вы рассуждаете об институте, в котором учитесь. Институт есть часть целого – вуза (УдГУ). В состав УдГУ входят и другие институты. Но, в свою очередь, институт представляет собой нечто целое, которое также состоит из нескольких частей – кафедр. Воспользовавшись этой моделью, мы рассуждаем о предмете речи, создавая, таким образом, ещё один фрагмент будущей речи.



Смысловая модель «свойства»

Для использования этой модели нам предстоит описать признаки предмета речи, его качества, характерные для него действия, функции. Рассуждая об интеллигентном человеке, мы опишем его свойства. Интеллигентный человек – это человек, обладающий большой внутренней культурой, глубоко нравственный, требовательный к себе.

Рассуждая о студентах разных направлений подготовки, можно показать, чем они отличаются друг от друга, что для них характерно, как они определяются в жизни, как взаимодействуют с окружающими.

Смысловая модель «сопоставление»

Данная модель используется для выявления сходства или противопоставления двух предметов речи.

Человеку свойственно искать сходство в разных предметах окружающего его мира. Малоизвестный предмет можно лучше познать на фоне известного, хорошо знакомого. В речи можно использовать метафору, которая является не только выразительным средством, но и способом создания новых мыслей. Так, на одном из занятий, рассуждая о моде, студенты использовали метафору: «Мода – это капризная девушка, меняющая наряды, когда меняется настроение».

Данная смысловая модель может быть реализована и в процессе поиска противоположного. Мы можем рассказать о предмете речи, выявив различия, противопоставив его другому предмету речи.

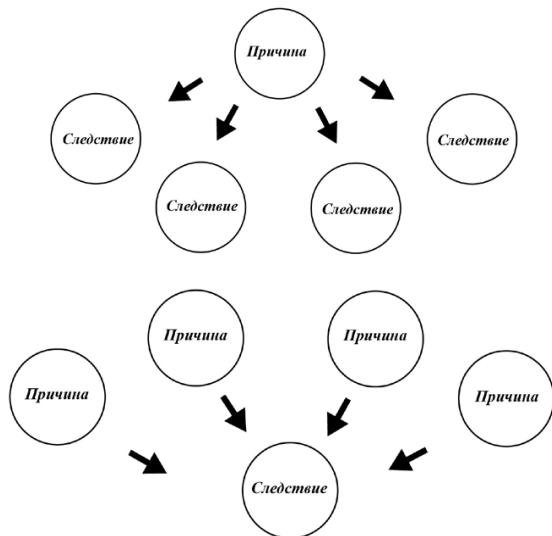
В чем разница между интеллигентным человеком и неинтеллигентным? Как проявляют себя тот и другой в общении с людьми? Суть этой модели – в демонстрации существующей разницы.

Рассуждая о двухуровневой системе образования, можно найти сходство с традиционной системой, существовавшей в России; можно показать, в чём различие двух систем.

Смысловая модель «причина и следствие»

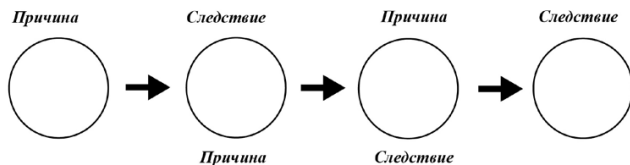
Это одна из интереснейших моделей, позволяющих создавать содержание будущей речи. Данная модель может быть разработана в одной из двух разновидностей. Можно использовать либо всеорную, либо цепную композицию.

При использовании веерной композиции, необходимо назвать несколько причин и определить, к какому следствию они ведут, или, назвав причину, определить несколько следствий, вытекающих из неё. Посмотрите на схемы.



Представьте, что вам нужно подготовить рассуждение о Болонской системе образования. Вхождение в неё российских вузов будем рассматривать как причину, которая вызывает несколько следствий. Например, расширение мобильности студентов и преподавателей, получение студентами двух дипломов (российского и зарубежного вуза), признание полученного в России образования в странах Европы, обеспечение успешного трудоустройства выпускников вузов.

Можно использовать так называемую «цепную композицию». Вот её схема.



Мы видим, что причина вызывает следствие, следствие становится причиной, и т. д. Если у человека есть интерес к постижению новых знаний, то он много занимается; если он много занимается, то он многое узнаёт; если он много узнаёт, то он хорошо учится; если он хорошо учится, то он получает удовольствие от учёбы; если он получает удовольствие от учёбы, то учёба становится лёгкой и увлекательной.

Смысловая модель «обстоятельства»

При использовании модели «обстоятельства» мы отвечаем на вопросы: «Где? Когда? Как? Каким образом?» Данная модель предполагает рассмотрение места, времени и условий. Так, например, рассуждая о создании вуза, мы можем говорить о том, где, когда, при каких обстоятельствах он был создан. Приведём пример:

10 февраля 1931 года вышло постановление ВЦИКа и Совнаркома РСФСР: «Наркомпросу РСФСР открыть в ВАО (Вотской автономной области) педагогический институт и приступить в том же году к постройке здания для этого института».

Торжественное открытие учебного заведения состоялось 10 апреля 1931 года, а 1 сентября в пединституте начался учебный процесс. В вузе существовали четыре отделения – социально-экономическое, физико-математическое, естествознания, языка и литературы.

Уже в первый учебный год открылось подготовительное отделение (рабфак).

В сентябре 1932 года создана кафедра удмуртского языка и литературы, которая должна была обеспечить перевод школьного образования в области на родной язык.

В скором времени отделения были реорганизованы в факультеты. В вузе появилось заочное отделение.

Смысловая модель «пример»

Чтобы обеспечить подтверждение мыслей оратора, необходимо использовать примеры. Примеры позволяют сделать выступление более понятным и доступным. В качестве примеров можно использовать ситуации из личного опыта говорящего, факты из жизни извест-

ных людей, это могут быть примеры из художественной и религиозной литературы, прекрасный материал для рассуждения даёт кинематограф.

Важно помнить, что, создавая текст с помощью данной смысловой модели, необходимо использовать конкретный факт, а не строить рассуждения в духе: «Вот, например, если бы...»

