

В.Н. Смаль

КУЛЬТУРА РЕЧИ

УДК 808.5 (075.8)
ББК 81.1-5

Рекомендовано редакционно-издательским советом
учреждения образования
«Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»

Рецензенты:

доктор филологических наук, профессор кафедры русского и
белорусского языков с методикой преподавания учреждения образования
«Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»

В.И. Сенкевич

заведующий кафедрой белорусского и русского языков
учреждения образования «Брестский государственный
технический университет»,

кандидат филологических наук, доцент

Н.Н. Борсук

Смаль, В.Н. Культура речи: пособие / В.Н. Смаль. – Брест:
Альтернатива, 2016. – 120 с.

Издание посвящено проблемам формирования у личности профессиональных знаний о культуре речи, развития речевой культуры, речи как инструмента профессиональной деятельности в области вербальной коммуникации.

Издание предназначено для учащихся колледжей и лицеев, студентов вузов, педагогов и всех, кто интересуется вопросами культуры речи.

1. БЕЛОРУССКИЙ И РУССКИЙ ЯЗЫК НА РУБЕЖЕ ВЕКОВ

План

1. Тенденции развития современной языковой системы белорусского и русского языков.
2. Чувство живого слова.
3. Формы речи: устная и письменная.
4. Законы устного общения.
5. Языковые изменения в белорусском и русском языке.

Самыми распространёнными языками современности являются китайский, хинди и урду, английский, испанский, арабский. Всего в мире насчитывается около 6 тысяч языков, из которых в ближайшие десятилетия, по прогнозам учёных, останется около 600. Под угрозой исчезновения находятся в первую очередь языки небольших племён Африки, Океании, Северной Америки. Постепенно уменьшается и численность говорящих на распространённых языках (английском, русском), под угрозой исчезновения находится белорусский язык.

Современная речевая ситуация значительно обусловлена технологизацией всех сфер жизни, ускорением темпов общественного сознания. В традиционных формах публичной речи (выступление, сообщение, беседа, лекция, консультация и др.) фактор устности приобретает новые черты, когда появляется возможность редактирования речи, её сохранения во времени, обратной связи с адресатом. Интернет, телевидение, радио, телефон создают сегодня речевой фон общества, который активно влияет на речевое поведение слушателей и зрителей. Через аудиовизуальные средства коммуникации люди, особенно дети, подсознательно усваивают речевую манеру, речевой опыт, речевые умения и навыки.

Тенденции развития современной языковой системы белорусского и русского языков:

- 1) Интенсивность изменений в языке (например, фразеологии).
 - 2) Рост агрессивности диалога, что проявляется в увеличении количества оценочной лексики в речи, росте вульгарного и нецензурного словоупотребления, жаргонизации речи отдельных социальных слоёв, игнорировании правил речевого этикета.
 - 3) Активное освоение ранее заимствованной лексики.
 - 4) Стабилизация стилистической нормы.
 - 5) Ускоренное развитие устной формы существования языка.
- Развитие технического прогресса способствовало сокращению письменного речевого общения, снижению уровня владения

монологической речью. Сегодня наблюдается оживление отдельных жанров публичной речи, увеличение её эмоциональности, импровизации.

6) Увеличение словарного запаса носителей языка во всех возрастных группах.

7) Неоправданная либерализация отношений к языковым нормам («Говори как хочешь и как можешь»).

8) Использование сомнительных приёмов поддержания внимания (чрезмерная эмоциональность, повышенная громкость, неоправданно ускоренный темп, ненормативная лексика).

9) Активное развитие подязыка делового общения (формирование деловых речевых шаблонов, делового речевого этикета, стандартов рекламного текста).

10) Интернационализация лексики, особенно научного и терминологического её фонда.

11) Распространение волюнтаристского речетворчества, увеличение неудачных и неудобопроизносимых языковых единиц и форм (названий фирм, аббревиатур). Например: «СПИД – система приспособления инструментов, деталей», «Вуліца фарцечная» и др.

12) Стабилизация и пассивизация лексического фонда. Сегодня в пассив перешёл большой пласт социально-политического лексикона.

13) Отмирание ряда диалектов и образование новых.

