

## Лекторское мастерство

Белорусский государственный медицинский университет

В статье систематизированы особенности устной речи и основные «секреты» выступления, применение которых способствует повышению лекторского мастерства.

Ключевые слова: лектор, мастерство.

Слушатель не сосуд,  
который нужно наполнить,  
а факел, который нужно зажечь.

И. Гёте

Речь – один из важнейших факторов, по которым воспринимается и оценивается человек. Речь можно сравнить с игрой на инструменте. Сколько людей столько и исполнителей. Культура речи – это владение словом, языком и дело не только во впечатлении, которое производит речь. Слова – это оболочка мыслей. Если слова выбраны неудачно, самые ценные мысли так и останутся у их владельца. Культура устной речи заключается в сознательном отборе и использовании тех языковых средств, которые помогают общению [6, 7, 18, 20].

Выступление только тогда производит благоприятное впечатление, когда оратор говорит живым языком и учитывает реакцию слушателей. Устная речь отличается от письменной более короткими предложениями, простотой построения фраз, употреблением разговорной лексики, некоторым отступлением от грамматических и стилистических норм, включением междометий, эмоциональной окрашенностью. Не случайно И. Гёте считал напечатанную речь только бледным отражением той жизни, которая в ней горела, когда речь творилась [2, 13, 21].

Желательно, чтобы язык лектора был образным и доступным. «Настоящая мудрость всегда выражается просто, – говорил А.М. Горький. – Чем проще язык, чем образнее язык, тем лучше вы будете поняты». Яркость и выразительность речи повышается при введении в текст лекции обращений, вопросов, восклицаний, прямой речи. Чтобы лекция была более впечатляющей прибегают к цитатам, афоризмам, пословицам, поговоркам [4, 8, 10, 16].

Для устной речи характерны вопросительные предложения, обращения, диалогизация, вопросно-ответный ход, вводные слова, использование личных местоимений и глаголов в побудительном наклонении («Мы видим, что...», «Как вы знаете...», «Подумаем...», «Вспомните...» и др.). И конечно устную речь сопровождают внеязыковые средства: интонация, жесты, мимика, которые дополняют, а порой изменяют значение слов или делают их более выразительными. Хорошая устная речь обладает достоинствами, которых нет у звучащей письменной речи: она понятна, ее содержание усваивается сразу же, она побуждает мысль и запоминается. Небрежная с грамматическими ошибками и неправильно построенными фразами речь вызывает ощущение болота, в котором тонут мысли, в то время как чистая речь воспринимается как журчащий ручей, который их несет [3, 15, 17].

Соблюдение грамматических правил – недостаточное условие хорошей речи. Ее секрет в том, чтобы из всего многообразия «правильных» слов и выражений выбрать самое точное, уместное и выразительное. Сравним слова: кушать, питаться, есть, насыщаться, лопать, принимать пищу. Они обозначают одно и то же, но уместность того или другого определяется речевой ситуацией. Подбирая слова для выступления необходимо все время

иметь в виду основную цель своей речи: передать информацию аудитории и воздействовать на нее. И, конечно, помнить о том, что без общения со слушателями никакая цель не будет достигнута [9, 11, 22]. Таким образом, в ораторской речи воплощаются все три функции языка: 1) общение; 2) сообщение; 3) воздействие.

Выразительно звучащая речь способна произвести завораживающее впечатление на слушателей. В воспоминаниях о выдающихся лекторах всегда присутствует рассказ о том, как звучал их голос [1]. Каждый человек обладает не только индивидуальной внешностью, но и своим речевым портретом, слагаемыми которого являются [14]: 1) звучание голоса (сила, высота, темп речи, дикция, произношения слов, тембр, интонация); 2) язык (особенности лексики, построение фраз, стиль речи, способ выражения мыслей); 3) манеры (поза, жесты, мимика, взгляд).