Предположим, вам нужно подготовить рассуждение по высказыванию Бернарда Шоу: «Жизнь состоит не в том, чтобы найти себя. Жизнь состоит в том, чтобы создать себя». В качестве примера можно использовать жизнь Ника Вуйчича – австралийского мотивационного оратора, мецената и писателя, человека, который, действительно, создал себя сам.

Мальчик родился с редкой генетической патологией: у него отсутствовали полноценные руки и ноги. После хирургического вмешательства Ник научился ходить, плавать, работать на компьютере и писать.

Мальчик посещал школу для инвалидов, но его родители настояли на том, чтобы их сын стал посещать обычную школу.

В 21 год Ник Вуйчич окончил университет и получил двойную степень бакалавра.

В 1999 году он начал выступать в школах, приютах для детей, церквях, тюрьмах, позже открыл некоммерческую организацию «Жизнь без конечностей» и начал благотворительную деятельность, помогая инвалидам.

Он объездил много стран мира. Сегодня Ник принимает участие в телевизионных передачах, пишет книги, выступает в школах, университетах, в различных организациях. Его первая книга «Жизнь без границ. Путь к потрясающе счастливой жизни» была переведена на русский язык.

Ник женат, он счастливый отец четверых детей. Человек, который создал себя, говорит: «Моя миссия – это помочь людям найти свой путь в жизни».

Смысловая модель «свидетельство»

Эта модель предполагает использование цитат, но важно отметить, что цитата должна не только соответствовать теме рассуждения, но и подтверждать излагаемую мысль. Представьте, что вам предстоит подготовить речь о любви по высказыванию Франсуа Мориака «Любить – значит видеть чудо, невидимое для других». Будет ли высказывание Поля Жеральди «Нужно иметь что-то общее, чтобы понимать друг друга, и чем-то отличаться, чтобы любить друг друга» свидетельством? Скорее всего, нет. А вот цитата Уильяма Шекспира: «Любовь смотрит не глазами, а сердцем» может выступить в качестве свидетельства, так как подтверждает мысль Франсуа Мориака.

В качестве «свидетельства» могут быть использованы не только слова известных людей, но и пословицы, поговорки, стихотворные строчки и т. д.

Смысловая модель «имя»

Используя данную смысловую модель, следует обратиться к происхождению слова или его значению. При подготовке публичного выступления об Ижевске, можно рассмотреть существующие версии происхождения названия города. При подготовке речи об университете можно выяснить, что обозначает слово «университете», из какого языка оно к нам пришло.

Слово «университет» от нем. Universität, которое, в свою очередь, произошло от лат. Universitas, что обозначает «совокупность», «общность», поэтому университетом называют высшее учебное заведение, в котором идёт подготовка специалистов по фундаментальным и прикладным наукам.

Таким образом, смысловые модели помогают нам создать основу речи, развить мысль, наполнить её содержанием.

Попробуем создать смысловой эскиз речи, посвященной юбилею вуза. Какие модели могут быть нами использованы? Во-первых, можно использовать модель «имя», мы объясним историю происхождения слова и его значение. Во-вторых, рассказывая историю создания вуза, мы можем воспользоваться моделью «обстоятельства» и отве-

тим на вопросы: «Когда создан вуз? Как происходило формирование преподавательского коллектива? Из каких вузов приехали учёные, которые начали обучение студентов?» В-третьих, можно использовать модель «сопоставление» и показать, чем отличается университет от других вузов, какое сходство можно обнаружить. В-четвёртых, можно использовать смысловую модель «пример» и рассказать о человеке, который получил образование в вузе, защитил диссертацию и по сей день работает в университете. В конце выступления можно использовать цитату, в которой говорится о необходимости получения высшего образования, о его значении в жизни современного человека. Так мы создаём эскиз будущей речи. Подробно наполняя речь содержанием, мы получаем текст нашего будущего выступления.

Использование средств выразительности

Выступая перед аудиторией, каждый оратор желает, чтобы его речь производила впечатление, чтобы она оставалась в памяти. Как сделать речь привлекательной и запоминающейся? Использование выразительных средств позволит произвести на слушателей желаемый эффект.

В первую очередь рассмотрим использование в речи тропов.

Троп (от греч. *tropos* – «поворот, оборот речи») – оборот речи, предполагающий употребление слова или выражения в переносном значении.

Метафора (от греч. *meta* – «пере-» и *phero* – «несу») – вид тропа, состоящий в переносе названия с одного предмета на другой по сходству этих предметов. По сути дела, метафора – это скрытое сравнение. Для получения метафоры нам необходимо взять два сравниваемых объекта и выявить признак, по которому эти объекты будут сравниваться. Необходимо выделить важный, характеризующий признак. Следует помнить, что сравниваемые объекты должны быть разнородны.

Так, старость можно назвать осенью жизни, вспомним слова песни на стихи Э. Рязанова: «Осень жизни, как и осень года, надо благодарно принимать».

Весну нередко называют утром года, у А. С. Пушкина читаем: «Улыбкой ясною природа / Сквозь сон встречает утро года».

Приведем метафору, созданную студентом: «Совесьть – компас человека, он помогает пройти сквозь препятствия и встать на правильный путь».

Интересно, что метафора может создаваться по принципу улучшения и по принципу ухудшения, например: школа – путь открытий, школа – кабала. Сборники афоризмов дают интереснейший материал для размышлений, мы находим огромное количество самых разных метафор:

«Чистая совесьть есть постоянный праздник» (Сенека);

«Совесьть – когтистый зверь, скребущий сердце» (А. С. Пушкин);

«Совесьть – верный руководитель жизни людей» (Л. Н. Толстой);

«Совесьть есть судилище, в котором человек становится в одно и то же время своим обвинителем, своим судьёю, своим палачом» (Лалюцерн).

Каким бы ни был предмет речи, используя метафоры, мы создаём яркий, запоминающийся образ.

Метонимия (от греч. meta – «пере-», numia – «именование») – вид тропа, состоящий в переносе названия с одного предмета на другой по смежности (близости). Следовательно, метонимия имеет дело со связями, существующими в жизни. С помощью метонимии можно назвать:

1) предмет по его свойству (расстроенная мать обращается к ребёнку: «Горе ты моё!»);

2) предмет по материалу, из которого он сделан («Он весь в шелках»);

3) предмет (как продукт действия) по имени того, кто произвёл действие («Слушал Моцарта»);

4) содержимое по предмету, содержащему его («Зал внимательно слушал лектора»);

5) время по предмету, который характеризует это время («С молодых ногтей»).

