

И. А. МАЛЬХАНОВА

ШКОЛА
КРАСНОРЕЧИЯ



ПРОСПЕКТ

Инна Анатольевна Мальханова
Школа красноречия.
Учебно-практический курс
речевика-имиджмейкера

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21536178

ООО «Проспект»; 2016

ISBN 9785392165421

Аннотация

Вся наша жизнь связана с общением. Человек, умеющий красиво, понятно и доходчиво излагать свои мысли всегда востребован. Именно книга «Школа красноречия» поможет вам взглянуть на себя со стороны и избавиться от ваших личных недостатков речи. Школа красноречия полезна буквально каждому, кто думает о своем имидже и деловых (и не только деловых!) успехах. Впрочем, если ваша речь идеальна, как у Цицерона, то эта книга не для вас.

Содержание

Информация о книге	5
ПРЕДИСЛОВИЕ	6
ЧАСТЬ 1.	8
ВВОДНЫЙ КУРС: ШКОЛА КРАСНОРЕЧИЯ	8
Занятие 1.	8
Занятие 2.	18
Занятие 3.	26
Занятие 4.	37
Занятие 5.	44
ОСНОВНОЙ КУРС: ШКОЛА	49
КРАСНОРЕЧИЯ	
Занятие 6.	49
Занятие 7.	54
Занятие 8.	60
Конец ознакомительного фрагмента.	68

ШКОЛА КРАСНОРЕЧИЯ

И. А. МАЛЬХАНОВА

*Учебно-практический
курс речевика-имиджмейкера*



ebooks@prospekt.org

Информация о книге

УДК 82

ББК 81.7

М21

Мальханова И. А. – доцент МГИМО МИД РФ.

Вся наша жизнь связана с общением.

Человек, умеющий красиво, понятно и доходчиво излагать свои мысли всегда востребован.

Именно книга «Школа красноречия» поможет вам взглянуть на себя со стороны и избавиться от ваших личных недостатков речи.

Школа красноречия полезна буквально каждому, кто думает о своем имидже и деловых (и не только деловых!) успехах.

Впрочем, если ваша речь идеальна, как у Цицерона, то эта книга не для вас.

УДК 82

ББК 81.7

© Мальханова И. А., 2015

© Колотилова Е. А., обложка, 2015

© ООО «Проспект», 2015

ПРЕДИСЛОВИЕ

КОМУ И ДЛЯ ЧЕГО ПОЛЕЗНА ЭТА КНИГА?

В сказках всех народов мира фигурируют герои, которые «понимают язык зверей и птиц». В современном мире сотни миллионов людей изучают иностранные языки, причем теперь нередко встречаются и такие, которые знают по 5–7 языков и больше. Тем более обидно, когда люди не могут договориться на своем родном языке. Самое обидное, что нередко это происходит из-за каких-то пустяков: только из-за плохой дикции, неверно взятого тона, неумения коротко и ясно выразить свою мысль, неумения выслушать собеседника или выбрать подходящий момент для беседы. Бессознательную неприязнь собеседника часто вызывают такие вещи, о которых мы и не подозреваем: нудный стиль изложения, едва слышный монотонный голос, вызывающий стиль одежды, бегающий взгляд или даже... слишком сильный запах духов. В таком случае все ваши самые верные слова и неоспоримые доводы скорее всего просто пройдут мимо ушей собеседника.

В этой книге говорится о том, как можно улучшить свою дикцию и артикуляцию, какую информацию несут голос и тон говорящего, как они воспринимаются собеседником и когда, где и какой голос и тон наиболее уместны. Книга учит так моделировать свой голос, тон, речь, чтобы не вызвать

невольной антипатии собеседника, чтобы говорить ясно, доходчиво, убедительно. Здесь также идет речь о культуре речи в широком смысле: о мимике и жестах, стиле одежды и т. д.

Помимо небольшой теоретической части, книга содержит десятки самых разнообразных практических тестов и домашних заданий, выполнение которых предполагает анализ, самоконтроль и работу с магнитофоном. Понятно, что по предложенной методике лучше всего заниматься с имиджмейкером-речевиком, однако при некотором навыке можно работать и самостоятельно.

Обычно люди переоценивают свои речевые способности. Происходит это, во-первых, потому, что они просто не задумываются о том, как они говорят и какое впечатление производят на собеседника. Почти все говорят как придется. И, во-вторых, потому, что они не видят себя со стороны. На самом же деле идеальное владение речью встречается так же редко, как и идеальная женская красота. «Школа красноречия» как раз и поможет вам взглянуть на себя со стороны и *избавиться именно от ваших личных недостатков речи*. Вот почему курс «Школа красноречия» может быть полезен буквально каждому, кто думает о своем имидже и деловых (и не только деловых!) успехах. *Впрочем, если ваша речь идеальна, как у Цицерона, то эта книга не для вас.*

И. А. Мальханова

ЧАСТЬ 1. ДЛЯ ВСЕХ, КТО ПОКА НЕ ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ ЦИЦЕРОНОМ

ВВОДНЫЙ КУРС: ШКОЛА КРАСНОРЕЧИЯ

Занятие 1. АРТИКУЛЯЦИЯ И ЕЕ КОРРЕКЦИЯ

Каждый нормальный человек говорит не для себя, а для того, чтобы быть услышанным и понятым другим человеком. Коммуникация (общение, беседа, разговор) – это конечный этап целого процесса, схема которого может быть представлена так: **информация – интерпретация – коммуникация**. Хотя и существует афоризм «человек два года учится говорить, а потом еще шестьдесят лет учится держать язык за зубами», но на самом деле это не совсем так. Ведь идеальной речью владеют редкие единицы, поэтому учиться говорить и работать над своей речью можно практически всю жизнь. Однако данный курс, предназначенный в первую оче-

редь для деловых людей, у которых слишком мало времени, чтобы учиться всю жизнь, – интенсив, который хотя и содержит 15 занятий, но фактически предполагает лишь 12, максимум 13 еженедельных практических занятий в течение трех месяцев с речевиком-имиджмейкером (и интенсивную работу дома), так как 13-е и 14-е занятия просто информативные, а 15-е – контрольно-проверочное, факультативное, которое (с преподавателем или самостоятельно) проводить совсем не обязательно.

В книге, в последующих уроках, ведется практическая работа со слушателями по двум аспектам: **интерпретации и коммуникации**. Интерпретация означает правильную работу с материалом (информацией): ее отбор, сжатие, перегруппировку («правило цепи»), отбор, добавление, авторский комментарий, выводы, оформление («правило рамки» и др.), ориентирование на психологические особенности слушателей и т. д. Это и есть сама риторика, т. е., говоря по-русски, наука красноречия. Этот материал входит во вторую часть книги (занятия с 6-го по 15-е).

Занятия же с 1-го по 5-е посвящены собственно технике речи (без которой никакое красноречие существовать просто не может), т. е. работе над артикуляцией, дикцией и моделированием голоса, что для многих людей тоже представляет определенные трудности. В настоящее время резко возросло значение устной речи и умения говорить для целого ряда профессий, как традиционных, так и совершенно но-

вых – от дипломатов и риелторов до продавцов, учителей и т. д. Умение правильно, убедительно, корректно и ясно говорить способствует успешному решению производственных задач, продвижению по службе, улаживанию конфликтов в семье или коллективе. Владение техникой речи также намного облегчает и изучение иностранных языков, которые так нужны многим миллионам школьников, студентов и специалистов самого разного профиля.

Речь человека, как ничто другое, характеризует его с точки зрения культуры, образования, обаяния и многого другого, вплоть до положения в той или иной иерархической системе, душевного состояния, здоровья, настроения и т. д. Тем не менее почти все мы говорим как придется, думая лишь о своих эмоциях и редко задумываясь о том, как наша речь воспринимается собеседниками и к какому эффекту она может привести. А ведь, разговаривая с кем-то, мы стремимся именно к тому, чтобы не только проинформировать собеседника о чем-то, а чаще всего к тому, чтобы убедить его в своей правоте, отговорить от необдуманного шага, наконец, вызвать к себе симпатию или сочувствие. И как же редко мы достигаем желаемого! Очень часто наша речь дает результат прямо противоположный ожидаемому. В то же время наши речи были бы гораздо более убедительны и результативны, владей мы сознательно правильной техникой речи, самыми элементарными ее навыками.

Любая устная речь прежде всего зависит от **артикуля-**

ции, т. е. от работы губ и всего речевого аппарата при произнесении слов или, например, при пении. Что влияет на артикуляцию? Это прежде всего *форма губ и их активность*.

Если оставить в стороне случаи патологии (врожденные уродства губ или их паралич, например, при инсульте, перекошенный рот, тик, последствия травм, уродливые торчащие зубы, не позволяющие полностью закрыть рот и сомкнуть губы и т. д.), то губы условно и приблизительно можно по их форме разделить на тонкие (рот как ниточка), нормальные и толстые (губошлепые). Если даже человек еще ничего не успел сказать, то собеседник сразу же непроизвольно оценивает его внешность, в том числе и губы, поскольку наибольшее внимание привлекает именно лицо.

