

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛИНГВИСТИКИ
И МЕТОДИКИ ПРЕПОДАВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ**

**Материалы
II Всероссийской научно-практической конференции
(10 ноября 2011 года)**

Уфа
РИЦ БашГУ
2011

УДК 81+37.016:811(063)

ББК 81+74.268.1

А 43

Редакционная коллегия:

канд. пед. наук, доцент **А.Ф. Саттарова** (отв. редактор);

канд. филол. наук, доцент **Ю.М. Нуриахметова**;

старший преподаватель **С.С. Исхакова** (отв. секретарь)

А 43

Актуальные проблемы лингвистики и методики преподавания иностранных языков: материалы II Всероссийской научно-практической конференции (10 ноября 2011 г.). – Уфа: РИЦ БашГУ, 2011. - 204 с.

ISBN 678-5-7477-2882-0

В данном сборнике помещены материалы II Международной научно-практической конференции, в которых рассматриваются актуальные вопросы лингвистики и межкультурной коммуникации и освещаются проблемы преподавания иностранных языков в школе и вузе.

Сборник представляет интерес для филологов, преподавателей иностранных языков в учебных заведениях разных уровней, аспирантов, соискателей, студентов языковых специальностей и всех, кто интересуется указанными проблемами.

УДК 81+37.016:811(063)

ББК 81+74.268.1

ISBN 678-5-7477-2882-0

© Коллектив авторов, 2011

© БашГУ, 2011

СТИЛИСТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ

Стилистический прием – это целенаправленное использование языковых явлений, включая и выразительные средства.

Выразительные средства обладают большей степенью предсказуемости по сравнению со стилистическим приемом.

Выразительные средства – это повторения, параллелизмы, антитезы, фонетические приемы, использование архаизмов, неологизмов и т.д.

Стилистические приемы регулируют движение мысли, выделяя, подчеркивая нужную информацию посредством расположения слов в предложении, частей высказывания — в тексте. Они украшают речь.

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

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

В деловом общении, особенно в торжественных речах, используются следующие приемы:

Параллелизм — оборот, в котором синтаксическое построение соседних предложений или отрезков речи одинаково. Параллельные конструкции широко применяются в современных предвыборных выступлениях, поскольку ритмическая организация в значительной степени улучшает процесс восприятия информации. Параллелизм может также ритмизировать речь, но лишь в том случае, если повторяющиеся части находятся в непосредственной близости друг от друга. Дистантность повторяющихся частей сложна для слухового восприятия, поэтому теряется возможность ощущения ритмичности речи. В этом случае говорят о "контактном" параллелизме [4,101]. Приведем пример. Вот отрывок из предвыборного выступления Джорджа Бу-

ша: "That dream is so vivid - but too many are saying: The dream is not for me. Kids who turn schoolyards into battlefields. Children who corrupt their wills and souls with drugs, who limit their ambitions by having children themselves. Failed schools are creating two societies: one that reads and one that can; one that dreams and one that doesn't." (George Bush. Our Debt Of Honor. Manchester, New Hampshire Wednesday, November 10, 1999). В приведенном отрывке речь идет о таком важном для каждого американца понятии, как "американская мечта", поэтому для того, чтобы подчеркнуть важность этого понятия, кандидат активно использует параллельную конструкцию. Применение этого приема интересно в том отношении, что оратору удастся, во-первых, ритмизировать свою речь, а значит, максимально облегчить для своих избирателей процесс ее восприятия; а, во-вторых, несколько по-иному расставить акценты в каждой части конструкции; и, в-третьих, облегчить нарастание эмоциональной напряженности речи.

Риторический вопрос — утверждение или отрицание в форме вопроса. Эта риторическая фигура усиливает эмоциональность речи и привлекает внимание слушателей. Вопросы привлекают внимание аудитории, прежде всего своими структурными и интонационными особенностями, что способствует решению прагматической задачи поддержания внимания к предмету речи. Вопрос несет эмоциональную

нагрузку, а эмоциональность может являться проявлением оценки, что дает аудитории возможность понять позицию кандидата. Частое употребление риторических вопросов в ораторской речи связано с тем, что по своему содержанию являясь утверждением, они не теряют признаков вопроса и реализуют в себе два синтаксических значения одновременно: значение вопроса и значение утверждения [1,217]. В предвыборных выступлениях Ала Гора присутствует прием риторического вопроса, при помощи которого кандидату удастся создать иллюзию многоголосия аудитории, ее вовлечения и участия в диалоге. Риторический вопрос формирует психологическую установку, желаемую реакцию у тех, к кому обращена звучащая речь, он используется также в качестве эмоционального восклицания, поскольку его цель - привлечь внимание избирателей к определенной идее, эмоционально выразить отношение к ней оратора, призвать избирателей разделить его мнение: "Today, I want to focus on a single choice that is fundamental to our promise as a nation: Will we stand up for the people, or serve the powerful? Will we rise up and demand that America's leaders put the American people first? Or will we allow entrenched interests to die in their heels even deeper: to put their own interests ahead of the public good; to

take over the Presidency as well as the Congress?" (Remarks by Vice President Al Gore Progress Now for the American People Monday, July 10, 2000). Ал Гор красочно иллюстрирует свои намерения в качестве потенциального президента служить интересам, прежде всего простых, а не обеспеченных американцев, способствовать достижению национального блага для всех жителей государства, а не для отдельных ее граждан.

Использование в речи стилистических приемов предполагает высокий уровень лингвистической компетентности и речевой подготовки оратора. Аудитория тонко чувствует отношение к себе. Степень ее доверия и симпатии к выступающему зависит от таких его важных качеств, как авторитетность и компетентность, внешняя привлекательность и тактичность. На разных этапах общения эти качества могут играть разную роль. Например, на начальной стадии эффект привлекательности может возникнуть лишь благодаря внешности выступающего и его манере держаться, а представления о компетентности и авторитетности формируются на основе информации об его образовательной подготовке и социальном положении. Однако, чем длительнее общение, тем большее воздействие будут оказывать перечисленные выше стилистические приемы в отношении, как к аудитории, так и к тому, о чем он говорит. Незаинтересованное, формальное выступление оставляет людей равнодушными, высокомерие - вызывает неприязнь. При этом важно знать, что даже хороший оратор не может скрыть своей внутренней позиции, если она не совпадает с тем, что он говорит. Спектр языковых возможностей и речевых методик воздействия на аудиторию, которые могут применяться в политическом дискурсе, чрезвычайно широк. Умелое использование языковых ресурсов, грамотное и творческое сочетание стилистических приемов способны обеспечить подлинный успех политической коммуникации.

Список литературы

1. Гальперин А. И. Очерки по стилистике английского языка. - М., 1981. - с. 356
2. Гальперин И. Р. Текст как объект лингвистического исследования. - М., 2000. - с. 247
3. Кохтев Н. Н. Основы ораторской речи. - М., 1992. - с. 240
4. Романова П. П. Филиппов А.В. Стилистика и стили. - М., 2000. - с. 168
5. Филиппова Л. С. О риторике, ораторском мастерстве и культуре речи. - Т., 1997. - с. 103

© Кабанова Е.Г., 2011