Разновидностью метонимии является *синекдоха* (от греч. *synekdoche* – «соотнесение»). Синекдоха – это троп, при котором название общего переносится на частное, реже – наоборот, с частного на общее. Синекдоха используется в случаях:

1) переноса названия части предмета на весь предмет: белые халаты, белые воротнички, голубые береты;

2) названия части через целое: «Белый дом заявил», «Кремль назвал причины высылки посла»;

3) замены единственного числа множественным; часто используется кандидатами на определенные посты: «мы сделаем», «мы хотим», «мы думаем»;

4) замены множественного числа единственным: «Советский солдат освободил мир от фашизма».

Ирония (от греч. *eironeia* – «притворство») – троп, состоящий в употреблении слова в противоположном смысле с целью насмешки. Данный троп вызывает в сознании говорящего и слушающего два значения слова или выражения: и прямое, и переносное.

Рассмотрим виды иронии:

1) Прямая ирония является самым распространенным способом выражения отрицательной оценки. Например, желая передать отрицательное отношение к тому, что сделано человеком, часто говорят «Ну, ты и молодец!».

2) Антиирония используется не для того, чтобы высмеять человека, а для того, чтобы показать, что его недооценивают. Так, Жванецкому принадлежит такая фраза: «Врачи делали всё возможное, но пациент выжил».

3) Самоирония направлена на самого человека. Например, фраза «Да, так могу только я!» означает, что человек осуждает себя или свои действия.

В профессиональной речи необходимо очень аккуратно использовать иронию и следить за тем, чтобы она не превратилась в грубость.

Парадокс (от греч. *paradoxos* – «неожиданный») – это изречение, которое расходится с общепринятым мнением, кажется нелогичным и противоречащим здравому смыслу, но таящее в себе глубокое зна-

чение. Парадокс позволяет по-новому взглянуть на знакомые вещи, разрушить догму. Высказывание Шарля Мориса де Талейран-Перигора «Язык дан человеку для того, чтобы скрывать свои мысли» является парадоксальным. Мысль, выраженная образно, глубока и неожиданно точна. Немецкий философ Фридрих Ницше пришёл к следующему парадоксу: «Правдивый человек в конце концов приходит к пониманию, что он всегда лжёт». Приведём ещё один пример. Это высказывание Корнелия Непота: «Хочешь мира – готовься к войне».

Намёк – слово или выражение, в котором мысль высказана неявно, не полностью и может быть понята лишь по догадке. Слово или выражение, заставляющее догадываться о том, что имеет в виду говорящий, но не желает полностью высказать. Намёк является средством непрямого информирования. В разных ситуациях по разным причинам у нас нет возможности прямо выразить мысль, в таких случаях мы прибегаем к намёку. Намёк позволяет скрыть какую-то информацию от людей непосвящённых, даёт возможность оратору обезопасить себя, позволяет заставить слушателя более глубоко задуматься над высказанной мыслью. Осмысление слушателем фразы может быть более серьёзным, нежели говорящий мог представить напрямую. Вот примеры намёков: «Вы меня понимаете?», «Вы понимаете, о чём я говорю?», «Намёк понимаете?» и т. д. Смысл высказывания открывается слушателю благодаря его собственной мыслительной деятельности, а глубина понимания будет зависеть от пытливости его ума.

Использование тропов дефектологом позволяет сделать речь яркой, запоминающейся, создать зрительные образы и вызвать у слушателя или собеседника эмоциональный отклик. Конечно, речь не должна изобиловать выразительными средствами, языковое чутьё, вкус и чувство меры должны помогать говорящему в процессе создания текста. Важно помнить, что речь дефектолога должна быть проста и понятна, в меру эмоциональна и выразительна.

Фигуры речи

Готовясь к выступлению перед публикой, любой оратор задумывается над тем, как сделать речь экспрессивной, увеличить силу воздействия на слушателя. Выполнить эти задачи нам помогают фигуры речи.

Фигуры речи – это особые формы синтаксических конструкций, которые усиливают выразительность речи и её воздействие на слушателя. Наша задача использовать такие фигуры речи, которые просты в употреблении, но при этом высока степень их эффективности.

Антитеза (от греч. anti – «против» и thesa – «положение») – фигура речи, основанная на противопоставлении понятий, образов, свойств, действий. Фигура используется для усиления выразительности речи, в основе антитезы – пара или несколько пар антонимов. Антитеза придаёт мысли силу, делает речь точной, привлекательной для слушателей, так как человеку свойственно извлекать из мысли противоположность.

Довольно часто антитеза используется в пословицах, например:

«Ученье – свет, а неученье – тьма».

«Бедность учит, а счастье портит».

«Умный научит, дурак наскучит».

«Умный рассудит, а глупый осудит».

«Дурака учить, что мёртвого лечить».

«Человек с коротким умом обзаводится длинным языком».

В сборниках афоризмов можно найти немало афористических высказываний, например, царю Соломону принадлежит фраза: «Прежде чем приказывать, научись повиноваться».

Градация (от лат. gradatio – «постепенное изменение») – фигура речи, предполагающая расположение перечисляемых элементов в порядке возрастания («восходящая градация») или убывания («нисходящая градация») значения. Восходящая градация: «Пришёл, увидел, победил» (Ю. Цезарь). Пример нисходящей градации: «Ни Бог, ни царь и не герой» («Интернационал»). Как правило, если нам необходимо создать эмоциональный накал, мы будем использовать восхо-

дующую градацию; если нужно успокоить аудиторию, то целесообразно воспользоваться нисходящей градацией.

Повтор как фигура речи предполагает повторение слов, выражений, фраз. Повторы делают речь более выразительной, запоминающейся, привлекают внимание слушателей, способствуют запоминанию. В работе дефектолога важно использовать повторы, так как благодаря ритму, создаваемому повтором, мысль становится более лёгкой для понимания и запоминания.