Речь как непрерывное взаимодействие между системой языка и практикой её использования, личностью и культурой народа трансформируется на основе переопределения и усложнения самих понятий «лингвистический процесс», «языковая ситуация». «Язык нации, – по мнению Д.С. Лихачёва, – является сам по себе сжатым, если хотите, алгебраическим выражением всей культуры нации» [35, с. 9]. Усваивая язык, человек, по сути, приобщается к культурной традиции данного народа. Язык в этом плане можно рассматривать как способ мировосприятия и мировидения этноса, т.е. средство этнической социализации индивидуума и вербализованной интерпретации им окружающего мира.

Культура нашего народа имеет древние и богатые примеры врождённого чувства живого слова. Сказки, легенды, песни, анекдоты, проповеди, молитвы свидетельствуют о величайшей одарённости многих, преимущественно безымянных авторов. Эти тексты, бытовавшие на протяжении веков в устной форме, содержат исключительный, тонко развитый «артистический инстинкт», в том числе проявляющийся и в манере рассказывания, которую исследователи не смогли полностью передать при фиксации устного материала на письме. Реакция белорусов на способ «говорения», манеру ведения разговора отражена

многочисленными определениями: *размаўляць, апавядаць, гутарыць, балакаць, балбатаць, шаптаць, весці гаворку, тараторыць, кідаць словы, варкаваць, ляскаць языком, малоць языком...* Этот ряд слов характеризует народную оценку речевого акта, эстетическое восприятие речи, подчёркивает манеру произношения, особенности личности говорящего и взаимоотношений адресанта с адресатом, выявляет нюансы интонирования и т.д. Названные слова в стилистическом плане можно разделить на «высокую» и «низкую» лексику, обладающую различной функциональной нагрузкой, эмоциональной окраской, дифференциацией смысловых оттенков. Ряд таких слов можно продолжить, так как в различных диалектах, профессиональных группах, жаргонах существуют и другие лексические единицы. Например, в среде журналистов распространённым является выражение «брать интервью», в молодёжном сленге – «перетереть», «побакланить», «побазарить».

Существует две формы речи: устная и письменная. Письменная речь второстепенна, дополнительна по отношению к устной и возникла как способ её фиксации. Она не сравнима с устной ни своим диапазоном, ни активностью восприятия и распространения, ни функционально-стилистической универсальностью существования, ни интенсивностью развития. Афористическим стало выражение Б. Шоу «существует 50 способов сказать «да» и 150 способов сказать «нет», и только один способ написать это». Возможности устной речи настолько феноменальны, что человек способен воспринять разве что отдельные грани этого уникального и наиболее сложного творения человечества. Устная речь – своеобразный вокально-звуковой субкод, который даёт возможность максимально чётко высказывать мысль и адекватно её воспринимать. Устная речь – это необычайно сложный вид человеческой деятельности, который помогает личности идентифицироваться в предметном и духовном мире. В устной речи ярко выявляется человеческая сущность – особенности характера, интеллект, мировосприятие, способ мышления, воспитание, поведенческие нормы, способность называть, оценивать, контактировать с другими и влиять на них. Существуют определённые правила, законы устного общения (по И.А. Стернину):

1) *Закон зеркального развития общения*: собеседник в процессе коммуникации автоматически имитирует стиль общения собеседника.

2) *Закон зависимости результата общения от объёма коммуникативных усилий*: чем больше коммуникативных усилий затрачено, тем выше эффективность общения.

3) *Закон прогрессирующего нетерпения слушателей*: продолжительность разговора увеличивает невнимание и нетерпение слушателей.

4) *Закон падения интеллекта аудитории с увеличением её размера:* иногда называют «законом толпы», т.е. с увеличением количества слушателей падает средний интеллект аудитории.

5) *Закон первичного отторжения новой идеи:* новая, непривычная информация первоначально отвергается собеседником, т.к. идёт вразрез сложившимся взглядам.

6) *Закон ритма общения:* в речи каждого человека соотношение говорения и молчания является постоянной величиной.

7) *Закон речевого самовоздействия:* словесное выражение идеи или эмоции формирует эту идею или эмоцию у говорящего.

8) *Закон отторжения публичной критики:* высокая внутренняя самооценка каждого человека не позволяет принимать публичную критику в свой адрес.

9) *Закон доверия к простым словам:* иногда называют «законом коммуникативной простоты», т.е. простота мыслей и слов улучшает восприятие речи и усиливает к ней доверие.

10) *Закон притяжения критики:* выделение из числа окружающих повышает внимание и «притягивает» критику.

11) *Закон коммуникативных замечаний:* нарушение некоторых коммуникативных норм вызывает желание собеседников сделать замечание, поучение, поправку.