Особую выразительность речи придает использование художественных средств языка. Они делают доступными самые сложные мысли, украшают речь и вкупе с выразительно звучащим голосом способны доставить истинное наслаждение слушателям, даря удивительное и прекрасное ощущение истинного искусства. К таким средствам относятся синонимы. Использование сравнений – прекрасный способ сделать речь интересной, доходчивой, запоминающейся. Например: «Лектор без плана подобен слепому, который ведет другого слепого» (Д. Карнеги). Украшают речь, пробуждают чувства слушателей тропы – слова в переносном значении. Эпитет – образное определение, передающее отношение говорящего к предмету. Метафора – скрытое сравнение. Метонимия – слово, которое заменяет название предмета. Гипербола – непомерное увеличение каких-либо качеств явления. Литота – чрезмерное уменьшение каких-то качеств. Ирония – слово или выражение, употребляемое в смысле обратном буквальному, для высмеивания какого-либо явления. Олицетворение – перенесение свойств человека на неодушевленные предметы и отвлеченные понятия. Многие ораторы любят использовать пословицы, поговорки, крылатые выражения. Они не только украшают речь, но, главное, способны точно, кратко и выразительно передать самый сложный смысл [2, 19].

Как же развивать выразительность речи? Для этого нужно много читать, учиться у мастеров слова. Но главное, все же не в этом. «Богатство языка есть богатство мыслей», – писал Н.М. Карамзин. Аналогичное мнение у С.Я. Маршака: «Для того чтобы родились своеобразные и оригинальные обороты речи, нужны оригинальные и своеобразные мысли и чувства». Нельзя чувствовать и знать слово если не чувствуешь и не знаешь действительности [1, 16].

Хорошая подготовка к выступлению избавляет лектора от многих проблем. Как заметил выдающийся судебный оратор А.Ф. Кони [11]: «Размер волнения обратно пропорционален затраченному на подготовку труду или, вернее, результату подготовки». Чтобы выступление достигло цели, задайте себе три вопроса: 1) кому я буду говорить? 2) для чего? 3) что должны уяснить слушатели? «Чтобы дойти до сердца слушателей, нужно выйти из футляра своих представлений и взглянуть на тему ее (аудитории) глазами» (Р. Хофф) [16].

Традиционное обучение использует объяснительно-иллюстративный метод. При этом лектор сообщает готовые знания, а слушатели в той или иной мере усваивают их. Однако этого недостаточно. Лекция должна ставить проблемы, стимулировать мышление. «Лекция – это не "громкое долбление", а громкое мышление» (Б.Ц. Бадмаев). При проблемном способе изложения лекционного материала оратор ставит слушателей в ситуацию поиска новых знаний, то есть создает ситуацию интеллектуального затруднения. Такую ситуацию называют проблемной. Ее основным признаком является противоречие – между уже

известным и неизвестным. Если проблема затрагивает жизненно важные интересы слушателей, возникает познавательная потребность и аудитория начинает активно искать выход из ситуации интеллектуального затруднения. Проблемный способ изложения лекционного материала формирует творческое мышление. Способы решения проблемы, найденные самостоятельно, гораздо лучше усваиваются и запоминаются, чем самые авторитетные рекомендации [4, 7, 15].

Чтобы ситуация предстала перед слушателями как проблемная, нужно задать вопрос, который создает интеллектуальное затруднение. Чтобы получить ответ на вопрос, нужно проанализировать ситуацию и сформулировать проблему в виде задачи, которая требует от конкретного человека проявления новых знаний или способа действия. Самое сложное в этом методе – сформулировать проблемный вопрос. Мастером таких вопросов был Сократ, который заставлял собеседников увидеть новое в привычном, побуждая к новому знанию. Чтобы задать проблемный вопрос, нужно рассмотреть ситуацию как следствие. Вопрос будет касаться причины возникновения этой ситуации. Другой вариант вопроса – возможные последствия какого-либо события. Еще один – обобщение, поиск общих признаков явления данного рода [6, 24]. Лектор создает проблемную ситуацию с помощью вопросов, помогает сформулировать проблему в виде задачи и управляет поисковой деятельностью слушателей.

Композиция выступления. Психологически и логически оправдана трехкомпонентная структура лекции: 1) вступление; 2) основная часть; 3) заключение. Вступление необходимо для установления контакта с аудиторией и подготовки слушателей к восприятию темы. Ему отводится 5–10% времени всего выступления. В нем говорится о проблеме, которой посвящена лекция, может прозвучать ее задача, дается определение понятий, сообщается план выступления и т.д.