Разновидности повторов:

1) *Анафора* предполагает повторение начальных элементов следующих одна за другой фраз. Говорящий даёт установку слушателю на восприятие материала, фиксирует внимание на важном моменте: «Заниматься нужно ежедневно, заниматься нужно осознанно, заниматься нужно с полной отдачей».

2) *Эпифора* предполагает размещение повторяющегося элемента в конце фраз, следующих одна за другой. Например: «Много работают наши ученики, люди прилежные наши ученики, добьются результата наши ученики».

3) *Фигура стыка* предполагает повтор элемента на стыке двух фраз, например: «Можно добиться хорошего результата, результата, к которому вы стремитесь».

4) *Фигура параллелизма* предполагает повтор синтаксических конструкций нескольких последовательных фраз: «Хороший результат, замечательный ученик, ожидаемый успех».

Период (от греч. *periodos* – обход, круговращение) предполагает такую организацию фразы, которая уже в начале позволяет слушателю понять цель говорящего. В периодически организованной фразе мысль и интонация постепенно нарастают, достигают кульминации, после чего тема получает своё разрешение, и интонационное напряжение снижается. Поэтому периодически организованное предложение состоит из двух частей: восходящей и нисходящей по интонации. Их разделяет кульминация, которая при произнесении фразы отмечается паузой.

Типы периодов:

1) *временной* – предполагает использование модели: «Когда..., когда..., когда..., тогда...». («Когда ты закончишь вуз, когда ты найдёшь место работы, когда ты освоишься в коллективе, тогда я буду спокойна за тебя»);

2) *условный* – предполагает использование следующей модели: «Если..., если..., если..., то...». («Если ты много читаешь, если ты самостоятельно мыслишь, если ты стремишься понять суть, то знания твои будут прочными»);

3) *определятельный* период – связан с использованием модели: «Кто..., кто..., кто..., тот...». («Кто регулярно занимается, кто серьёзно выполняет задания, кто не боится трудностей, тот обязательно добьётся результата»).

Периодическая речь позволяет вовлечь в процесс создания текста слушателя, который начинает думать вместе с говорящим, готов предлагать свои варианты продолжения периодически организованной фразы. Использование периода – один из способов активизации слушателя, эффективное средство воздействия дефектолога.

Фигуры диалогизации

Говорящему важно вступить в диалог со слушателем, а для этого необходимо установить контакт голосовой, зрительный, эмоциональный. Для диалогизации речи целесообразно использовать соответствующие фигуры. Рассмотрим некоторые из них.

Риторический вопрос – фигура выделения важных позиций в речи. Риторический вопрос, как правило, содержит в себе утверждение или отрицание, не предполагает ответа слушателя. Риторический вопрос призван формировать мнение аудитории, её чувства. Причём, говорящий формирует мнение слушателя так, как сам того желает. Риторический вопрос позволяет выработать определённое отношение к предмету речи, например: «Вы хотите добиться результата?».

Для логопеда, специального психолога риторический вопрос – эффективное средство выстраивания диалога со слушателем.

Риторическое обращение (от греч. apostrophe) также является фигурой выделения важных смысловых позиций речи. Данная фигура сегодня употребляется довольно редко, скорее всего, это связано с тем, что для её использования необходимо хорошее чутьё, определённая ораторская смелость. Фигура предполагает обращение к предмету речи, к тому, кто или что не может ответить. Это может быть обращение к авторитетным людям, к людям, которых нет в живых, к Отчизне, к Земле, к предкам или потомкам. Приведём пример: «Я обращаюсь к вам, наши потомки! К тем, кто будет жить после нас!»

Введение чужой речи (лат. sermocinatio, от sermo – «разговор, беседа») – фигура, предполагающая введение додуманной, дописанной оратором речи того, кто или что не может её произнести. Например, это может быть речь отцов и дедов, которых уже нет в живых, это может быть обращение от лица природы к Человечеству и т. д. Сегодня данная фигура практически не используется, но если вдуматься, то можно понять, насколько сильным будет её воздействие на слушателя. Эта фигура – мощное средство социальной оценки. Нет сомнений, что она может быть уместна в судебных речах, фигура может создавать эмоциональный накал в обращении к современникам. Важно помнить, что эта фигура диалогизации является одним из сильнейших средств формирования мнения слушателей.

Фигуры ободрения и одобрения адресата (от лат. exhortation – «ободрение, поощрение») применяются для установления контакта со слушателями. Как правило, они используются в начале или в конце речи. Фигуры помогают внушить слушателю уверенность, поддержать его, повысить авторитет слушателя в собственных глазах. Обращение преподавателя к студентам: «Вы – люди думающие, серьёзные, требовательные к себе, с вами интересно работать!»

Фигура умаления (от греч. meiosis – «уменьшение») – признание говорящим ошибочности своих взглядов. Фигура позволяет завоевать уважение со стороны слушателей, так как говорящий подкупает их открытостью, честностью, смелостью. Пример: «Думаю, я был не прав, утверждая...» Фигура требует от говорящего такта, в про-

тивном случае можно добиться обратного эффекта и вызвать сомнение в искренности признаний.

Фигура уступки (от лат. *concessio* – «уступка, позволение, согласие») предполагает принятие говорящим позиции собеседника, а в ходе её анализа говорящий приходит к выводу, что позиция является неверной. Пример: «Можно согласиться с тем, что..., но...». Использование этой фигуры позволяет сделать «мягкий» отказ, корректно выразить своё несогласие с мнением собеседника, а самое главное, фигура позволяет собеседникам сохранить отношения.

Мы рассмотрели выразительные средства, позволяющие сделать речь яркой, выразительной, запоминающейся. Не секрет, любой человек, выступающий перед аудиторией, стремится сделать свою речь привлекательной для слушателей, запоминающейся и располагающей к общению.

Практические задания

1. Подготовьте выступление о своей научной работе, используйте смысловые модели, которые помогут вам наиболее ярко представить тему. Определите, какие средства диалогизации можно использовать во время выступления в аудитории.

2. Подберите к названному объекту метафору, дайте её в развёрнутой форме. Материал для выполнения задания:

Учитель. Ребёнок. Семья. Успех. Ошибка.