Какое впечатление производит форма губ на собеседника? Надо сказать, что разные губы вызывают разные чувства (хотя и на уровне подсознания). Понятно, что наиболее привлекательны нормальные губы, в то время как тонкие или поджатые губы, например, народная молва приписывает злым людям, а толстые губы, наоборот, считаются признаком доброты и добродушия. Бывают губы сексуальные, чувственные, сердечком и т. д. Конечно, такие определения в основном относятся к женщинам, которые, кстати, имеют возможность в какой-то мере влиять на форму губ с помощью косметики, хотя иногда безвкусная косметика только уродует нормальные от природы губы. Понятно, что форма губ является врожденным качеством, и мы практически влиять на

нее или не можем, или если и можем, то очень мало.

Другое дело – собственно сама артикуляция, т. е. активность наших губ. Она бывает:

- вялая (слабая, недостаточная);
- нормальная (активная);
- гиперактивная (сверхактивная).

Ну и как особый случай – полное отсутствие артикуляции (мертвые губы), что наблюдается при чревовещании. Конечно, это встречается крайне редко, поэтому мы его не рассматриваем, но такое все же существует.

При анализе особенностей артикуляции следует обращать внимание отдельно на верхнюю и нижнюю губы. Понятно, что нижняя губа, как и сама нижняя челюсть, от природы более подвижна.

Какое впечатление на собеседника (хотя это и происходит, как уже было сказано выше, на уровне подсознания) производит артикуляция говорящего? Разумеется, наиболее если и не приятна, то хотя бы нейтральна нормальная артикуляция, в то время как слабая, когда человек говорит (цедит) сквозь зубы, воспринимается как надменность, высокомерие, симптом начальника. Гиперактивная артикуляция бывает у детей, особенно плачущих или капризничающих, истеричных людей, в рекламе, а также у дикторов и артистов, которые специально тренировали свои губы и проходили курс сценического мастерства. Людям обычных профессий гиперактивная артикуляция практически не нужна. При трениров-

ке своих губ надо стремиться к их нормальной активности и как можно более одинаковой активности как верхней, так и нижней губы.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

Задание 1. Вместе с преподавателем в течение 10–15 минут посмотреть по телевизору лица дикторов, актеров, обычных людей. Проанализировать и прокомментировать их артикуляцию, обращая внимание как на общее впечатление, так и на каждую губу отдельно.

Задание 2. В течение недели наблюдать артикуляцию собеседников, прохожих, пассажиров в транспорте и т. д. Отметить недостатки артикуляции говорящих и проанализировать, какое впечатление она на вас производит.

Задание 3. Расскажите (с записью на пленку) вашу автобиографию. Как вы думаете, какая у вас артикуляция? Сравните ваши представления с мнением преподавателя.

Задание 4. Поработайте дома (перед зеркалом и без него) над устранением тех недостатков артикуляции, о которых вам сказал преподаватель.

Слабую артикуляцию можно усилить механической тренировкой губ и голосового аппарата. Для этого очень хорошо использовать скороговорки. Например, такие самые известные всем с детских времен, как:

Карл у Клары украл кораллы, Клара у Карла украла кларнет.

Сшит колпак, да не по-колпаковски – надо его перекол-

наковать, перевыколпаковать.

На дворе трава, на траве дрова.

Шел грек через реку, видит грек – в реке рак, сунул грек руку в реку, рак за руку грека цап!

Задание 5. Поработайте теперь над своей артикуляцией и дикцией с помощью указанных выше скороговорок. Для этого каждый день тренируйтесь с ними один-два раза, не более пяти минут за один раз. Работайте над каждой скороговоркой отдельно и, когда получите неплохой результат, переходите к следующей. Для начала каждую скороговорку прочтите в вашем естественном темпе и засекайте время. Прочтите в том же темпе десять раз. Не спешите, не убыстряйте темп и не волнуйтесь. Читайте естественно и непринужденно. Если, предположим, на чтение ушло 5 секунд, то в последующие разы ускорьте чтение хотя бы на полсекунды. В последующие дни – еще на полсекунды. Понятно, что длинную скороговорку можно за один раз сокращать на две-три секунды.

Главное – не быстрое ускорение темпа, а чтение без единой ошибки. Сравните свои первоначальные результаты с полученными в конце недели. Не прекращайте тренировку со скороговорками и в последующие дни и недели занятий.

Задание 6. Принесите в класс запись чтения всех данных скороговорок в быстром темпе *и без единого сбоя*. Второе условие намного важнее первого. Не гонитесь за скоростью во ущерб безупречному звучанию!

Нередко происходят досадные сбои и оговорки, когда мы

называем собеседника по имени. Это производит неприятное впечатление и может произвольно вызвать неприязнь собеседника к вам. А ведь встречаются очень труднопроизносимые имена с отчествами, состоящие из 8–9 слогов.

Задание 7. Так же, как и со скороговорками, потренируйтесь в безупречном и естественном произношении следующих имен с отчествами:

Александр Вячеславович;
Лариса Джумабековна;
Виктор Леонидович;
Андрей Георгиевич;
Георгий Владимирович;
Аэлита Олеговна;
Венера Габдельмазитовна;
Тамара Валентиновна;
Борис Евгеньевич;
Евгений Валентинович;
Константин Владимирович;
Светлана Владимировна;
Генриетта Севастьяновна;
Александра Робертовна;
Георгий Ричардович;
Маргарита Станиславовна;
Энгелина Зиновьевна;
Элеонора Вениаминовна;
Альберт Абуязетович.

Добейтесь безупречного (не надо слишком быстрого) чтения всего этого списка и продемонстрируйте его вашему речевику-имиджмейкеру на занятиях. Засеките время безупречного чтения списка и постепенно, раз за разом, старайтесь его сокращать. Сравните первоначальные результаты с окончательными.

Интересный факт. С 1995 г. по 6 октября 1999 г. Хавьер Солана исполнял обязанности секретаря НАТО. Он славился тем, что навсегда запоминал имя и фамилию любого человека, с которым когда-либо встречался. Непревзойденный мастер компромиссов был до этого министром иностранных дел Испании. Думаю, что для каждого слушателя он может быть примером при тренировке памяти.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

Если вы находитесь в приемной начальника с какой-нибудь просьбой (челобитной, заявлением), то, пока сидите в очереди, глядя на табличку на двери, выучите наизусть его имя-отчество. Мысленно потренируйтесь в безупречном произношении. Войдя в кабинет, при изложении вашего дела, прощаясь, несколько раз назовите собеседника по имени-отчеству (разумеется, не запинаясь при этом). Это всегда производит хорошее впечатление. Если же не очень надеетесь на вашу память, то запишите имя-отчество на клочке бумажки и во время беседы незаметно подглядывайте туда. Лучше сделать себе шпаргалку, чем перевернуть имя собеседника!

УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ АРТИКУЛЯЦИИ

1. С максимальным напряжением губ несколько раз произнесите алфавит. При произнесении гласных старайтесь добиться максимальной мимики губ. Согласные старайтесь произносить как взрывные.

2. Громко и четко читайте слоги, причем, когда это возможно, читайте согласные как взрывные с максимальным напряжением губ. Гласные тоже читайте с максимальной мимикой губ.

Ба-ба-па-па-бу-бу-пу-пу	бим-бам-бип-бап-тип-тап
Бот-бат-бит-тип-топ-боп	ват-вот-вит-вэт-тэт-пот
Пир-пор-топ-бор-бир-бин	накат-закат-окоп-потоп
Шакал-накал-барак-баран	никита-накипь-сатрап-нерпа

3. Возьмите любой текст и громко читайте вслух, сначала пофразно, затем поабзацно. Читайте с максимальным напряжением губ и максимальной артикуляцией. Повторяйте чтение каждый день, пока не добьетесь четкой дикции и артикуляции.

4. Научитесь четко и быстро читать:

- **силы безопасности задержали покушавшегося;**

- прекращена торговля скоропортящимися продуктами;
- принята резолюция, осуждающая продолжающуюся дискриминацию.

Занятие 2.

ДИКЦИЯ. КОРРЕКЦИЯ ДИКЦИИ

ДИКЦИЯ, или произношение, определяется многими факторами. Прежде всего это артикуляция, которую мы уже рассмотрели на предыдущем занятии, и поэтому больше не будем к ней возвращаться. Кроме того, дикция определяется особенностями голоса. *Голос и тон*, которыми произносится та или иная фраза, очень важны и по-разному, в зависимости от тона, воспринимаются собеседником. Недаром говорят: «Не так важно, что говорят, но всегда важно, как говорят».

Определения, которые существуют для характеристики тона и голоса говорящего, очень многочисленны. Как вы думаете, сколько их может быть в русском языке? Вряд ли вы угадаете, если специально не работали над этим вопросом. Оказывается, их намного больше сотни, что свидетельствует о том внимании (как произвольном, так и непроизвольном), с которым собеседник слушает говорящего. И, разумеется, тон и голос оказывают очень большое влияние, сильно действуют на слушающего, и поэтому работа над ними очень важна для того, кто хочет сознательно овладеть техникой ре-

чи.

Задание 1. Попробуйте, прежде чем читать этот текст дальше, дать как можно больше определений к тону и голосу и запишите их на бумаге, а затем сравните с теми характеристиками голоса и тона, которые даны далее в тексте урока. Потом вам станет ясно, для чего это было нужно.