12) *Закон ускоренного распространения негативной информации:* негативная информация распространяется быстрее, чем новости позитивного характера.

13) *Закон искажения информации при её передаче:* иногда называют «законом испорченного телефона»), т.е. любая информация искажается пропорционально числу передающих её лиц.

14) *Закон детального обсуждения мелочей:* люди охотнее обсуждают незначительные вопросы, чем важные проблемы.

15) *Закон речевого усиления эмоций:* эмоциональные выкрики человека усиливают переживаемую им эмоцию.

16) *Закон речевого поглощения эмоции:* при связном рассказе о переживаемой эмоции она поглощается речью и исчезает.

17) *Закон эмоционального подавления логики:* эмоциональное возбуждение ухудшает речь и восприятие чужой речи.

Письменная речь – фиксированный образ устной речи. Несмотря на то, что разговаривают и пишут на одном языке, коммуникация в процессе непосредственного разговора осуществляется отличным от письма образом. Кроме того не каждая замечательная устная речь может быть аналогично хорошей в письменной форме и не каждый прекрасный письменный текст может соответственно восприниматься при его

озвучивании, когда он теряет свою «живость», мелодику интонации, создаваемую темпоритмом, голосовыми регистрами, переходами тембра, модуляцией силы голоса, паузами, невербальными возможностями создавать подтекст словесного рисунка.

Белорусский и русский язык на рубеже веков представляет собой динамично развивающиеся системы, подверженные активным языковым изменениям. В то время как ещё до XVIII в. существовало представление о неизменчивости самой природы языка, о том, что язык – это средство для применения разума, а человек, который использует язык – разумное существо. Следовательно, если считать, что человек изобрёл язык, то он должен был изначально ещё до своего изобретения уже владеть языком. В 1766 году Й.П. Зюсмилх сделал из этой дилеммы вывод о том, что язык мог дать человеку только Бог. Столетием позже появились идеи о том, что язык – результат эволюционных процессов человечества. Интересной является теория Руди Келлера о возникновении языка из потребности обмануть соплеменников для получения больших материальных благ. Немецкий лингвист утверждал, что язык и языковые изменения возникают из желания определённым образом повлиять на кого-либо. *Языковые изменения* – процесс непрерывного, непланомерного, неосознанного, интуитивного выбора, упрощения языковых структур, универсальная необходимость подстраиваться под изменения окружающей жизни (моральные нормы, обычаи, религию, культуру). Е.Ф. Тарасов предположил, что языковые изменения являются результатом непрерывной подстройки языковой системы к обновляющимся задачам общения. Существует неразрывная и гибкая связь говорящего со средой, которая определяет живое функционирование языка, т.е. «лингвооперативная ситуация» (В.А. Жеребков).

Э. Сепир в книге «Избранные труды по языкознанию и культурологии» отметил феномен «дрейфа языка», т.е. его постоянного удаления от нормы. Индивидуальные вариации на бытовом уровне, по мнению учёного, исчезают бесследно, в то время как в языке закрепляются те индивидуальные изменения, которые движутся в определённом направлении, предопределяя фактически тем самым общеупотребительность нового в языковой системе.

Основные причины языковых изменений:

- 1) проникновение в литературный язык сниженных вариантов языковых знаков (жаргонных, разговорных, просторечных);
- 2) изменение центрального статуса СМИ и увеличение в них количества региональных дикторов, комментаторов, журналистов изменило сферу массовой коммуникации;
- 3) рост вариантности в языке;

4) тенденция к активному увеличению лексики за счёт образования неологизмов, заимствования семантических преобразований;

5) стремление к экономной артикуляции (впервые отмечено в начале XIX века Я. Гриммом, Г. Людтке).

Современные исследователи (Э.Г. Туманян, А.И. Волгина и др.) отмечают, что изменения в языке обусловлены внутренними и внешними (иноязычные заимствования, двуязычие и т.д.) факторами. Язык, как известно, живёт по своим внутренним законам (экономии сил, сосуществования вариантов, избежание омонимии и др.), которые не проявляются, «молчат» до определённого социального или социокультурного «толчка». Взаимодействие внутренних закономерностей в развитии языка и внешних социальных факторов приводит к стихийно-спонтанным изменениям и целенаправленным вмешательствам в язык.

Вопросы:

1. Каким образом технологизация всех сфер жизни повлияла на современную речевую ситуацию?