3. Постройте рассуждение, используя антитезу. Материал для выполнения задания:

Высокомерие. Неудача. Храбрость. Дружба.

4. Определите, какие смысловые модели можно использовать при подготовке ораторских речей по следующим пословицам, посвящённым речи:

- *Хорошую речь хорошо и слушать.*
- *Красно поле тиеном, а беседа умом.*
- *Слово не стрела, а разит.*
- *Меньше говори, да больше делай.*
- *Не ножа бойся, а языка.*

5. Подберите цитаты, которые можно использовать в качестве свидетельства к следующим высказываниям:

- *В человеке заложена вечная, возвышающая его потребность любить (Анатоль Франс).*

- *Нет на свете силы более могущественной, чем любовь (И. Стравинский).*

- *Только влюблённый имеет право на звание человека (А. А. Блок).*

- *Без любви жить легче... Но без неё нет смысла (Л. Н. Толстой).*

- *Если у тебя есть любовь, то тебе больше ничего не нужно. Если у тебя нет любви, то не имеет значения, что у тебя ещё есть (Дейл Карнеги).*

6. Прокомментируйте высказывания о совести, определите, какие метафоры вы считаете наиболее удачными и почему.

- *Совесть – это наш внутренний судья, безошибочно свидетельствующий о том, насколько наши поступки заслуживают уважения или порицания наших близких (П. Гольбах).*

- *Совесть – это правильный суд доброго человека (Аристотель).*

- *Совесть – это сила, непобедимая лишь для слабых духом, сильные же быстро овладевают ею и порабащают её своим желанием (М. Горький).*

- *Совесть – это социальный стыд, а стыд – это природная совесть (В. Соловьёв).*

- *Совесть – это тёща, которая ходит к вам в дом без спросу (Г. Менкен).*

- *Совесть – это тоненький голосок, который просит тебя не делать того, что ты только что сделал (Пшекруй).*

- *Совесть – это хаос химер, возжелений и дерзаний, горнило грёз, логовище мыслей, это пандемониум софизмов, это поле битвы страстей (В. Гюго).*

7. Подготовьте самопрезентацию, которую вы можете произнести при устройстве на работу. Подумайте, стоит ли использовать средства диалогизации.

8. Постройте период на тему «Только тот, кто много работает, добивается результата», используйте понравившиеся вам разновидности.

9. Выберите одно из высказываний о воспитании и подготовьте ораторскую речь. В ораторской речи нужно использовать не менее двух смысловых моделей.

• *Раньше, чем вы начнёте воспитывать своих детей, проверьте ваше собственное поведение (А. С. Макаренко).*

• *Только тот сможет стать настоящим учителем, кто никогда не забывает, что он и сам был ребёнком (В. А. Сухомлинский).*

• *Ребёнок – зеркало семьи; как в капле воды отражается солнце, так в детях отражается нравственная чистота матери и отца (В. А. Сухомлинский).*

• *Воспитатель сам должен быть тем, чем он хочет сделать воспитанника (В. И. Даль).*

• *Нельзя вырастить полноценного человека без воспитания в нём чувства прекрасного (Р. Тагор).*

Организация и проведение круглого стола

Профессиональная деятельность дефектолога предполагает решение большого числа проблем. Профессионалы должны уметь увидеть суть существующей проблемы и найти пути её решения. Нередко требуется коллегиальное решение, к которому приходят профессионально заинтересованные люди в ходе обсуждения актуальной проблемы.

Одной из форм активного профессионального взаимодействия является круглый стол.

В рамках круглого стола принято обсуждать актуальные вопросы, требующие всестороннего рассмотрения.

Цель круглого стола – рассмотреть актуальную проблему с разных позиций, обсудить спорные моменты и принять решение.

Для того, чтобы работа круглого стола принесла результаты, важно, чтобы каждый участник имел возможность высказывать собственную точку зрения, был активным участником дискуссии.

Следует отметить, что круглый стол требует от участников полной включенности в обсуждение проблемы, заинтересованности, готовности к интеллектуальному поиску решения проблемы.

Для успешного проведения круглого стола необходимо обеспечить готовность каждого участника к обсуждению проблемы; заинтересованность в решении проблемы, наличие позиции, знаний и опыта.

В организации и проведении круглого стола выделяют три этапа: подготовительный, дискуссионный, завершающий.

Чем заняты организаторы круглого стола на подготовительном этапе?

Во-первых, определяется и формулируется тема, требующая обсуждения.

Во-вторых, происходит выбор ведущего или модератора. Модератор – это человек, который может повести за собой, поддержать участников, корректно резюмировать выступления, вычленять главное, создавать и удерживать творческую атмосферу, стимулировать дискуссию, тактично удерживать дискуссию в рамках обсуждаемой темы.

В-третьих, осуществляется подбор выступающих. Это должны быть люди способные свободно мыслить, предлагать на основании своего опыта пути решения проблемы, умеющие заинтересовать слушателей. Для плодотворной работы круглого стола на подготовительном этапе проводятся встречи с выступающими. Такие встречи позволяют более логично построить обсуждение, избежать одностороннего рассмотрения проблемы, учесть разнообразие мнений, выработать рекомендации, которые лягут в основу решения круглого стола, подготовить его проект.

В-четвертых, происходит подготовка сценария. Продуманный сценарий позволяет избежать ненужных пауз, динамично двигаться в направлении цели, продуктивно работать в заданных временных рамках.

В-пятых, рассылаются информационные письма предполагаемым участникам с перечнем вопросов по обсуждаемой теме. Проводятся предварительные встречи с участниками дискуссии.

В-шестых, подготавливается проект решения (резолуция) круглого стола.

Возможно ли проведение круглого стола стихийно? Нет. Результат будет только в том случае, когда круглый стол грамотно подготовлен. Сценарий должен включать:

- 1) понятийный аппарат;
- 2) вступительную речь ведущего (модератора). Во вступлении обозначается тема, определяется круг обсуждаемых вопросов, направление обсуждаемых вопросов, формулируется желаемый результат;
- 3) перечень обсуждаемых вопросов;
- 4) «домашние заготовки» выступающих;
- 5) «связки» между выступлениями;
- 6) заключительную речь ведущего;
- 7) проект решения круглого стола.