В основной части излагается сама тема. Композиция основной части должна отвечать логичному требованию последовательности. Второе требование композиции – усиление воздействия. Материал должен располагаться так, чтобы интерес слушателей постоянно нарастал. Третье требование композиции – экономия средств: достичь цели выступления за минимальное время, привлекая лишь самый необходимый материал. Монолог лектора легче воспринимается, если в нем используются различные приемы речи: пересказ, повествование, размышление, пример, цитирование, обоснование и т.д. Особенно ценны приемы изложения, которые позволяют взаимодействовать со слушателями: прямые и риторические вопросы, обращение к собравшимся, когда оратор задает вопросы, на которые сам же отвечает [3, 4, 17].

Один из показателей удачного построения выступления – сам характер лекционного материала. Если оратор говорит о чем-то совершенно новом для слушателей, такую речь будет трудно воспринимать и осмысливать. Д.И. Менделеев говорил: «Лекция перегруженная фактами, напоминает очаг, до того заваленный дровами, что он начинает затухать» [12, 15]. Одним словом, важно соблюдать композиционную соразмерность материала: разумно сочетать старое и новое, теоретический и практический материал, позитивную и негативную информацию, рациональное и эмоциональное в выступлении. Заключение придает завершенность повествованию. В нем делается обобщение сказанного, формулируются частные и общие выводы. Заключение занимает примерно 5% времени всей лекции.

Хорошая подготовка к выступлению в значительной мере определяет его успех, но не гарантирует его. Многие зависит от конкретной ситуации, в которой окажется лектор. Например, реакция эмоционального заражения происходит быстрее, если слушатели сидят

ближе друг к другу. В большой аудитории связь между сидящими то тут, то там людьми вообще не образуется. Имеет значение выбор дистанции, отделяющий от слушателей. На слушателей сидящих далеко друг от друга воздействие лектора ослабевает, тогда как сокращение дистанции приводит к доверительности общения [17, 18].

Кроме того, следует решить, нужен ли вам микрофон. Лучше обойтись без него. Он затрудняет контакт с аудиторией, искажает голос. Костюм для выступления должен не привлекать особого внимания слушателей, но отличаться некоторой торжественностью, что подчеркивает уважение к аудитории. Успех выступления будет определяться не тем, смог ли оратор «все рассказать», а способностью найти подход к слушателям, завоевать внимание, вызвать интерес, работу мысли, эмоциональный отклик. Если этого не произойдет, речь прозвучит «для себя», что вряд ли удовлетворит лектора. Об успехе выступления можно говорить лишь тогда, когда у оратора есть контакт с аудиторией [13, 22].

Как установить контакт с аудиторией. Чтобы почувствовать радость от общения с аудиторией, «встречный ток», как говорил К.С. Станиславский, удовлетворение от того, что сказанные слова возымели действие, нужно не только иметь, что сказать, и знать, как строить выступление. Главное – это желание общаться со слушателями и уверенность в том, что это получится. Тогда и речь будет доходчивой, и глаза будут искать ответный отклик в глазах, устремленных навстречу, и доводы найдутся именно те, которые необходимы в данный момент [20, 21].