2. Раскройте основные тенденции развития современной языковой системы белорусского и русского языков.

3. Опишите взаимосвязь языка и культуры народа.

4. Охарактеризуйте отличия устной и письменной форм речи.

5. Опишите основные законы устного общения (по И.А. Стернину).

6. Назовите основные причины языковых изменений.

2. КУЛЬТУРА РЕЧИ. ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ

План

1. Сущность понятий «языковая норма», «литературная норма», «орфоэпическая норма».

2. Причины произносительных ошибок.

3. Понятие орфоэпии.

4. Произносительные варианты.

5. Основные фонетические законы.

Возникновение языковой нормы связано с потребностью адекватного, правильного понимания речи сообществом, которое пользуется языком. Нормы – устойчивые, традиционные, узаконенные, общепринятые правила, охватывающие всю систему языка (произношение, образование слов и их форм, построение предложений). Существует два типа языковых

норм: нарушение одних всегда неоправданно, ведёт к значительным искажениям речи. Это *литературные нормы* – кодифицированные, то есть официально признанные общественной практикой и зафиксированные авторитетными грамматиками, справочниками, словарями языковые правила, обязательные к исполнению всеми носителями языка.

Несоблюдение других языковых норм условно допустимо, возможно, в определённых случаях, может быть принято, не вызывает нежелательных противоречий и затруднений в понимании речи. В этом случае норма перестаёт быть единственным регулятором речевого поведения человека, а «ненормированность» высказывания обусловлена уместностью, целесообразностью. Таким образом, иногда для эффективного языкового общения недостаточно одного соблюдения обязательных норм, а требуется ещё и субъективная целесообразность, учёт конкретной ситуации общения. Справедливо подчёркивал Б.Н. Головин, что образцовая речь – это «разумный и прочный союз нормы и целесообразности» [7, с. 19].

Языковые нормы – широкое понятие, включающее, с одной стороны, литературные, обязательные, не допускающие отступлений правила, а, с другой стороны, наиболее распространённые, предпочтительные языковые варианты, закрепившиеся в речевой практике. В целом языковые нормы устанавливают правила единообразия, что в конечном итоге способствует успешной коммуникации людей.

Языковые нормы имеют следующие особенности:

1) устойчивость, обеспечивающая стабильность системы языка на протяжении длительного времени;

2) общераспространённость и общеобязательность соблюдения норм как взаимодополняющие моменты «управления» стихией речи;

3) литературная традиция и авторитет источников (авторская индивидуальность допускает и оправдывает отступления от нормы);

4) культурно-эстетическое восприятие языка и его фактов, которое закрепляет в нормативных правилах всё лучшее, что создано в речевом поведении человечества;

5) изменчивость, обусловленная развитием живой речи;

б) возможность языкового «плюрализма» как следствие взаимодействия традиций и новаций, стабильности и мобильности, субъективного и объективного, литературного и нелитературного.

Несмотря на свою устойчивость, в ходе развития языка нормы меняются, т.е. одни способы выражения сменяются другими. При этом возможно сосуществование двух форм, когда прежняя ещё не полностью вышла из употребления: *чашка чаю, много народу, в лесе, в цехе, в отпуске* (старые варианты) и *чашка чая, много народа, в лесу, в цеху, в отпуску* (новые варианты). Известный лингвист Д.Э. Розенталь справедливо

отмечает: «Наличие вариантов нормы, т.е. двояких форм для выражения одного и того же языкового явления, обогащает язык, позволяет нам более точно передать мысль, оформить высказывание. Но при этом выбор варианта в каждом конкретном случае должен быть обоснован, стилистически оправдан» [18, с. 5]. К примеру, нормы орфоэпии предписывают нам говорить «совре[м'э]нный», а произношение «совре[м'о]нный» не мотивировано, вызвано незнанием правила. В ином случае разговорный вариант «врачиха» может быть оправдан соответствующим функциональным стилем, а искажения «компас», «крайний полёт», «на гора» и др. объясняются профессиональной необходимостью, стремлением быть понятым адресатом речи. В книжном стиле (чаще всего в письменной форме) уместнее выбирать старые, более привычные варианты, например, *договоры и слесари*, а не *договора, слесаря*.

Интерес представляют случаи, когда отступление от нормы служит возможностью передачи дополнительного смысла, информации, выразительности, подчёркивания профессионального или социального статуса говорящего. Сравните: «шинель» (литературное) и «шинэль» (профессиональное), «Одесса» (литературное) и «Одэсса» (региональное), «осуждённый» (литературное) и «осужденный» (профессиональное), «компас» (литературное) и «компас» (профессиональное).