Дискуссионный этап включает вступительную речь модератора, в которой происходит представление ведущего и участников круглого стола, описывается обсуждаемая проблема, обозначается понятийный аппарат, устанавливается регламент, определяются правила участия в дискуссии, и самое главное, во время этого этапа происходит сама дискуссия.

Обычно время проведения круглого стола не более двух часов. Время, выделяемое на выступление, определяется в зависимости от количества участников, важности и сложности темы, возможности её раскрытия в определённый временной отрезок. Выступления не должны быть слишком длинными, что продиктовано необходимостью обеспечения динамики обсуждения темы.

Определим основные правила участия в работе круглого стола.

Участник обязан:

- 1) раскрыть тему,
- 2) следовать цели,
- 3) соблюдать регламент,
- 4) быть активным,
- 5) слушать выступающих,

- 6) проявлять уважение к участникам,
- 7) избегать спора.

Во время работы круглого стола у ряда участников может возникнуть спонтанное желание принять участие в дискуссии. Модератор должен предоставить им возможность высказаться, чётко регламентируя выступление по времени. При несоблюдении регламента модератор корректно и уверенно напоминает о регламенте, в случае повторного нарушения, резюмирует сказанное и передаёт слово следующему участнику. Во время дискуссии модератор акцентирует внимание на интересных идеях, выявляет спорные моменты, при необходимости резюмирует выступления участников, формулирует вопросы, обеспечивает однозначность формулировок.

В процессе обсуждения нередко возникает шум, участники могут очень эмоционально обсуждать проблему, в этот момент модератор должен уметь удержать аудиторию в рамках делового общения, не погасив эмоциональный подъём аудитории.

Завершающий этап предполагает подведение итогов ведущим, выработку рекомендаций, принятие участниками совместного решения. В заключительной части круглого стола читается проект решения, вносятся дополнения, изменения, поправки.

В заключении хочется дать ряд рекомендаций:

1. Располагайте мебель так, чтобы участники образовали круг. Это будет способствовать объединению усилий в поиске совместных решений.

2. Привлекайте оптимальное количество участников, это позволит им быть активными.

3. Позаботьтесь о равноправии участников.

4. Не забывайте о технической составляющей. Подготовьте оборудование для презентаций, фото и видеосъёмки.

5. Помните, качественная подготовка позволит провести любое мероприятие на высоком уровне!

Продвижение продукта (услуги) в социальных сетях

Социальные сети активно охватывают все сферы нашего существования. Изначально они выполняли развлекательную функцию. Это было место знакомств, общения, просмотра фотографий, видео, прослушивания музыки и т. д. Когда социальные сети получили огромный охват аудитории, бизнесмены задумались о новом канале продвижения товаров и услуг. Социальные медиа стали площадкой для привлечения потребителей, стимулирования покупки и получения обратной связи. Социальные сети начали играть важную роль не только в жизни, но и в бизнес-процессах.

В настоящее время социальные сети являются маркетинговым инструментом продвижения бренда, создания программ лояльности и увеличения продаж.

Основное преимущество социальных сетей – это небольшой объем вложений, который может принести серьёзный экономический эффект.

Ещё одним важным достоинством рекламы в Интернете является возможность нацеливать её на аудиторию по различным параметрам, например, географическое положение пользователя, социально-демографические характеристики пользователя (возраст, пол, семейное положение, религия, этническая принадлежность, доход). Важно, что рекламодатель может анализировать информацию о пользователях, осуществивших контакт с рекламой, а такая информация позволяет быстро корректировать рекламную деятельность для повышения её эффективности.

В настоящее время важно научиться предлагать свои услуги в Интернете, интерес к такому продвижению продукта подогрела ситуация с пандемией.

Для успешного продвижения товара или услуги в социальных сетях важно грамотно разработать стратегию.

Определим этапы подготовки запуска рекламной компании.

1) Определение цели рекламной компании.

2) Определение целевой аудитории (ЦА), т. е. группы людей со схожими интересами и потребностями, которые могут быть удовлетворены при покупке товаров или использовании услуг.

3) Анализ ситуации с конкурентами. Правильная оценка конкурентов позволяет грамотно продемонстрировать преимущество предлагаемой услуги или товара, позволяет снизить риски.

4) Грамотный выбор тактики общения с ЦА.

5) Составление программы действий как на ближайшее время, так и долгосрочной.

6) Составление контент-плана. Контент-план – это инструмент для планирования публикаций в соцсетях, на сайте или внешних ресурсах. Он постоянно меняется, может составляться на неделю, месяц.

7) Запуск программы.

Основными целями продвижения услуг в социальных сетях являются: привлечение новых клиентов; формирование коммуникационных связей с целевой аудиторией; брендинг.

Слово *брендинг* произошло от слова *бренд* – это торговая марка, фирменный знак, имя компании. Брендинг – это создание положительного образа компании, его распространение и фиксация в голове клиента.

Для продвижения продукции используют следующие основные и популярные на сегодняшний момент социальные сети:

Вконтакте

Facebook;

Instagram;

YouTube;

Twitter;

Telegram.

Для продвижения товара или услуги необходимо упаковать свой профиль.

Упаковка – это визуальное оформление профиля, своеобразная витрина, на которой можно разместить информацию для привлечения покупателя. Профиль должен быть понятным и интересным потребителю.

Что входит в профиль?

1. Никнейм – это название профиля на латинице, которое вводится при регистрации аккаунта. Он должен быть уникальным, отражать суть профиля, должен состоять не более чем из 30 символов (это то, что написано английскими буквами в самом верху). Никнейм – это имя пользователя в сети, которое при желании может отражать вашу сущность, стремления, характер, интересы, профессиональную принадлежность. Никнейм позволяет выделить себя для привлечения внимания аудитории.

2. Имя – это ключевой фактор для осуществления поиска в социальных сетях. Когда пользователь будет искать психолога, то он будет вбивать в строке поиска (психолог+город): можно написать: «психолог+Ижевск». Если поиск оформлен таким образом, то все, кто именно так представил информацию, будут «всплывать» в строке поиска в разделе «аккаунты» и «геолокация».