Важнейшее условие контакта с аудиторией – интерес к теме выступления. Интерес неизменно инициирует внимание и тем самым – контакт с оратором. «Внимание – ворота познания, а открывает их ключик по имени интерес» (К.Д. Ушинский) [23]. Чтобы пробудить внимание, начинают с заранее продуманного введения в тему, стараясь установить личный и эмоциональный контакт с аудиторией. Задача оратора – внимательно следить за сигналами обратной связи, добиваясь заинтересованности. Поэтому ни одно хорошее выступление не воспроизводит подготовленный текст. Оно творится на глазах у слушателей, вместе с ними. Весь секрет успеха выступления – говорить со слушателями, а не при них. Для того чтобы вызвать интерес и к себе, и к теме выступления, надо постараться с первых минут завладеть вниманием слушателей [25]. Начало выступления. Уверенной походкой, выйдя к месту выступления, следует сделать начальную паузу. Пауза позволяет собрать взгляды слушателей и служит приглашением к разговору. Первая фраза всегда содержит приветствие. Оно не должно быть формальным. «Первые слова лектора, – говорил А.Ф. Кони, – должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны, должны "зацепить внимание"». Причем произносить их надо не в пустоту, а глядя на какого-нибудь симпатичного вам слушателя. Этих своеобразных зацепляющих «крючков», как называл их А.Ф. Кони, существует множество: «что-нибудь из жизни, что-нибудь неожиданное, какой-нибудь парадокс, какая-нибудь странность, как будто не идущая к делу (но на самом деле связанная со всей речью), неожиданный вопрос и т.п.» [11, 16, 18].

Люди всегда восприимчивы к тому, что им близко и знакомо. Случаи и примеры из жизни могут служить материалом для зачина-сопереживания. Парадоксальное начало – один из любимых приемов ораторов. Можно начать выступление с неожиданного вопроса или интригующего описания. Еще один вариант – интересный, необычно поданный факт, впечатляющая цифра или оригинальная цитата. Для привлечения внимания можно использовать предмет или наглядное пособие. Зачином могут служить шутка или остроумное замечание. Если чувствуете, что внимание слушателей завоевано, можно

переходить к введению в тему. Обычно введение состоит из одного или нескольких блоков: 1) сообщение о задаче выступления; 2) разъяснение актуальности и значимости проблемы, которой посвящено выступление; 3) история вопроса; 4) план предстоящего выступления.

Вступление в искусстве публичного слова всегда трудно. Оно – своеобразный камертон, настраивающий аудиторию на восприятие того, что затем последует в речи. Вступление – программа, предвещающая нечто интересное и важное, а также своеобразная характеристика говорящего, которая затем выявится в ходе публичной речи [4, 10, 24].

Способы удержания внимания. Вступление способно захватить слушателей. Но как сохранить и поддержать их внимание в течение всего выступления? Прежде всего, этому способствует логическая организация речи (последовательность, непротиворечивость, обоснованность). При этом оратор ведет мысль аудитории за собой. Слушателей привлекает такое построение изложения, по ходу которого возникают вопросы, а ответы на них рождаются в процессе совместного поиска или последующего изложения. Поддержанию внимания аудитории способствует проблемная ситуация в речи, подача фактов или идей в противоположном направлении.

Слушатели с напряженным вниманием следят за таким выступлением, когда все время раскрывается новое содержание. Если выступление не содержит ничего нового, оно не только остается без внимания, но и вызывает ощущение досады и раздражения. Поэтому важнейшее условие поддержания внимания к выступлению – его содержательность, то есть новая, неизвестная слушателям информация или оригинальная интерпретация известных фактов, свежие идеи, анализ проблемы. Изложение должно быть доступным, что во многом обусловлено культурой речи оратора. Сделать выступление понятным и доходчивым помогает использование примеров и наглядных пособий, художественных средств языка, рациональное сочетание теоретических положений с фактами, паузы для осмысления услышанного [5, 13].

Способна заворожить слушателей выразительность речи оратора – меняющаяся интонация, красочные словесные образы, оригинальные сравнения, меткие выражения. Кроме того, поддерживают внимание разнообразные приемы изложения, рассмотренные ранее. Они произносятся с разной интонацией, и это тоже оживляет речь. Диалогизация речи, вопросно-ответный ход, обращение к слушателям настолько эффективны, что способны спасти положение, когда аудитория начинает засыпать. Полезно применить и драматизацию речи: эмоциональное и наглядное изображение относящихся к теме событий. Опытные ораторы, прекрасно владеющие темой, иногда прибегают к провокации: заявляют нечто, что вызывает несогласие аудитории и, следовательно, привлекает внимание, а затем вместе с ней приходят к конструктивным выводам [7].