Существуют и нормы этического плана, предписывающие избегать в устной речи неблагозвучных сочетаний слов. Так, во фразе «состоялась встреча с экс-чемпионом мира В. Кличко», произнесённой без паузы, прочитывается существительное «сэкс».

Орфоэпические нормы – единственно возможный или предпочитаемый вариант правильного произношения слова. Соблюдение орфоэпических норм является важнейшей составляющей культуры устной речи. Как известно, мы говорим больше, чем пишем. Устная речь звучит в быту, на радио, телевидении, в аудиториях, в театрах, на собраниях, на улице и т.д. При этом говорящий человек, в отличие от пишущего, не имеет возможности напрямую редактировать речь, осознанно упреждать известные отклонения от норм, склонен повторять чужие ошибки, вводить их в свой активный речевой запас. Выделяют следующие основные *причины произносительных ошибок и недочётов*:

- 1) незнание фонетических законов (оглушение, озвончение, смягчение, ударение и т.д.);
- 2) нечёткая артикуляция звуков, плохая дикция;
- 3) не достаточная громкость звучания, мешающая хорошему восприятию и пониманию речи;

4) патологические изменения речи (заикание, шепелявость, гнусавость, картавость);

5) не достаточно развитое речевое дыхание, вызывающее чрезмерно частые паузы и, как следствие, нарушение ритма речи, интонации;

6) неразвитость фонематического слуха;

7) влияние диалекта или иностранного языка на произношение (так называемый акцент).

Правила, нормы произношения литературного языка регламентированы *орфоэпией*. Правильное произношение помогает слушателю легко «уловить» и понять мысль того, кто говорит, и наоборот неправильное произношение отвлекает внимание от содержания речи. Если человек не заботится о своём произношении, можно судить об отсутствии общей культуры этого человека, которому безразлично как его слушают, как понимают. Однако орфоэпия русского языка довольно сложная. Только «Словарь трудностей русского произношения» М.Л. Каленчук и Р.Ф. Касаткиной (Москва, 1997) приводит 15 тысяч трудных случаев произношения. Поэтому произносительные ошибки – явление неизбежное среди носителей речи. Изменению языковых норм предшествует появление их вариантов, которые свидетельствуют об эволюционном развитии языковой системы.

Традиционно в орфоэпию включаются все произносительные нормы литературного языка: ударение, интонация, произношение фонем в различных позициях, а также образование вариантных грамматических форм. Существует более узкое понимание орфоэпии (М.В. Панов), к которой относят лишь допускающие вариантность в литературном языке произносительные нормы. Этим орфоэпию отличают от фонетики, которая изучает фонетические законы, не знающие исключений. В таком случае к законам фонетики, а не орфоэпии, относят в русском языке произношение глухих согласных на месте звонких шумных на конце слова: зу[б]ы – зу[п].

Орфоэпия в узком смысле рассматривает социально значимые произносительные варианты, то есть те, которые едины для разных групп людей, а также стилистические варианты, сознательно выбираемые в различных ситуациях:

1. Варианты общенародного и профессионального употребления слов: добыча – добыча, искра – искра, мауэрлат – мурлат.

2. Варианты мужского и женского произношения. В мужской речи – удлинение согласных звуков, в женской речи – удлинение гласных.

3. Узаконенные варианты ударений в словах: иначе – иначе, кладбище – кладбище, творог – творог, йогурт – йогурт, договор – договор, искристый – искристый, баржа – баржа.

4. Узаконенные варианты ударений в словоформах: косу – косу, вкусны – вкусны, ткала – ткала, под ноги – под ноги.

5. Узаконенные варианты слов и словоформ: абхаз – абхазец, гармоничный – гармонический, рукой – рукою, мхом – мохом.

Орфоэпия изучает произносительные варианты, указывает, какое место занимает каждый из них в литературном произношении. Отмечаются орфоэпические варианты, которые не отражаются на письме: умыл[са] – умыл[с'а], було[ч']ная – було[ш]ная, копее[ч']ный – копее[ш]ный, моло[ч']ный – моло[ш]ный, сливо[ч']ный – сливо[ш]ный, подсолне[ч']ный – подсолне[ш]ный, порядо[ч']ный – порядо[ш]ный. Указываются орфоэпические варианты, которые отражаются на письме: бриллиант – брильянт, жёлчь – желчь, калоши – галоши, матрас – матрац, ноль – нуль, кринка – крынка.