А сейчас я вам перечислю эти характеристики, и мы сравним их с вашим списком.

Голос. Тон:

басовитый	высокий	грубый	визгливый
безжизненный	бодрый	гнусавый	воркующий
вкрадчивый	бесцветный	громкий	бархатный
бархатистый	запальчивый	заносчивый	затухающий
злой	злобный	звонкий	детский
заигрывающий	заискивающий	задорный	задумчивый
дрожащий	заплетающийся	залихватский	интимный
дружеский	дружелюбный	истеричный	живой
каркающий	ласковый	ледяной	менторский

низкий	недовольный	натужный	надтреснутый
нежный	надменный	потухший	наглый
нахальный	начальственный	поучающий	насмешливый
плаксивый	суровый	резкий	шипящий
самоуверенный	раскатистый	слабый	сонный
старческий	срывающийся	ровный	робкий
спокойный	сиплый	сердитый	расстроенный
рассерженный	строгий	утробный	трепетный
усталый	уверенный	теплый	тусклый

фамильярный	тихий	приглушенный	язвительный
шамкающий	хриплый	сифилитический	холодный
шутливый	монотонный	радостный	грустный
удивленный	замогильный	повеселевший	упавший
приветливый	капризный	сюсюкающий	нудный
писклявый	невнятный	сварливый	сухой
испуганный	глухой	приглушенный	охрипший
гундосый	убаюкивающий	рокочущий	невинный
рассерженный	настойчивый	настырный	равнодушный

бесстрастный	сильный	хороший	ломающийся
издевательский	веселый	унылый	усталый
заговорщический	осипший	простуженный	сорванный
скрипучий	наивный	гортанный	ворчливый
пропитой	прокуренный	елейный	изумленный
капризный	громогласный	торжественный	патетический
лукавый	простуженный	сдавленный	саркастический

Задание 2. После того как вы представили себе, как

много существует характеристик голоса и тона, попробуйте письменно перечислить, *о чем свидетельствует, какую информацию* несет в себе тот или иной тип тона, голоса, и записать это на бумаге.

А теперь сравним это с моими записями. Голос и тон говорящего свидетельствуют:

1) о возрасте говорящего; 2) его душевном состоянии; 3) состоянии его здоровья; 4) об отношении к собеседнику; 5) о самооценке; 6) положении говорящего в той или иной иерархической системе; 7) об акустических (технических) особенностях (характеристиках) голоса.

Задание 3. Дома по каждому из семи вышеперечисленных пунктов составьте максимально полный список определений тона и голоса.

Далее нам надо подумать, может быть, о самом важном, если мы работаем над техникой речи. Мы должны представить себе, как воспринимается собеседником тот или иной тон и тип голоса. Для начала подумайте, в какие группы (или типы) по эмоциональному воздействию на собеседника можно объединить все вышеперечисленные определения тона и голоса. А теперь сравним ваш список с тем, что вам могу предложить я. По типу эмоционального воздействия на слушателя тон или голос могут быть:

- положительным;
- нейтральным;
- отрицательным.

Конечно, в какой-то степени это зависит и от ситуации (басовитый голос у женщины воспринимается отрицательно, у мужчины – вполне положительно, сонный голос ребенка умиляет, а у студента на экзамене вызывает возмущение преподавателя и т. д.), но в целом все же такое деление вполне логично и соответствует действительности.

После того как вы дали характеристику эмоционального воздействия тона и голоса говорящего на слушателя, ответьте, пожалуйста, на такой, казалось бы, простой вопрос: каково соотношение между положительными, нейтральными и отрицательными характеристиками тона и голоса?

Представьте себе, гораздо более половины всех определенных к тону и голосу несут в себе отрицательную характеристику! О чем это свидетельствует? По-видимому, о том, что говорящий нередко выплескивает на собеседника слишком много отрицательных эмоций, которые он, не владея техникой речи, не умеет погасить, нейтрализовать. Кроме того, это говорит и о том, что собеседник чаще подмечает у партнера плохое (ведь оно его задевает!), чем хорошее, и это тоже надо учитывать, подходя сознательно к процессу речи.

Какие выводы можно сделать из сказанного? Необходимо научиться моделировать свой тон и голос, если вы хотите, чтобы собеседник воспринял смысл вашей речи, а не только ее отрицательный эмоциональный заряд, неприятный тон, чтобы он не отвлекался на вашу хрипоту или другие голосовые признаки нездоровья, плохого настроения, усталости,

раздражения и т. д. Этим мы и займемся вплотную на следующем занятии.

А пока хотелось бы сказать еще немного о недостатках дикции. К ним относится такая речь, когда человек шепелявит, картавит, шамкает, гундосит, грассирует, пришепетывает и т. д. Большая часть этих недостатков не устраняется во время занятий с речевиком-имиджмейкером, а требует работы с другими специалистами – стоматологом, логопедом, отоларингологом. Кстати говоря, если эти недостатки выражены слабо, а мы давно уже общаемся с человеком, то мы их просто не замечаем. Так, одна очень известная женщина-диктор на телевидении слегка шепелявит, плохо произнося звук «с», однако зрители (не специалисты) абсолютно не замечают этого. Как вы думаете, кто это?

Задание 4. Послушайте по телевизору наших известных женщин-дикторов и найдите ту, которая обладает наихудшей дикцией.

Что касается грассирования, то, как известно, этим отличался Ленин. Однако надо сказать, что при прослушивании записей его выступлений этот недостаток мало бросается в глаза, и, скорее всего, большинство слушателей его просто не замечало. В связи с этим существует один старый анекдот такого содержания.

Когда за Лениным охотилась охранка, как-то было дано указание прочесать район, где предположительно мог находиться Ленин. Сыщик увидел подозрительного человека, по

описанию похожего на Ленина, и, боясь ошибиться, решил удостовериться, Ленин это или нет. А он знал, что Ленин не курит и не выговаривает звук «р». Он подошел и попросил спички, чтобы прикурить. Он, конечно, ожидал, что Ленин скажет: «Не курю», и все станет ясно. А Ленин взял да и ответил: «Спичек нету!». Так сыщик и ушел ни с чем.

Задание 5. Составьте дома максимально полный список отрицательных, положительных и нейтральных характеристик тона и голоса.

Задание 6. Дома выполните письменно начисто все задания 1–3 и принесите их на следующее занятие.

Задание 7. Прослушайте вместе с преподавателем запись вашей автобиографии. Как вы думаете, какие у вас имеются недостатки дикции? Выслушайте мнение преподавателя об этом и дома снова запишите автобиографию, максимально учитывая замечания преподавателя. Принесите запись на следующее занятие.

Задание 8. Прочтите как можно выразительнее вышеприведенный анекдот и проанализируйте, каким голосом и тоном лучше всего произносить каждую фразу. Несколько раз снова вслух прочтите текст, стараясь учесть замечания по артикуляции и дикции, которые вам сделал преподаватель. Запишите на пленку наиболее удачный вариант чтения.

Понятно, что дикция включает и громкость звука, паузы и т. д., но об этом будет сказано далее на других занятиях.

Самым распространенным недостатком дикции, над

устранением которого надо работать именно с преподавателем-речевиком, является произнесение лишних звуков, кряхтение, покашливание, особенно во время пауз, когда говорящий обдумывает, что сказать дальше. Причем, как это ни парадоксально, человек, обладающий этим недостатком, как правило, совершенно его не замечает. Кстати, от него очень трудно избавиться, потому что это происходит бессознательно.

Задание 9. Как вы думаете, есть ли у вас этот недостаток? Выслушайте мнение преподавателя на этот счет. Прислушайтесь к записи ваших текстов и, если у вас есть этот недостаток, добейтесь такого чтения (с записью на пленку) любого среднего по объему текста (примерно на полстранички) по вашему выбору, чтобы у вас не было ни одного лишнего звука. Следите и в дальнейшем за этим аспектом дикции.

Занятие 3.

ГОЛОС И ТОН. ИХ ИНФОРМАТИВНОСТЬ И ВОСПРИЯТИЕ СОБЕСЕДНИКОМ

Анекдот. Встретились двое бывших одноклассников, которые не виделись много лет. Один другого спрашивает: «Ну как ты живешь?»

Тот отвечает: «Ужасно! Без конца встречи, приемы... И

езде едят, едят, пьют, пьют. Просто никаких сил нету. И мне приходится. Я уже эту черную икру видеть не могу. А ты как?»

«А я три дня не ел...»

«Напрасно, напрасно! Надо себя все-таки заставить!»

О чем этот анекдот? Скорее всего, о том, как два взрослых человека уже научились говорить, но еще не научились говорить так, чтобы понимать друг друга. Я очень надеюсь, что наш практический курс техники речи поможет вам научиться говорить так, чтобы ваш собеседник всегда понимал вас правильно.

Задание 1. Прочтите анекдот вслух как можно выразительнее, записывая свое чтение на пленку.

А теперь вернемся к теме предыдущего занятия. Как уже было сказано раньше, голос и тон несут в себе определенную информацию, причем информация эта очень разнообразна. Сейчас проверим домашние задания и сравним их с моими списками.