Поддерживает внимание сопереживание, возникающее, когда оратор увлеченно описывает события, затрагивающие чувства и интересы аудитории. В аудитории при этом возникает заинтересованная тишина. Не остаются равнодушными слушатели к доверительности, когда оратору удается связать предмет речи с личным опытом, собственными размышлениями. Разговорная речь обычно сочетается с естественной, непринужденной манерой изложения, которая хорошо действует на слушателей, приглашает к совместному разговору [3].

Манера изложения проявляется в позе, жестикуляции, выражении лица, звучании голоса. Экспрессия привлекает внимание, делает выступление зрелищным, доставляет эстетическое удовольствие. Жесты хороши, когда они естественны. Если человеку не свойственная жестикуляция, форсировать ее не следует. Кроме того, выражение мыслей лектором в научных сообщениях, академических лекциях, как правило, не требует жестов.

Заинтересованное трепетное отношение оратора к предмету речи слышно в его голосе, светится во взгляде. Это побуждает следить за работой мысли и производит сильнейшее впечатление [2].

Наконец, очень важны убежденность и эмоциональность оратора. Если он искренен, эти качества не только удерживают внимание слушателей, но и позволяют ему заразить собравшихся своим отношением к ней. Восточная мудрость гласит: «Ты говорящий, никого не убедишь, когда нет в сердце у тебя того, что сходит с языка твоего». Необходим умеренный темп речи, чтобы слушатели успевали следить за ходом мыслей оратора, усваивать сказанное, записывать, если есть необходимость. В речи обязательны паузы. Именно во время пауз идет осмысление сказанного, появляется возможность задать вопрос, мобилизуется внимание.

Оратору, обладающему чувством юмора, не приходится прибегать к специальным приемам для поддержания внимания. Юмористическая окраска эпизодов, остроумные замечания в процессе содержательного выступления позволяют долго слушать такого оратора. Постоянный зрительный контакт позволяет следить за реакцией слушателей и управлять их вниманием. Если чувствуется непонимание или равнодушие в ответном взгляде, есть возможность спасти положение, пояснив сказанное или сказав нечто, что заденет слушателей за живое. Если же лектор смотрит куда-то вдаль или уткнулся в свои записи – он и заметит, что слушатели «отключились» и его выступлению грозит провал [6, 8].

Говорить и смотреть на слушателей не трудно, при условии, если вы свободно владеете материалом и хотите, чтобы вас поняли и вам поверили. Если контакт установлен с какой-то частью зала, по закону эмоционального заражения он охватывает всех. А контакт без взгляда не устанавливается. Поэтому из всех перечисленных компонентов хорошего выступления, пожалуй, именно он больше всего «держит» аудиторию. «Ваши глаза должны помочь в претворении в жизнь главной цели: ваши мысли должны достичь слушателей, ваши глаза должны соединиться с глазами слушателей, как твердое рукопожатие друзей», – советует Ф. Снелл [16].

Во время выступления нередко наступает момент, когда внимание слушателей ослабевает. А.Ф. Кони образно назвал невнимание утомленным вниманием. Для мобилизации внимания существует целый арсенал приемов. При первых признаках утомления аудитории следует воспользоваться приемами, стимулирующими внимание. Проще всего изменить звучание голоса: интонацию, темп речи, силу звука. Этой же цели служит пауза. Можно привести пример, затрагивающий интересы слушателей, или рассказать короткую забавную историю. Так называемые «освежающие отступления» звучат неожиданно и потому позволяют слушателям отдохнуть [11, 15, 18].

Советуем время от времени переключать внимание слушателей, это мобилизует его, оно как бы получает толчок. Переключение внимания происходит, например, когда оратор умело завершает один вопрос и называет следующий. Еще больший эффект дает показ наглядных пособий, а также предложение что-то записать, ответить на вопрос, сделать несложное вычисление, сопоставить два мнения – словом, любая работа слушателей. Диалог с аудиторией инициирует все виды внимания. В некоторых случаях помогает прямое указание на то, что рассматриваемый вопрос очень важен, пригодится в дальнейшем и т.п. [21].