Основные фонетические законы:

1. Оглушение звонких согласных на конце слова: испуг – испу[к], кровь – кро[ф'], лёд – лё[т].

2. Оглушение звонких согласных последующим глухим, озвончение глухих последующим звонким: пробка – про[п]ка, травка – тра[ф]ка, встать – [ф]стать, просьба – про[з']ба, сбор – [з]бор, вокзал – во[г]зал.

3. Уподобление согласного [с] и [з] последующим шипящим: с шапкой – [шш]апкой, из жизни – и[жж]ызни, позже – по[жж]е, визжать – ви[жж]ать.

4. Замена звука [г] на [в], а звука [ч] на [ш]: кого – ко[в]о, его – е[в]о, чего – че[в]о, что – [ш]то, конечно – коне[ш]но, сегодня – се[в]одня.

5. Редукция гласных в безударных слогах, т.е. ослабление или изменение звучания, а в отдельных случаях замена другими звуками: лягушка – л[и]гушка, язык – [и]зык, Алексеевна – Алекс[е]вна, Николаевна – Никола[в]на, Сергеевна – Серге[в]на.

6. В сочетаниях звуков [стс] и [стск] не произносится звук [т]: шестьсот – ше[сс]от, альпинистский – альпини[сс]кий (альпини[с]кий), альтруистский – альтруи[сс]кий (альтруи[с]кий).

7. Сочетание звуков [тс] произносится как звук [ц], а сочетание звуков [ться] произносится как [цца]: советский – сове[ц]кий, умыться – умы[цца].

8. Двойные согласные звуки произносятся обычно когда ударение падает на предшествующий слог: группа – гру[пп]а, программа – програ[мм]а. Двойные согласные звуки не произносятся, когда ударение падает на последующий слог: аккорд – а[к]орд, бассейн – ба[с]ейн, грамматика – гра[м]атика.

9. Сочетание звуков [чн] сохраняет своё произношение, кроме:

а) женских отчеств: Ильинична – Ильини[шн]а, Никитична – Никити[шн]а, Кузьминична – Кузьмини[шн]а;

б) слов-исключений: горчи[шн]ый, коне[шн]о, праче[шн]ая, пуся[шн]ый, пере[шн]ица, скворе[шн]ик, яи[шн]ица, ску[шн]о, наро[шн]о, подспе[шн]ик.

10. В словах иноязычного происхождения звук о произносится чётко [o]: [o]тель, кака[o], ради[o]. Иногда допускается двойное произношение: п[o]эт – п[а]эт, с[o]нет – с[а]нет.

11. В заимствованных словах сочетания [те] и [де] звучат мягко: [т'э]атр, [д'э]филе, [д'э]фолт, [д'э]фис, но [тэ]нис, [тэ]трис.

12. В произношении отдельных слов выпадают гласные и согласные звуки: солнце – со[н]це, проволока – прово[лк]а, некоторые – не[кт]орые, вообще – в[а]бще, тысяча – ты[шш']а, пятьдесят – п[ии]сят.

13. В сочетании звуков [стл] и [стн] в большинстве случаев не произносится звук [т]: счастливый – счас[]ливый, жалостливый – жалос[]ливый, но костлявый – кос[т]лявый; честно – чес[]но, местный – мес[]ный, известный – извес[]ный.

14. Сочетание звуков [сч] или [зч] произносится как [ш'] или [ш'ч']: расчистить – рас[ш'ч']истить, расчёска – рас[ш'ч']ёска, переписчик – перепи[ш'ч']ик.

15. Сочетание звуков [тч] и [дч] произносится как [чч']: лётчик – лё[чч']ик, отчаянный – о[чч']аянный.

16. В ряде сочетаний согласных звуков [здн, стн, стл, стек, вств, рдц, лнц, нтск, вдск] не произносится один из согласных звуков: праздник – праз[]ник, поздно – поз[]но, сердце – сердце, честно – чес[]но, гигантский – гиган[]ский.

Орфоэпия допускает также и варианты грамматические формы, однако следует учитывать уместность ситуации их произношения, например, употребления сокращённых форм имён и отчеств: Пал Палыч, Михал Иваныч, Алексан Николаич, Василь Василич, Вячеславна, Алексанна, Михална, Пална, Васильна, Анатольна, Юрьна и т.д.