Отрицательные характеристики тона и голоса:

глухой	грубый	безжизненный	вкрадчивый
злой	дрожащий	каркающий	нахальный
плаксивый	самоуверенный	старческий	рассерженный
усталый	фамильярный	шамкающий	убаюкивающий
визгливый	бесцветный	запальчивый	злобный
заискивающий	заплетающийся	недовольный	надменный
начальственный	суровый	срывающийся	сиплый
строгий	хриплый	монотонный	замогильный
капризный	настырный	охрипший	гнусавый

заносчивый	залихватский	истеричный	ледяной
натужный	потухший	поучающий	резкий
слабый	сердитый	утробный	сифилитический
сюсюкающий	невинный	равнодушный	ломающийся
сорванный	гундосый	затухающий	менторский
надтреснутый	наглый	насмешливый	резкий
сонный	робкий	расстроенный	тусклый
язвительный	холодный	грустный	упавший
нудный	рассерженный	издевательский	осипший

простуженный	сорванный	писклявый	невнятный
шипящий	сварливый	сухой	испуганный
скрипучий	унылый	ворчливый	саркастический
пропитой	прокуренный	елейный	капризный
простуженный	срывающийся	сдавленный	вкрадчивый

А теперь перечислим все положительные характеристики голоса и тона:

бархатистый	дружеский	низкий	спокойный
шутливый	приветливый	сильный	бодрый
дружелюбный	ласковый	раскатистый	уверенный
хороший	басовитый	звонкий	задорный
ровный	теплый	радостный	повеселевший
воркующий	бархатный	детский	живой
веселый	трепетный	теплый	четкий

Как видим, если положительных определений к тону и голосу у нас всего около тридцати, то отрицательных в три раза больше, более девяноста! Похоже на то, что люди чаще говорят неприятным, чем приятным голосом и тоном.

А теперь проверим домашние задания на информативность голоса и тона.

1) О *возрасте* говорящего свидетельствуют следующие определения:

старческий, детский, шамкающий, ломающийся, звонкий, сварливый.

2) О *душевном состоянии, эмоциях* говорящего:

безжизненный, злой, дрожащий, плаксивый, спокойный, рассерженный, удивленный, запальчивый, злобный, шипящий, ласковый, недовольный, истеричный, ледяной, потухший, сердитый, радостный, повеселевший, равнодушный,

робкий, расстроенный, трепетный, язвительный, холодный, грустный, упавший, рассерженный, бесстрастный, издевательский, срывающийся, сварливый, сухой, испуганный, веселый, унылый, усталый, изумленный, лукавый, ворчливый, капризный, интимный, сдавленный.

3) О здоровье (как физическом, так и душевном) говорящего свидетельствуют следующие определения:

безжизненный, усталый, шамкающий, бесцветный, заплетающийся, хриплый, охрипший, гнусавый, натужный, слабый, сифилитический, гундосый, затухающий, живой, надтреснутый, осипший, простуженный, старческий, сварливый, истеричный, сорванный, охрипший, пропитой, прокуранный, бодрый.

4) Об отношении к собеседнику:

грубый	вкрадчивый	дружеский	нежный
нахальный	фамильярный	удивленный	приветливый
настойчивый	запальчивый	злобный	заискивающий
дружелюбный	ласковый	недовольный	надменный
начальственный	суровый	строгий	уверенный
капризный	настырный	заносчивый	ледяной
поучающий	сердитый	невинный	равнодушный
интимный	менторский	наглый	насмешливый
трепетный	язвительный	холодный	рассерженный

бесстрастный	издевательский	шипящий	сварливый
сухой	испуганный	ворчливый	лукавый
капризный	язвительный	заговорщический	

5) О самооценке:

самоуверенный, фамильярный, заискивающий, надменный, начальственный, строгий, уверенный, заносчивый, поучающий, менторский, робкий, язвительный, холодный, издевательский, испуганный, наглый, нахальный, льстивый.

б) О положении говорящего в той или иной иерархической

системе:

самоуверенный, начальственный, суровый, строгий, менторский, робкий, дрожащий, заискивающий, льстивый.

7) Об акустических характеристиках голоса:

глухой	бархатистый	дрожащий	каркающий
низкий	шамкающий	сильный	визгливый
бесцветный	раскатистый	сиплый	тихий
хриплый	монотонный	замогильный	рокочущий
хороший	басовитый	гнусавый	громкий
звонкий	натужный	резкий	слабый
утробный	теплый	гундосый	высокий
бархатный	надтреснутый	тусклый	писклявый
гортанный	охрипший	прокуренный	пропитой

сильный	ломающийся	осипший	простуженный
сорванный	скрипучий	громогласный	сдавленный
четкий	сифилитический		

Как видим, голос и тон человека чрезвычайно информа-

тивны, причем больше всего определений характеризуют отношение говорящего к собеседнику и акустические особенности голоса. Это и понятно: ведь обычно мы хотим чего-то добиться от собеседника и реже всего просто проинформировать о чем-то. А если даже и просто информируем, то при этом чаще всего имеем какую-то подспудную цель. Нередко наши тон и голос дают иногда даже слишком много информации для собеседника, причем и такой, которую нам хотелось бы «закрыть», или же такую, которая вредит делу и мешает получить нужный результат от беседы. Специалист умело «считывает» эту информацию, неспециалист тоже «считывает» достаточно много, но уже просто интуитивно. Работа над тоном и голосом позволяет более эффективно не пропускать ненужную информацию и чаще добиваться нужного результата разговора с собеседником или по крайней мере не вызывать негативных эмоций с его стороны, что обычно приводит и к негативному результату разговора.

Понятно, что многие из приведенных выше определений многозначны, несут несколько единиц информации. Например, слово «начальственный» свидетельствует о самооценке говорящего, о его отношении к собеседнику, а кроме того, обладает негативным зарядом и, таким образом, заключает в себе три единицы информации. Слово «натужный» тоже несет три единицы информации: акустическую характеристику голоса, состояние здоровья говорящего и опять же негативную информацию, т. е. этот голос таков, что вряд ли

понравится собеседнику.

Задание 2. Проанализируйте, какую информацию и сколько единиц информации несут в себе такие определения голоса и тона, как:

насмешливый, заискивающий, ломающийся, сонный, визгливый, строгий, истеричный, тусклый, наглый, язвительный, сифилитический, дружелюбный, детский.

Задание 3. В вышеприведенном анекдоте дайте максимально возможное количество определений тона и голоса, которым может быть произнесена каждая фраза.

Задание 4. Самую нейтральную фразу, например «продолжительность жизни крысы составляет около трех лет», произнесите поочередно следующим тоном: уверенным, зловным, вопросительным, интимным, истеричным, менторским, неуверенным (робким).

Задание 5. Произнесите ту же самую фразу тем же самым тоном, но уже в окружении минимального контекста, объясняющего и оправдывающего этот тон.

Задание 6. Подумайте и скажите, какой тон (перечислите максимальное количество) хотели бы слышать от вас ваши собеседники и какой вы хотели бы слышать от них. Уточните ситуацию, в которой наиболее уместен каждый тон.

Задание 7. Дома произнесите и запишите на пленку самую нейтральную фразу (например, из таблицы умножения) следующим тоном: живой, усталый, самоуверенный, сердитый, заигрывающий.

Задание 8. Ту же самую фразу произнесите теми же тонами (тоже с записью на пленку), но теперь уже в окружении минимального контекста, объясняющего ваш тон.

Задание 9. Прочтите нижеследующий текст и прокомментируйте его. Почему он вызывает смех? На чем построен юмор этого анекдота?

Едут в такси мать, отец и взрослая дочь. Отец сидит впереди, рядом с шофером. Вдруг шофер поворачивается к нему и говорит шепотом: «Правительственное шоссе». Отец поворачивается назад и тоже шепотом говорит матери: «Правительственное шоссе!». Мать шепчет дочери: «Правительственное шоссе!». Дочь шепчет матери в ответ: «А почему шепотом?» Мать шепчет отцу: «А почему шепотом?». Отец шепчет шоферу: «А почему шепотом?». Шофер отвечает: «А я вчера вспотел, холодного пивка выпил, вот и охрип».

И в заключение хотелось бы привести любопытный отрывок из книги Е. А. Адамова «Пропагандисту об ораторском искусстве» (М., 1983).

Иногда вся суть дела заключается в тоне, которым произносится вся фраза и даже вся речь. В этом легко убедиться, если вспомнить один старый рассказ из быта дореволюционной деревни. Старик крестьянин, живущий в деревне, получил письмо от сына, жителя города. Старик был неграмотен и попросил деревенского грамотея прочитать письмо. Тот прочитал письмо невыразительно, грубым тоном. А сын просит денег у отца. Отец услышал, каким тоном сын просит

денег, возмутился. «Вишь, какой нахал, каким тоном денег просит, – сказал отец, – не пошлю!» И не послал. Но сердце отца отходчиво, прошло некоторое время, и он встретился с другим деревенским грамотеем, привел его к себе и сказал: «Прочитай-ка мне еще разок письмо сына, ты понимаешь, просит денег, да таким грубым тоном просит, ну я и не послал». Этот грамотей прочитал письмо ласковым, просительным тоном. Старик слушал и лицо его расплывалось в улыбке. «Ну вот, – сказал он, – так и надо было просить сразу! А то вначале, вишь, требовал!» И послал деньги сыну. Те же самые слова звучали теперь как деликатная просьба.