О жестах и позе оратора. На первый взгляд хорошего оратора от плохого отличает свободная манера держаться, выразительное звучание голоса, уместная жестикуляция. Начинающие ораторы свои беды обычно связывают с манерой исполнения: «некуда деть

руки», «не знаю, как стоять», «голос звучит как деревянный». Действительно, именно неуверенность и страх вызывают неестественную позу, сцепленные руки или бурную жестикуляцию, голосовые зажимы. Вспомните себя во время разговора с другом: приходит ли вам в голову думать о позе и жестах, звучании голоса? Таких проблем просто не существует. Не будет их и у лектора, который относится к аудитории доброжелательно, с доверием, как к коллективному собеседнику. Безусловно, человеку открытому, экспрессивному, жаждущему поделиться своими знаниями и чувством с аудиторией легче воспринимать собравшихся как друзей. Однако и начинающий лектор вполне может достичь уверенности и желаемого контакта с аудиторией.

Одна из проблем выступающего – избавление от лишних жестов. Ими являются самоподдерживающие жесты: касание носа, волос, сцепленные впереди руки и так называемые жесты паразиты, когда лектор время от времени потирает пальцы, тербит галстук, играет своей ручкой и т.д. Такие жесты помогают снимать нервное напряжение, но раздражают аудиторию. Кроме того, волнение и неуверенность оратора выдают аффективные жесты [2, 7, 16].

Что же представляют собой ораторские жесты, которые обогащают речь, делают выступление зрелищным? Ораторским жестом называют любое телодвижение с целью подчеркнуть значение произносимых слов, воздействовать на аудиторию. В повествовательных, описательных и объяснительных выступлениях допускается использовать иллюстративные жесты: подражательные, описательные и указательные. К ним прибегают только для того, чтобы сделать иллюстрацию ярче. Особо следует сказать о жестах, помогающих выразить смысл слов. Порой без них просто не обойтись, о том, почему это так, великолепно сказал более двухсот лет назад русский государственный деятель и мыслитель М.М. Сперанский: «Нетрудно заметить, что есть тысяча тонких оттенков в разуме, коих никаким словом выразить не можно. Наши мысли бегут несравненно быстрее, нежели наш язык. Итак, оратор должен призвать на помощь другой язык – язык движения, тона и внешнего вида. Он должен дополнить лицом, рукой и наклоном голоса, чего не может выразить словом» [2, 4, 16].

Наконец, сильные чувства, переживаемые оратором, могут вызвать к жизни выразительные жесты, способные заразить аудиторию его настроением. Жесты, вызванные чувствами и желанием дополнить мысль, так естественны и органичны, что их не замечают. Они усиливают воздействие речи, в то время как жесты «ради жеста» создают ощущение искусственности, мешают, вызывают усмешку. «Движение руки, тогда только необходимо, когда оратор больше чувствует, нежели может сказать, когда сердце его нагрето страстью и когда язык его не может следовать за быстротой его чувств ... холодный разум не имеет права к ней прикасаться... рука двигается только тогда, когда ударит в нее сердце, то есть в местах страстных, жарких и живых. Во все прочее время она может лежать спокойно» (М.М. Сперанский) [10, 21].

У выступающих с научными сообщениями жесты, как правило, отсутствуют. Если же выступающий на научной конференции помогает себе выразить мысль руками, все понимают, что такой оратор недостаточно владеет словом и его жесты мешают воспринимать сообщение. Можно утверждать, что в определенных видах ораторского искусства именно отсутствие жестов говорит о мастерстве [5, 15]. Как завершить выступление. Опытные лекторы знают – лучше закончить выступление на минуту раньше, чем позже. В конце выступления слушатели, как правило, проявляют признаки утомления и лучше их не «взбадривать» различными приемами, а подумать о завершении выступления. Пауза, слова «Итак...», «Заканчивая выступление...» и т.п.

переключают внимание, оно получает дополнительный импульс и в зале обычно устанавливается тишина. «Обязательно возвещай о том, что скоро закончишь, иначе со слушателями может случиться удар от неожиданной радости», – писал юморист [13].