3. Аватар – это обложка, лицо страницы. Привлекательная аватарка выгодно выделит вас на фоне конкурентов, повысит посещаемость профиля. Аватар как и никнейм отражает какие-либо специфические черты пользователя, помогает создать достаточно точное впечатление у пользователей о его внутреннем мире, интересах и статусе.

4. Шапка профиля – это небольшой блок над лентой пользователя, куда добавляется аватар, никнейм, имя, описание деятельности. Здесь же можно расположить уникальное торговое предложение (УТП). УТП – информация об уникальных свойствах товара или услуги. Формулируя уникальное торговое предложение, рекламодатель демонстрирует выгоду потребителя. УТП должно быть кратким, состоящим из одной информативной фразы, привлекающей внимание потребителей.

В УТП могут быть представлены ответы на следующие вопросы:

- О чём ваша страница?
- Какую проблему своей аудитории вы решаете?
- Чем вы отличаетесь от конкурентов?

Вам важно продавать не товар или услугу, а выгоду, которую ощутит каждый клиент. Важно показать потенциальным клиентам, что им нечего бояться, можно назвать гарантии, которые вы даёте

(гарантия качества, конфиденциальности, возврата денежных средств). Можно превратить свои недостатки в достоинства (Мы не делаем скидок, но гарантируем результат!) Используйте не только цифры, но и слова, производящие впечатление на читателя.

5. Ссылка/средство для связи. Она используется для того, чтобы клиент смог быстро воспользоваться предложением.

6. Хайлайтсы (вечные сторис) – это инструмент, позволяющий объединять сторис в подборки. Это делается для того, чтобы клиент мог посмотреть интересующую его информацию, например, прайс, интересные рубрики.

7. Лента – это фото постов, объединённых определённым стилевым решением. Эффект достигается визуальными инструментами. При оформлении можно использовать одинаковые шрифты, схожую цветовую гамму фотографий.

8. Сторис – это актуальный и эффективный формат контента. В сторис записываются и выкладываются истории с фотографиями и видео продолжительностью до 15 секунд. Сторис позволяет увеличивать охват аудитории, делая аккаунт узнаваемым. Пользователь выкладывает контент, подтверждающий его экспертность в определённой области, не забывая при этом освещать события своей жизни, располагая аудиторию. Контент-план как сторис, так и постов должен показывать человека как личность и подтверждать его экспертность. Этот инструмент популярен у пользователей, т. к. контент исчезает через 24 часа с момента публикации, поэтому позволяет не перегружать ленту.

Качественно упаковав свой профиль, мы можем начинать продвижение!

Существует несколько вариантов продвижения:

– бесплатные (проведение розыгрыша; предложение потребителям сделать репост к себе в сторис; обращение к друзьям с просьбой рассказать о вас у себя в аккаунте; взаимный пиар с другими аккаунтами);

– платные (таргетированная реклама, реклама у блогеров).

Бесплатное продвижение профиля и услуг

Розыгрыш

Достаточно новый формат, популярность которого быстро растет. Механизм такого розыгрыша состоит в простых шагах:

1. Пользователь подписывается на организатора (-ов).
2. Ставит лайк под рекламным постом или трём последним в профиле.
3. Делает репост записи в сторис и отмечает в нем профиль организатора через @.
4. По желанию участник должен также отметить в комментариях друга (друзей).

Цель конкурса – увеличение числа подписчиков и узнаваемость. Истории друзей активно смотрят. Если участник указал всего 10 профилей, то остальные друзья с большой вероятностью просмотрят его сторис, так они узнают о конкурсе и смогут перейти на него.

Взаимный пиар

1. Гостевой пост.

Суть: вы вкладываете в своём блоге пост, написанный другим блогером (экспертом), а взамен он публикует на своей странице ваш гостевой пост. Это лучший формат, помогающий раскрыть свои знания и экспертность потенциальным подписчикам. В конце гостевого поста можно предложить читателям перейти в профиль автора, чтобы ознакомиться с полной информацией по теме.

2. Совместный прямой эфир.

Относительно новый формат взаимного пиара. Здесь два человека из смежных тематик объединяются, чтобы рассказать о чем-то полезном, например, детский психолог и гештальт-терапевт обсуждают проблемы детско-родительских отношений.

К прямому эфиру аудиторию обязательно «прогревают», т. е. анонсируют эфир за несколько дней до выхода, пишут пост в ленту, где рассказывают, какие вопросы будут затронуты в прямом эфире.

3. Публикация/сторис

Самый популярный вариант взаимопиара. Суть: каждый из участников взаимопиара пишет пост/выкладывает историю про другого и публикует в своём аккаунте. Такая публикация похожа на рекомендацию.

Что нужно сделать для проведения взаимного пиара?

Шаг №1. Определяем ЦА (Кому интересны запланированные публикации?).

Шаг №2. Ищем блоги для взаимного пиара (Происходит поиск блогов, сходных по тематике).

Шаг № 3. Проверяем аккаунт потенциального партнёра.

Необходимо оценить соотношение лайков и подписчиков, качество комментариев. Для оценки подписчиков нужно зайти на их страницы и оценить, могут ли они быть вашей ЦА.

Шаг №4. Пишем предложение в Директ.

Шаг №5. Готовим публикацию.

Шаг №6. Размещаем публикацию.

Платное продвижение профиля и услуг

Таргетированная реклама

Таргетированная реклама – это форма рекламы, которая направлена на аудиторию с определёнными чертами характера, основанными на продукте или человеке, которого рекламодатель продвигает. Соцсети собирают данные о пользователях: изучают их интересы и поведение, запоминают, где они бывают, сколько им лет, какой у них пол.

Таргетированную рекламу устанавливает таргетолог, так как в настройке таргета очень много нюансов и этим должен заниматься человек знающий это. Такая реклама стоит от 15 до 50 тыс. рублей в месяц для одной социальной сети.

Нередко таргетированную рекламу путают с контекстными объявлениями. В чем отличие? Таргет использует данные пользователей, а не контекст, т. е. ключевые слова, которые вводятся в строку поиска.

Реклама у блогеров

Блогеры – люди, имеющие свою активную аудиторию, которая им доверяет. Подписчики прислушиваются к мнению авторитетов, которые позиционируют себя экспертами в конкретной сфере.