Занятие 4.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ГОЛОСА И ТОНА

Анекдот. Возвращается бандит-рецидивист из тюрьмы.

Видит – в песочнице девочка играет. Такая хорошенькая, вся в бантиках, туфельки лакированные, глаза голубые, реснички длинные.

Он ей говорит: «Девочка, жить хочешь?»

А она отвечает: «С тобой, что ли, козел?!»

Едут в поезде попутчики. Разговорились.

– Мальчик, как тебя зовут?

– Женечка.

– И меня Женечка!

– А откуда ты едешь?

- Из лагеря.
- И я из лагеря!
- И куда же ты едешь?
- К бабе.
- Надо же, и я к бабе!
- А к какой бабе?
- К своей.
- А я вот к чужой ...

О чем говорят эти два анекдота? Опять о том же: люди вроде бы и разговаривают, но совсем о разном, **каждый о своем**, фактически не понимая друг друга. А ведь это так важно: не просто научиться говорить, а научиться понимать друг друга. Здесь четко проявляется феномен двойника, о котором писал А. А. Ухтомский. Он заключается в подсознательном стремлении видеть в другом человеке самого себя, свои пороки, недостатки, свое тайное уродство. Ю. Г. Золотарев в книге «Жить, не болея?..» пишет: *«Очень трудно освободиться от постоянного сопровождения своим “Двойником”. И только с того момента, как преодолен будет “Двойник”, открывается свободный путь к “Собеседнику”»*.

Речь человека, часто вопреки его желанию, очень подробно характеризует его. Ведь он выражает в речи самого себя. Поэтому, даже не видя человека, а просто поговорив с ним по телефону, обычно можно сказать о его культурном уровне, настроении, коммуникабельности, даже о состоянии здо-

ровья или же, например, о том, что он хотя и русский, но не является москвичом ... и т. д. А ведь все это очень важно при общении, наборе персонала, обучении. Недаром директор по персоналу крупного агентства недвижимости «Миэль» (при котором есть и свой учебный центр) г-жа Марина Евгеньевна Козырицкая говорит: «Если по поручению будущих слушателей звонят мамы, мы просим, чтобы соискатель перезвонил сам: нам очень важно знать, *как он умеет говорить*». В этом учебном центре будущих риелторов учат, как познакомиться с клиентом, как поздороваться, как себя представить, о чем говорить с человеком, которому идешь показывать квартиру и которого видишь впервые в жизни. Понятно, конечно, что умение говорить и донести свою мысль до собеседника и как минимум не вызвать у него непроизвольной антипатии и реакции отторжения еще важнее для любого человека в повседневной жизни.

Для управления своей речью, голосом, тоном прежде всего очень важно научиться анализировать каждую интонацию и ту информацию, которую она может нести.

Задание 1. Прочтите каждый анекдот и запишите на пленку. А теперь проанализируйте каждую фразу и определите тон и голос, которым она может быть сказана. Теперь прочтите анекдоты снова (с записью на пленку), стараясь придерживаться выбранных тона и голоса. Прослушайте обе записи и сравните их.

Задание 2. Прочтите вслух последовательно различные

ми тоном и голосом: недовольным, начальственным, капризным, ледяным, сердитым, издевательским, наглым, сварливым, надменным, монотонным, заискивающим следующее предложение:

...Не то, что входит в уста, оскверняет человека, а то, что из уст!

(Из заповедных тетрадей учителя Иванова Порфирия Корнеевича)

Задание 3. Дома и на работе, разговаривая с кем-либо, попробуйте мысленно дать определения к голосу и тону (желательно максимальное количество) каждой услышанной фразы и «считать» ту информацию, которую несет этот голос и тон.

Задание 4. То же самое проделайте и в отношении собственной речи. Попробуйте проанализировать, каким голосом и тоном вы говорите с собеседниками. Какую информацию (какую конкретно и сколько отдельно положительной и отрицательной) могут «считать» ваши собеседники с вашего голоса и тона? Нравится ли вам это и какую информацию вы хотели бы «закрыть»? Как этого достичь? Какой тон надо убрать или заменить (и на какой именно)?

Задание 5. Прочтите (с записью на пленку) как можно выразительнее следующий текст:

«Мог бы ты мне одолжить твоего осла на сегодня?» – спросил у Насреддина один крестьянин. «Я рад бы помочь тебе, друг мой. Мое сердце жаждет помощи правоверному

человеку. Но все дело в том, что я уже одолжил его другому человеку». Крестьянин растрогался и стал благодарить благородного человека за добрые слова. Но в этот момент его голос заглушил крик осла из стойла. Изумленный крестьянин спросил: «Как?! Я только что слышал крик твоего осла». Ходжа разгневался: «Я же сказал тебе, что осла здесь нет. Кому ты веришь: мне, благородному, или крику глупого осла?!»

Задание 6. Прослушайте запись и проанализируйте ее вместе с преподавателем. Как вы думаете, везде ли вы правильно выбрали тон и голос? Какую фразу и в чем следует скорректировать? Если чтение действительно нуждалось в коррекции, то снова прочтите текст (с записью на пленку) с учетом всех ваших ошибок. Прослушайте обе записи и сравните их.

Есть 50 способов сказать да, 500 способов сказать нет и только один способ написать эти слова.

(Бернард Шоу)

Задание 7. Потренируйтесь дома и в классе, сколько-ни способами вы можете сказать да и нет? Запишите максимальное количество интонаций, а затем проверьте их на собеседнике, родственнике или друге. Совпадают ли ваши представления о вашем тоне с тем, что услышал ваш собеседник?

* * *

Очень многим людям доставляет неприятности слишком

тихий голос. Что может быть более жалким, чем аспирант, долдонящий что-то совершенно неслышное уже во втором ряду! Или ученый, выглядящий из зала как немая марионетка, размахивающая руками и шевелящая губами! И учтите, что далеко не все места оборудованы микрофонами, далеко не все микрофоны исправны и к тому же иногда крайне необходимо бывает произнести незапланированную речь или хотя бы сказать что-то важное громко и внятно в совершенно неожиданном месте.

Для развития силы голоса могу порекомендовать такие упражнения.

1. Найдите большую аудиторию (или открытое пространство на природе) и станьте на сцене (у доски, дерева) лицом к слушателям. Для этого упражнения вам понадобится всего один слушатель, причем не обязательно каждый раз один и тот же. Разместите слушателя в первом ряду. Прочтите ему короткое стихотворение (рассказ, притчу), следя за громкостью своего голоса. Постепенно размещайте слушателя все дальше от вас, следя за тем, чтобы ему по-прежнему было хорошо вас слышно. С каждым днем постепенно усиливайте свой голос так, чтобы вашему партнеру не приходилось напрягать слух. В идеале после ряда тренировок ваш слушатель должен хорошо вас слышать в самом дальнем ряду зала.

2. Голосовые связки, от которых зависит сила голоса, можно регулярно тренировать пением. В идеале, если вы запишетесь в хор и будете петь там. Однако, скорее всего, это для

вас малореально. Поэтому можно ограничиться пением дома гласных звуков, очень постепенно, изо дня в день (без принуждения и перенапряжения связок!) усиливая громкость звука.

3. Очень хорошим упражнением является также и домашнее караоке. Для этого нужно, слушая радио или телевизор, стараться в полный голос подпевать всем песням и мелодиям, которые вы слышите. Не беда, если вы не знаете слов, простое «aaa» или «ляляля» тоже хорошо помогут развить ваши связки. Главное – тренироваться постоянно, с удовольствием, но, конечно, не срывая связок. Кстати, пение помогает при ряде болезней, ведь недаром теперь появилось такое новое направление в медицине, как биорезонансная терапия!

4. Объем легких также определяет силу звука. Для его увеличения можно порекомендовать плавание, гимнастику и другие виды спорта. Если это не для вас, то займитесь хотя бы надуванием детских резиновых игрушек (мячей, спасательных кругов, плавательных плотиков и т. д.). Этим, кстати, регулярно занимаются многие дикторы и телеведущие.

5. Для самопроверки попробуйте считать вслух. Перед тем как вы начали делать упражнение 4, зафиксируйте, до какого числа вы досчитаете не переводя дыхания. Если вы регулярно делаете упражнение 4, то постепенно запас воздуха в легких будет увеличиваться, и ваш счет до того, как вам придется набирать в легкие воздух, также будет все бо-

лее увеличиваться.

Занятие 5.

РАБОТА С РЕЧЕВЫМ ТЕКСТОМ

Текст А

В одном царстве жил один мудрец. Был он очень беден, вечно голодал, не имел крыши над головой и питался тем, что ему подадут сердобольные люди. Однажды встретил его царь и сказал: «Ну какой же ты мудрец, если всю жизнь ходишь голодный и холодный!» На это мудрец ему ответил: «Ну а какой же ты царь, если в твоём государстве мудрецы ходят голодные и холодные?!»

Задание 1. Прочтите вышеприведенный текст как можно выразительнее. Поработайте над ним в классе и дома, стремясь устранить те недостатки артикуляции и дикции, о которых вам говорил преподаватель на предыдущих занятиях. Добейтесь дома наилучшего звучания текста, запишите его на пленку и принесите на следующее занятие.