Бывает, однако, что, стремясь сказать как можно больше, оратор увлекается, доводя слушателей до изнеможения и протеста. В этом случае помогает такой прием. Нужно осведомиться у аудитории: «Сколько у меня осталось времени? Если скажут правду, значит еще не все потеряно, можно продолжить и красиво завершить выступление. Если вы услышите: «1 минута!», что ж, придется «закругляться» досрочно и в таком случае выступление лучше завершить каким-нибудь пожеланием аудитории. Пример неудачного окончания лекции – неожиданное заявление: «Ну, у меня все!», а также извинения за то, что задержал и т.п. Подобные заключения гасят впечатление от всего выступления. Хорошо воспринимается лекция, конец которой перекликается с началом [18].

Достаточно типично для информационных речей заключение, в котором подводится итог сказанному. Это может быть заключение-вывод. Кратное повторение сказанного используется обычно в обучающем выступлении. Концовка – последние слова выступления, придает законченность речи. «Конец – разрешение всей речи... конец должен быть таким, чтобы слушатели почувствовали, что дальше говорить нечего» – говорил А.Ф. Кони [11]. Последнее впечатление – самое сильное. При этом лектор старается сформулировать главную идею своего выступления так кратко и выразительно, чтобы это надолго осталось в памяти, запало в душу, побудило к действиям. Концовкой может служить яркое афористичное высказывание, призыв, пожелание. Главное – заключение должно быть непосредственно связано с основной идеей выступления, быть естественным, подчеркивать связь оратора с аудиторией, быть оптимистичным по духу.

### **Литература**

1. Адамов, Е. А. Личность лектора / Е. А. Адамов. М., 1985.
2. Аксенов, В. Н. Искусство художественного слова / В. Н. Аксенов. М., 1962.
3. Берков, В. Ф. Взаимодействие лектора и слушателей / В. Ф. Берков. М., 1986.
4. Баранов, А. Н. Что нас убеждает / А. Н. Баранов. М., 1990.
5. Брэгг, У. Л. Искусство научной беседы / У. Л. Брэгг // Наука и жизнь. 1968. № 17. С. 85.
6. Введенская, Л. А. Культура и искусство речи: современная риторика / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. Ростов н/Д, 1998.
7. Галь, Н. Я. Слово живое и мертвое / Н. Я. Галь. М., 1980.
8. Голуб, И. Б. Секреты хорошей речи / И. Б. Голуб, Д. Э. Розенталь. М., 1993.
9. Демиденко, Л. П. Речевые ошибки / Л. П. Демиденко. Минск, 1986.
10. Карнеги, Д. Как овладеть навыками ораторского искусства / Д. Карнеги. М., 1997.
11. Кони, А. Ф. Советы лекторам. Об ораторском искусстве / А. Ф. Кони. М., 1973.
12. Косарев, И. Высшая школа глазами Д. И. Менделеева / И. Косарев // Врач. 2000. № 10. С. 40–41.
13. Леммерман, Х. Учебник риторики / Х. Леммерман; пер. с нем. М., 1998.
14. Леонтьев, А. А. Психологический портрет лектора / А. А. Леонтьев. М., 1981.
15. Львов, М. Р. Риторика. Культура речи / М. Р. Львов. М., 2002.
16. Мастера красноречия. М., 1991.
17. Никольская, С. Т. Техника речи / С. Т. Никольская. М., 1978.
18. Ножин, Е. А. Мастерство устного выступления / Е. А. Ножин. М., 1989.
19. Розенталь, Д. Э. Культура речи / Д. Э. Розенталь. М.: 1964.



20. Скворцов, Л. И. Культура русской речи: словарь-справочник / Л. И. Скворцов. М., 1995.
21. Сопер, П. Л. Основы искусства речи / П. Л. Сопер. М., 1958.
22. Стернин, И. А. Практическая риторика / И. А. Стернин. Воронеж, 1996.
23. Ушинский, К. Д. Собрание сочинений / К. Д. Ушинский. М.-Л., 1950. Т. 10.
24. Худолеев, Ю. Ф. Активизация внимания аудитории / Ю. Ф. Худолеев. М., 1983.
25. Чаклин, А. В. Методика чтения научно-популярных лекций по медицине / А. В. Чаклин. М., 1978