Прямая реклама у блогеров

Вы размещаете рекламу у блогера, тематика публикаций которого схожа с вашей. Так 67% маркетологов считают, что для увеличения охвата аудитории стоит использовать маркетинг влияния.

Интеграция в контент

Суть рекламы в том, что блогер в повседневной жизни использует товар или услугу, но не рекламирует товар или услугу напрямую. Он может вскользь упомянуть предмет рекламы, тем самым подогреть аудиторию. Когда предмет становится актуальным, интерес подогрет, блогер размещает пост о продукте, объявляет о скидках, или проводит розыгрыш.

Коллаборация

Бренд совместно с блогером изготавливает какой-либо товар, который потом будет мелькать на страницах в соцсетях блогера.

Обзор

Обзор – это демонстрация товара в Историях. Один из самых дешёвых маркетинговых приёмов, хорошо воспринимается в силу своей наглядности.

Практические задания

1. Придумайте себе никнейм, постарайтесь отразить в нем ваши профессиональные интересы.

2. Вы планируете открыть речевой центр. Вам необходимо его продвигать в социальных сетях. Составьте контент-план на первый месяц.

3. Подумайте, с кем из специалистов вы могли бы организовать совместный прямой эфир для продвижения своих услуг.

4. Подумайте, какие инструменты вы можете использовать для продвижения своих услуг, пользуясь рекламой у блогера.

5. Напишите пост, в котором вы рассказываете о себе и том, как вы пришли в профессию.

Ссылки

- ¹ Станиславский К. С. Собрание сочинений: в 9 т. – М., 1990. – Т. 3. – С. 14.
- ² Станиславский К. С. Собрание сочинений: в 9 т. – М., 1990. – Т. 3. – С. 59.
- ³ Станиславский К. С. Собрание сочинений: в 9 т. – М., 1990. – Т. 3. – С. 50.
- ⁴ Станиславский К. С. Собрание сочинений: в 9 т. – М., 1990. – Т. 3. – С. 110.
- ⁵ Станиславский К. С. Собрание сочинений: в 9 т. – М., 1990. – Т. 3. – С. 158.
- ⁶ Станиславский К. С. Собрание сочинений: в 9 т. – М., 1990. – Т. 3. – С. 131.
- ⁷ Станиславский К. С. Собрание сочинений: в 9 т. – М., 1990. – Т. 3. – С. 131– 132.
- ⁸ Станиславский К. С. Собрание сочинений: в 9 т. – М., 1990. – Т. 3. – С. 84.
- ⁹ Там же.
- ¹⁰ Там же.

Список рекомендуемой литературы

1. Белоусенко, Д. В. Использование социальных сетей в продвижении образовательных услуг / Д. В. Белоусенко. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2018. – № 45 (231). – С. 55-58. – URL: <https://moluch.ru/archive/231/53676/> (дата обращения: 17.02.2023).
2. Буяльский, Б. А. Искусство выразительного чтения: Кн. для учителя / Б. А. Буяльский. – М.: Просвещение, 1986. – 171 с.
3. Десяева, Н. Д. Культура речи педагога: учеб. пособие для вузов рек. УМО / Н. Д. Десяева, Т. А. Лебедева, Л. В. Ассуирова. – 2-е изд., стер. – М.: Академия, 2006. – 189 с.
4. Запорожец, Т. И. Логика сценической речи: учеб. пособие / Т. И. Запорожец. – М.: Просвещение, 1974. – 125 с.
5. Зверева, Н. Я. Вам слово! Выступление без волнения / Н. Зверева. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 186 с.
6. Зверева, Н. Я. Я говорю – меня слушают / Н. Зверева. – Москва: Альпина Паблишер, 2019. – 232 с.
7. Иванова-Лукьянова, Г. Н. Культура устной речи: Интонация, паузирование, логическое ударение, темп, ритм: учеб. пособие / Г. Н. Иванова-Лукьянова. – 5-е изд. – М.: Флинта; Наука, 2003. – 196 с.
8. Леметуева, Л. В. Публичное выступление / Л. В. Леметуева. – Москва: Инфра – Инженерия, 2016. – 128 с.
9. Непряхин, Н. Как выступать публично: 50 вопросов и ответов / Н. Непряхин. – Москва: Альпина Паблишер, 2019. – 246 с.
10. Савостьянов, А. И. Техника речи в профессиональной подготовке учителя / А. И. Савостьянов. – М.: Владос, 2001. – 141 с.
11. Станиславский, К. С. Собрание сочинений: в 9 т. Т.3. Работа актера над собой в творческом процессе воплощения / К. С. Станиславский. – М.: Искусство, 1990. – 505 с.
12. Стелзнер М. Контент-маркетинг. Новые методы привлечения клиентов в эпоху Интернета – М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2013. – 365 с.

13. Филиппова, О. В. Профессиональная речь учителя. Интонация: учеб. пособие / О. В. Филиппова. – М.: Флинта; Наука, 2001. – 188 с.

14. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях — М.: «Манн, Иванов и Фербер», 2014. – 245 с.

15. Этапы разработки стратегии продвижения продукции в социальных сетях. [Электронный ресурс]. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/etapyrazrabotki-strategii-prodvizheniya-produktsii-v-sotsialnyh-setyah> (дата обращения: 05.11.2018)

Для заметок

Для заметок

Учебное издание

Елена Владимировна Красноперова

Речевая деятельность дефектолога

Учебно-методическое пособие

Авторская редакция

Компьютерная верстка: А. Ж. Фаттахова

Художник: И. Н. Мартыанова

Подписано в печать 05.09.2023 Формат 60x84 ¹/₁₆.

Усл. печ. л. 10,81 Уч. изд. л. 5,37

Тираж 50 экз. Заказ № 1485.

Издательский центр «Удмуртский университет»
426034, г. Ижевск, ул. Ломоносова, 4Б, каб. 021
Тел. : + 7 (3412) 916-364, E-mail: editorial@udsu.ru

Типография Издательского центра «Удмуртский университет»
426034, Ижевск, ул. Университетская, 1, корп. 2.
Тел. 68-57-18, 91-73-05

ISBN 978-5-4312-1116-4

9 785431 211164