Текст Б

– Папа, она сказала, что не выйдет за меня замуж, если у меня не будет «мерседеса» и двухэтажного особняка.

– Ты можешь, конечно, продать свой «роллс-ройс» и купить три «мерседеса», но неужели мы должны ломать три верхних этажа нашей виллы из-за какой-то вертихвостки!

Задание 2. Прочтите анекдот как можно выразительней.

Проанализируйте вместе с преподавателем-речевиком недостатки вашей артикуляции, дикции, голоса и тона. Несколько раз снова прочтите анекдот, стараясь устранить эти недостатки.

Текст В

Справочное бюро ВМ. Вопросы по тел.: 259-33-33 с 9 до 12 ч.

Предоставляет ли сейчас Россия кому-нибудь политическое убежище?

Ответ: В советские времена у нас довольно много жило политэмигрантов из разных стран мира. За последние шесть лет наша страна никому не предоставила политическое убежище. В Указе Президента «Об утверждении Положения о порядке предоставления Российской Федерацией политического убежища», подписанном 21 июня 1997 г., таким правом могут воспользоваться лишь люди, известные как у себя в стране, так и в мире, которые занимаются политикой и подвергаются необоснованным преследованиям. К тому же их убеждения не должны противоречить нормам демократии и международного права.

Текст Г

Новогодние торжества во Вьетнаме

Праздник Нового года – *Тэт Нгуен Дан* (Праздник первой утренней зари), или *Тэт Ка* (Самый главный праздник), – для каждого вьетнамца всегда был и остается самым большим праздником года. Уже в самом названии как бы подчер-

кивается его важность, первостепенность в системе календарных праздников годового цикла. Как утверждают сами вьетнамцы, в Европе нет ни одного аналогичного по значению праздника, который занимал бы такое же место в жизни каждой семьи и всего общества в целом.

Являясь самым древним, самым веселым, самым щедрым на краски праздником, Тэт насыщен глубоким философским смыслом.

«Тэт первого месяца проводят дома» – так говорят во Вьетнаме, и поэтому праздник Нового года прежде всего семейный праздник. Согласно обычаю, где бы ни был человек, какого бы он ни был ранга и какой профессии, он мечтает провести Новый год в кругу своей семьи, встретиться с родными и близкими, преклонить колени перед алтарем предков, посетить общинный дом, обновить могилы, поставить перед домом новогодний шест, почистить и подправить колодец, пожить эти несколько дней на своей земле, в своей деревне, на своей родине.

В новогодние дни городские жители устремляются в родную деревню, чтобы их дети познакомились со своими родственниками, ибо вьетнамская пословица гласит: «Пьешь воду – помни об источнике».

В душе каждого вьетнамца воспоминания о Тэте – это воспоминания о самом прекрасном, самом счастливом времени его жизни, потому что это воспоминания о детстве».

(Из книги «Календарные обычаи и обряды народов Юго-

Восточной Азии». Москва, «Наука». 1993).

Задание 3. Прочтите поочередно тексты В и Г, стараясь избежать недостатков своей речи. Как вы думаете, одинакова ли интонация обоих текстов? Какая интонация преобладает в каждом из них? Подумайте, каким голосом и тоном надо прочитать каждое предложение (над этим заданием можно работать поабзацно, если текст слишком длинный).

Задание 4. Подумайте над моделированием громкости при чтении текста. Какие слова или фразы надо выделить более громким голосом и почему? Пр продемонстрируйте ваши утверждения на примере вышеприведенных текстов или отдельных абзацев. Выясните, что думает по этому же вопросу ваш преподаватель-речевик.

Задание 5. Подумайте над тем, где в текстах необходимы паузы. Почему вы так думаете? Прочтите любой текст или часть текста с оптимальной дикцией, каждое предложение наиболее обоснованным тоном, с соблюдением необходимых пауз и моделированием громкости. Запишите ваше чтение на пленку и проанализируйте его вместе с преподавателем. Добейтесь дома оптимального звучания этого же текста, запишите его на пленку и принесите на следующее занятие.

Текст Д

Буддийская притча

Шли два странствующие монаха по дороге. Подошли к реке, которую им надо было преодолеть, и видят: сидит на бе-

регу девушка, плачет. Спрашивают ее, в чем дело, а она говорит, что никак не может перебраться на тот берег по срочному делу. Плавать она не умеет, парома здесь нет, а река глубокая и течение очень сильное. Тогда старший монах посадил ее себе на плечи и перенес на другую сторону. Поблагодарила его девушка и ушла.

Идут монахи, идут, а младший все думает. Наконец, уже к вечеру, он не выдержал и спрашивает старшего: «Как же так, ведь нам нельзя даже смотреть на женщин, а ты ее нес на спине?» На что старший ему ответил: «Я эту девушку снял со спины, когда мы перешли реку, а ты все еще несешь ее до сих пор».

Задание 6. Поработайте дома над текстом Д. Сначала подумайте, как наилучшим образом и наиболее правильно прочесть каждую фразу. Потом вспомните, на что надо обратить внимание именно вам с точки зрения артикуляции, дикции и т. д., а затем прочтите текст в окончательном варианте с записью на пленку. Прослушайте и проанализируйте запись. Если видите явные недостатки, не стирая прежней записи, запишите текст снова и принесите его на следующее занятие.

ОСНОВНОЙ КУРС: ШКОЛА КРАСНОРЕЧИЯ

Занятие 6.

УСТНАЯ РЕЧЬ. ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ВОСПРИЯТИЕ СОБЕСЕДНИКОМ

Притча. Строил Петр Великий город на Неве. Вот как-то однажды решил он тайно пойти в город и посмотреть, как работают, о чем говорят люди. Переоделся в простое платье и вышел на дорогу. Видит, подводы едут. Спрашивает он первого возницу: «Что ты тут делаешь, добрый человек?» Тот отвечает: «Да вот, камни вожу». Спрашивает второго, а тот говорит: «Да вот, семью кормлю». Третий говорит: «А я Исаакиевский собор строю». Четвертый отвечает: «Я город строю». А пятый сказал: «Я прорубаю окно в Европу». И тогда Петр Первый первого оставил возницею, второго назначил десятником, третьего – помощником архитектора, четвертого – помощником городского головы, а пятого – своим советником.

Анекдот. Учительница в классе объясняет детям алфавит и на каждую букву рисует на доске картинку. Дошла до буквы «М» и нарисовала морковку. Спрашивает: «Дети, что

тут нарисовано?». А Иванов кричит: «Х., Мариванна!» Учительница вспыхнула, выскочила из класса, прибежала в учительскую, слова сказать не может, только плачет. Тогда рассерженный завуч побежал в класс и начал ругать ребят: «Бесовестные! Учительница у вас такая хорошая, только что с отличием институт кончила, так за вас переживает! Мы все изо всех сил стараемся, чтобы вас воспитать культурными, интеллигентными, учим-учим, воспитываем-воспитываем, а вы...» Оглянулся назад на доску и закричал: «Да вы к тому же еще и х... на доске нарисовали!»

О чем говорят оба эти анекдота? По-видимому, о том, что иногда бывает достаточно одного лишь слова, чтобы сразу стало ясно, с кем вы разговариваете. В связи с этим хотелось бы напомнить фабулу одного классического рассказа. Едет на пароходе отдыхающая публика. Автор видит девушку изумительной красоты с тонкими благородными чертами лица и все никак не решается подойти к ней и заговорить. А погода стоит очень жаркая, и он, наконец, решается подойти и для начала заговорить о погоде. На что девушка ему отвечает приблизительно так: «Да уж, жарыща стоит, какой отродясь не бывало. Я аж взопрела вся!» Понятно, конечно, что дальнейшего продолжения беседа не имела...

В связи со сказанным и по аналогии с голосом и тоном вспомним, какие определения русского языка могут характеризовать речь человека.

Задание 1. Сразу, без подготовки, прямо в классе напи-

шите на листке бумаги все определения к речи, какие вы сможете вспомнить. Сравните их с нижеприведенным списком (пусть вас не смущает, что некоторые определения могут подойти как для характеристики голоса и тона, так и для характеристики речи).

сбивчивая	ясная	отрывистая	бессвязная
логичная	нудная	четкая	хитрая
ласковая	нежная	суровая	резкая
грубая	хамская	изысканная	интеллигентная
культурная	малограмотная	малокультурная	спокойная
уверенная	убедительная	грамотная	неграмотная
заискивающая	начальственная	самоуверенная	невнятная
заносчивая	запальчивая	скоропалительная	взвешенная
зажигательная	пламенная	невразумительная	доходчивая

понятная	непонятная	заумная	спонтанная
краткая	затянутая	вдохновляющая	скучная
остроумная	строгая	неуверенная	вымученная
блестящая	блистательная	ерническая	шутливая
язвительная	обличительная	оправдательная	клеветническая
вдохновенная	коварная	льстивая	саркастическая
импровизированная			

Как видим, определений к речи, ее особенностям, воздействию на слушателя и т. д. гораздо, во много раз меньше, чем определений к голосу и тону.

Задание 2. Проанализируйте вышеприведенные определения и подумайте, в какие группы и по какому принципу их можно объединить. Запишите результаты вашей группировки на бумаге и сравните их с нижеприведенными данными.

По-видимому, будет логично выделить следующие группы:

- речь свидетельствует о культурном уровне говорящего;
- об иерархии говорящего (общественное, служебное положение и т. д.);
- об уме, знаниях, логике;
- о душевном состоянии, чувствах говорящего, состоянии здоровья (вплоть до психических нарушений).

Задание 3. Произведите окончательную группировку определений на основе вышеприведенного списка и четырех выделенных пунктов.

Задание 4. Подумайте, какие из вышеприведенных определений являются положительными, отрицательными и нейтральными по своему воздействию на слушателей. Отметьте их на листе соответствующими знаками (+, -).

Задание 5. Дайте максимальное количество определений к речи собеседников в следующих ситуациях:

а) на экзамене; б) на параде; в) в суде (истец, ответчик, судья); г) у нищего; д) у матери; е) в офисе; г) на трибуне; д) в постели; е) с подружкой; ж) на митинге; з) на подпольном собрании.

Текст: Нам «...придется жить с новым парламентом, который, видимо, будет состоять из депутатов примерно тех же взглядов, какие имели депутаты Верховного Совета. Новых депутатов, таких же демократических, как во Франции или Великобритании, взять негде. Новые депутаты будут очень похожи на старых, но все же не будут их близнецами. Изменения очень медленно идут. Медленнее всего в главном: в менталитете. Одним из признаков изменений было появление среди кандидатов богатых людей, которые гордятся своим богатством, щеголяют им, утверждая, что заработанные деньги свидетельствуют об их способностях.

Деньги разъедают социалистические привычки, образ жизни. Хорошо это или плохо – другой вопрос. капита-

лизм вызывает у большинства населения гнев, негодование, но вместе с тем привлекает своими возможностями. Может быть, в этом одно из объяснений того, что коммунисты в чистом виде – Коммунистическая партия Геннадия Зюганова – не имеют большого числа сторонников. Возвращения назад в то же самое место кажется сегодня невероятным».

(Михаил Геллер. «Хроника XX века. Российские заметки. 1991–1996». Москва, изд-во «МИК». 1998).

Задание 6. Вышеприведенный текст прочтите вслух так, как вы его прочли бы в различных ситуациях, указанных в задании 5. Поработайте над этим заданием в классе, а затем, учтя замечания преподавателя, сделайте то же самое дома с записью на пленку, выбрав для работы 3–4 ситуации. Принесите запись домашнего задания на следующее занятие.

Занятие 7.

УСТНАЯ РЕЧЬ: МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕЧИ. ДИКТОРСКАЯ РЕЧЬ

*А уж речь-то говорит —
словно реченька журчит...*

А. С. Пушкин

Казнить нельзя помиловать.

В понятия «дикция» и «дикторское чтение» входят не только голос и тембр речи, но также и такие технические характеристики речи, как ритм, темп и громкость. Ритм в ос-

новном задается паузами (это так называемые цезуры). Правильное использование этих технических приемов моделирования речи нужно, конечно, не только для дикторской речи, но и для любого публичного выступления. В приведенном эпиграфе «казнить нельзя помиловать» как ни на каком другом примере показано исключительное значение паузы (в письменном виде – запятой), иногда даже определяющей жизнь или смерть человека.

Текст А

Центральной Азии угрожает бедствие

3 июня в Душанбе началось 12-е заседание Межгосударственного совета по чрезвычайным ситуациям СНГ. Одним из главных вопросов стало обсуждение проблемы Сарезского озера, расположенного в высокогорном районе Таджикистана (оно образовалось в 1911 г. в результате землетрясения).

По данным экспертов, в случае прорыва плотины воды озера затопят территории, на которых проживает около 5 миллионов человек, – граждане Таджикистана, Узбекистана, Туркмении и Афганистана.

(«Известия» 4 июня 1999 г.)

Задание 1. Продемонстрируйте дикторское чтение текста А. Сначала обратите внимание только на паузы. Возьмите карандаш и поставьте вертикальную черту там, где, по вашему мнению, должна быть небольшая пауза, и две вертикальные черты между теми словами, где должна быть длин-

ная пауза. Какие закономерности в соблюдении пауз вы можете проследить? Согласуйте ваши представления с мнением преподавателя.

А теперь вместе подумаем, где логичнее всего нужно делать большие и маленькие паузы. Понятно, что паузы должны отделять одно предложение от другого. Но, кроме этого, и внутри предложения, особенно если оно распространённое, обязательно должны быть паузы. Они способствуют большей выразительности речи и ее лучшему восприятию слушателями. Обычно внутри одного предложения паузами друг от друга отделяются такие его смысловые группы (особенно если они выражены не одним словом, а достаточно распространённые), как *вводные слова или предложения, обстоятельство места, обстоятельство времени, группа подлежащего, группа сказуемого, однородные члены, развернутое определение, развернутое дополнение*. Например: *Именно в этом цеху Подольского завода цветных металлов / (ПЦЗМ) / 10 лет назад / вместе с обычным металлоломом / был переработан / сданный кем-то в утиль / источник ионизирующего излучения.*

Как видим, цезуры делят это развернутое предложение на семь частей.

Задание 2. Найдите в предложении указанные выше смысловые группы.

Задание 3. Прочтите вышеприведённое предложение несколько раз с правильным соблюдением необходимых па-

уз. Потренируйтесь несколько раз только на одном этом предложении.

Задание 4. Разметьте карандашом паузы в нижеприведенном тексте. Дайте название тем смысловым группам, которые вы выделяете.

Текст Б

Минздрав впадает в нирвану и берет на вооружение аюрведу

Вячеслав Кузьмин

Открытие семинара с загадочным названием «Роль и место аюрведы в современной медицине» было окрашено в радужные тона. «Не за горами тот день, когда аюрведа станет неотъемлемой частью российского здравоохранения», – многозначительно пообещал начальник Управления организации медицинской помощи населению Минздрава России Алексей Карпеев.

Аюрведа – индийская система медицины, история которой насчитывает более пяти тысяч лет. Отдельные специалисты Минздрава России, заинтересованные в осуществлении проекта, считают, что в некоторых случаях аюрведа приводит человека к исцелению чаще, чем современная медицина. В частности, в случае бронхиальной астмы, аллергии, гипертонии или, скажем, геморроя. Отдельные виды аюр-терапии полезны людям, страдающим психическими или психосоматическими расстройствами. Так, врачи клиники Московского института педиатрии и детской хирургии несколько меся-

цев наблюдали 105 детей, проходивших курс лечения по индийской методике. По его окончании медики констатировали существенное улучшение интеллекта, памяти и внимания пациентов.

В 1996 г. Россия и Индия подписали межправительственное соглашение о сотрудничестве. Однако при всех очевидных выгодах, которые индийцы могут из него извлечь (к примеру, за счет увеличения поставок лекарств в Россию), Минздрав Индии не спешит на российские просторы. Как объяснила секретарь департамента индийской медицины и гомотопатии Минздрава Индии г-жа Шастри, слишком велика опасность скомпрометировать аюрведические методы лечения. В первую очередь Индия боится, что охочие до наживы россияне начнут подделывать препараты. «Даже сейчас, – говорит г-жа Шастри, – мы изготавливаем все препараты, поставляемые в Россию, по специальным заказам и со специальной маркировкой».

Первым шагом аюрведы в России станет пятилетний договор, который 7 июня подпишут российское и индийское ведомства здравоохранения. Его проект, в частности, предполагает обучение отечественных студентов-медиков основам аюрведы, обмен практикующими врачами и создание методик лечения, которые были бы официально утверждены и рекомендованы к применению в больницах и поликлиниках России. А пока желающих добровольно испытать целительное воздействие аюрведы ждут только в нескольких негосу-

дарственных клиниках.

(«Известия», 4 июня 1999 г.)

Задание 5. Прочтите текст Б с соблюдением всех необходимых пауз. Запишите чтение на пленку и принесите на следующее занятие.

Надо сказать, что паузы бывают не только чисто техническими. Паузы бывают и эмоциональными, когда они ставятся перед очень важным, значимым куском текста. Нередко паузами пользуются для того, чтобы привлечь внимание аудитории к главному выводу или же показать, что оратор о чем-то задумался и приглашает слушателей несколько секунд подумать вместе с ним. Такие паузы оратора, владеющего речевым мастерством, слушатели всегда легко отличают от вынужденных пауз неумелого оратора. Все мы нередко видели ораторов, неловко замолкающих тогда, когда они теряют нить выступления, забывают что-то важное, становятся в тупик перед неожиданным вопросом из зала или перед глупой выходкой, провокацией какого-нибудь неумного слушателя.

Задание 6. Прочтите снова тексты А и Б и подумайте, где в них необходимы эмоциональные паузы, какие части текста надо выделить с помощью этого приема. Прочтите тексты соответствующим образом и прослушайте запись вашего голоса. Всегда ли он устраивает вас и правильно ли вы соблюдаете те и другие паузы?

Учтите только, что *эмоциональных пауз не должно быть слишком много*, особенно в коротких текстах. Даже в длин-

ных текстах такая пауза может быть только одна – перед кульминационным моментом этого текста. Избыток пауз может привести к обратному эффекту, поэтому лучше всего никогда не забывать хорошую русскую поговорку «Заставь дурака богу молиться – он и лоб разобьет». К тому же следует учесть, что, кроме пауз, есть еще и другие способы привлечь внимание слушателей. О них мы расскажем потом.

Занятие 8.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕЧИ. ТЕХНИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ: РИТМ, ТЕМП И ГРОМКОСТЬ РЕЧИ

Всякий говорящий внушает.

(Б. Ф. Поршнев «Социальная психология и история». М., 1979. С. 155)

На предыдущем занятии мы говорили о ритме и паузах. Но **ритм** – это только одно из технических средств моделирования речи. Кроме пауз, которые задают ритм устной речи и привлекают внимание слушателя, кроме голоса и интонации, о которых говорилось еще раньше, существуют и такие средства моделирования речи, как **громкость** и **темп**. Чтобы речь не была монотонной и нудной, надо уметь пользоваться всеми перечисленными средствами. Разумеется, с

ними не следует перебарщивать, иначе ваша речь будет выглядеть вымученной, неестественной и неискренней.

Существуют исследования лингвистов, посвященные темпу речи разных народов. Оказалось, что разные народы говорят с разной скоростью: южные обычно говорят быстрее, северные – медленнее. Однако мы с вами, скорее всего, будем говорить на своем родном русском языке, на котором интуитивно выбираем наиболее подходящий темп. Если же придется произносить речь на иностранном языке, то ее темп, скорее всего, будет определяться лишь уровнем нашего владения этим языком.

Понятно, что темп речи в какой-то мере определяется и содержанием сообщения: вспомним, как читаются сообщения о смерти, катастрофах и т. д. Поэтому если в одном тексте или речи есть различные эмоционально окрашенные части, то, как правило, «радостные» куски читаются несколько быстрее, а «грустные» – медленнее. При этом меняется и громкость: неприятные сообщения звучат тише, приятные – громче.

Помимо выделения громкостью и темпом различных по эмоциональной окраске частей сообщения, эти же средства используются и для выделения наиболее важных частей текста, например выводов доклада, лозунгов и призывов, из которых первые тоже читаются медленнее и громче, а лозунги и призывы – намного громче и даже вообще могут выкрикиваться в полный голос, особенно если это происходит на

митингах и демонстрациях.

Для того чтобы правильно пользоваться указанными техническими приемами, следует в общих чертах представить себе набор (тематику) *положительных, отрицательных и нейтральных* сообщений, хотя, конечно, этот список остается открытым, и в каждой конкретной ситуации может быть существенно дополнен. К тому же нередко бывают тексты, речи и сообщения, однозначно окрашенные либо нейтрально, либо положительно, либо негативно. В этом случае также следует варьировать и темп, и громкость, но в меньшем диапазоне по сравнению с таким текстом, который имеет различно окрашенные фрагменты. Да и оценка одного и того же факта у разных людей или разных по интересам групп людей нередко может быть диаметрально противоположной.

Нейтральные темы: погода, обычные экономические новости, светские новости, новости науки и культуры, научные сообщения, технические характеристики механизмов, обычная международная информация, особенно из отдаленных малоизвестных стран и т. д.

Негативно окрашенные темы: сообщения о военных действиях, стихийных бедствиях, катастрофах, пожарах, похищениях, смертях, пытках, социальных пороках, страданиях людей и животных, гибели исторических, природных уникальных объектов, кражах, убийствах, неблагоприятных поступках, экологическом неблагополучии, безответственности и т. д.

Положительно окрашенные темы: сообщения о научных открытиях, присуждении премий, создании выдающихся музыкальных и литературных произведений, спасении погибающих, проявленных героизме, честности, благородстве, взаимопомощи, бескорыстии, семейные торжества и т. д.

Текст А

МЫ НЕ РАБЫ

Рабами чаще становятся наши дети

Виктория Авербух

Генеральная ассамблея Международной организации труда (МОТ) в Женеве приняла конвенцию, запрещающую тяжелые формы труда и эксплуатацию детей. Запрет на детское рабство был поддержан единогласно 174 государствами – членами МОТ. Россия тоже входит в эту организацию, но положение детей в нашей стране вызывает у специалистов самые серьезные опасения.

По данным, опубликованным в докладе МОТ, более 250 миллионов детей в возрасте от 5 до 14 лет в развивающихся странах – рабы. 120 миллионов работают полный день, без перерывов. 60 миллионов детей в возрасте от 5 до 11 лет работают на рискованном, опасном для жизни производстве.

Что же касается Европы, то в большей степени детское рабство распространено в среднеазиатских республиках СССР. По данным правозащитных организаций, дети работают в основном на наркотических плантациях. В России таких «ферм» гораздо меньше, однако в нашей стране, по

данным МВД России, распространено детское попрошайничество. 15 процентов несовершеннолетних россиян их собственные родители заставляют собирать милостыню. Почти 10 процентов детей в возрасте до 12 лет родители ежегодно продают в рабство или «сдают» в аренду. Как правило, в таких случаях детей либо увозят работать на те самые плантации, либо заставляют опять же просить милостыню.

По данным альтернативного доклада российских правозащитных организаций, в прошлом году около 70 тысяч российских детей ушли из дома из-за физического и сексуального насилия. В 10 миллионах российских семей в отношении детей в той или иной мере применяется насилие. Еще хуже дело обстоит в интернатах. Нередки случаи, когда директора и учителя детских домов вывозят своих воспитанников поработать на собственных дачах. В 1998 г. Генпрокуратура обратилась по этому поводу с письмом в Администрацию Президента: «Прокурорами вскрываются факты жестокого обращения ... и принуждения воспитанников к ненормированному труду ... в интернатных учреждениях Республик Карелия, Тува, Амурской, Костромской, Ленинградской, Тамбовской, Читинской областей, г. Москвы... В Республиках Башкортостан, Карелия, Приморском крае, Брянской, Новосибирской областях, г. Москве возбуждены и расследуются уголовные дела...»

Предполагается, что конвенцию, запрещающую детский труд, ратифицируют все страны мира: дети должны быть за-

щищены от рабства, участия в вооруженных конфликтах, проституции и других форм грубого нарушения их человеческих прав. Осталось еще прийти к соглашению запретить пороки взрослого населения планеты, и можно смело вступить в новый век.

(«Известия», 19 июня 1999 г.)

Задание 1. Без подготовки прочтите вслух текст А, стараясь интуитивно правильно соблюдать необходимые паузы. Вместе с преподавателем проанализируйте полученный результат.

Задание 2. Разметьте карандашом паузы в тексте. Определите, какие паузы являются техническими, какие эмоциональными. Снова прочтите текст с записью на пленку и проанализируйте запись.

Задание 3. Снова возьмите текст А, но необработанный, без отмеченных пауз и прочтите его с соблюдением по памяти всех необходимых пауз. Проанализируйте результаты первого, второго и третьего чтения.

Задание 4. Проанализируйте эмоциональную окраску всего текста в целом и каждого его абзаца, предложения. Отметьте фломастерами разного цвета те части текста, которые окрашены нейтрально, положительно или негативно. Продумайте, насколько интенсивно выражена та или иная эмоциональная окраска. Если она выражена особенно сильно, подчеркните соответствующее предложение (предложения, абзац) двумя чертами соответствующего цвета.

Задание 5. Прочтите вслух обработанный текст, используя все указанные приемы (темп, ритм, громкость) для выделения различных по эмоциональной окраске частей текста.

Задание 6. Возьмите необработанный текст А, представьте себя диктором на радио или оратором на трибуне и прочтите текст как можно выразительнее. Различается ли его чтение у диктора и оратора на трибуне? Если да, то чем? Как оценивает преподаватель ваше чтение, какие у вас еще есть недостатки?

Следует добавить, что громкость голоса (а иногда даже и темп речи) может служить не только техническим средством моделирования речи, не только средством выделения различных по эмоциональной окраске частей выступления, но и средством привлечения внимания слушателей. Нередко слушатели шумят, обсуждают что-то важное для них (особенно часто это бывает в залах не со случайной публикой, а в коллективах) или просто устали от множества предыдущих ораторов. В таких случаях для привлечения их внимания хорошо срабатывает прием внезапного, необоснованного, резкого и сильного повышения голоса почти до крика или же, наоборот, перехода на шепот. Понятно, что это делается в исключительных случаях, опытным оратором и не больше одного раза за выступление. Такие крик или шепот должны длиться недолго, и, когда цель (привлечение внимания) достигнута, надо переходить на обычную громкость речи. Конечно, лучше применять этот прием в начале выступления,

а не в конце, когда основная часть речи уже прошла мимо ушей сидящих в зале. Причем говорят, что из двух способов – шепот и крик – первый действует намного лучше.

Текст Б

Дар слова – самое опасное, обоюдоострое оружие, данное человеку. Иногда легче простить удар шпагой, чем неосторожную речь, ранящую самые чувствительные струны души и оставляющую в ней неизгладимые следы. Не принимая на себя указания всех подводных камней светской беседы, мы дадим лишь несколько необходимейших советов. Разговаривать следует ни крикливо, ни шепотом: обе эти крайности равно вульгарны. Шептаться в особенности невежливо при третьем лице, и этого не следует делать *ни под каким предлогом*.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.