Различаются три типа грамматических вариантов: словоизменительный (длиной – длиною), словообразовательный (туристский – туристический) и синтаксический (большинство стремилось – большинство стремились, стакан чая – стакан чаю). Грамматические варианты нередко выполняют особую функциональную нагрузку – выступают важным стилистическим средством («в отпуске» – литературно-художественный, «в отпуску» – разговорный стили). В случаях, когда варианты ничего не добавляют в смысловом или стилистическом отношении, говорят о дублетах. Обычно они бесполезны и избыточны, а поэтому активно исчезают из речевого обихода. Например, ещё в XVIII в.

наряду со словом кофе встречались такие формы, как коффе, кофий, кафе, кохвий, кофъ, кава и т.д.

Произношение – автоматизированный речевой процесс, во время которого довольно сложно контролировать собственное произношение. Поэтому следует адекватно воспринимать замечания в свой адрес, а в случаях затруднений с произношением слов следует обращаться к соответствующим пособиям и справочникам, например, таким авторитетным изданиям, как «Орфоэпический словарь русского языка» под редакцией Р.И. Аванесова и «Словарь трудностей русского языка» Д.Э. Розенталя и М.А. Теленковой.

Причиной неправильного произношения может быть не только незнание основных орфоэпических правил, но и небрежное отношение к своей речи, неумение слушать собственное высказывание и вслушиваться в образцовое литературное произношение дикторов радио и телевидения, мастеров художественного слова, нежелание тренироваться в устной речевой практике, областные особенности произношения.

Вопросы:

1. Раскройте сущность понятий «языковая норма», «литературная норма», «орфоэпия», «орфоэпические нормы».
2. Чем объясняется важность соблюдения орфоэпических норм?
3. Объясните различное понимание учёными орфоэпии.
4. Назовите основные причины произносительных ошибок и недочётов.
5. Перечислите основные фонетические законы.
6. Объясните, почему собственное произношение люди склонны оценивать менее критично, чем произношение других?
7. Каким образом можно исправить в своей речи произносительные ошибки?
8. Назовите основные словари-справочники современного русского литературного языка, которые можно использовать для устранения орфоэпических ошибок.
9. Объясните, какое явление первоначально: изменение нормы или появление её вариантов?
10. Какие произносительные варианты являются предметом изучения орфоэпии?
11. Как употребление орфоэпических вариантов зависит от стилевой уместности?

3. РЕЧЕВАЯ КОММУНИКАЦИЯ И КУЛЬТУРА РЕЧИ

План

1. Традиции в понимании языковой и речевой сущностей. Статус речи в национальной и европейской традиции.
2. Творческая сила слова.
3. Сущность понятий «язык» и «речь».
4. Формы существования языка.
5. Языковые законы. Функции языка и речи.

У образованного человека сегодня, пожалуй, не возникнет сомнений по поводу того, что язык является глубоко социальным феноменом, в котором язык, по сути, отождествляется с человеческим мышлением. Как справедливо некогда заметил известный немецкий лингвист В. Гумбольдт, «язык есть орган, образующий мысль. Умственная деятельность – совершенно духовная, глубоко внутренняя и проходящая бесследно – посредством звука речи материализуется и становится доступной для чувственного восприятия. Деятельность мышления и язык представляют поэтому неразрывное единство... Язык есть как бы внешнее проявление духа народа; язык народа есть его дух, и дух народа есть его язык – трудно себе представить что-либо более тождественное... Язык представляет собой непрерывную деятельность духа, стремящуюся превратить звук в выражение мысли» [22, с. 17].

Однако подобное понимание языковой сущности не всегда было таковым. Первоначальные представления о языке основывались на отрицании его социальной обусловленности. Слово, с точки зрения древнего сознания, обладало независимым от человека существованием, не подчинялось ему, но само направляло высказывание по своим предусмотренным путям. Язык воспринимался посредником, медиатором между человеком и высшим, божьим миром. Такой посредник по своему статусу возвышался над человеком (вспомним греческое учение «логос», евангельское «вначале было слово», именование Иисуса Христа Богом-Словом). Неизбежное знакомство человека с новыми реалиями жизни приводило к необходимости создавать новые слова. В результате человек становился свидетелем того, как слово постепенно начинало отождествляться с понятием, которое обозначало, как имя предмета со временем привязывалось к своему предмету. В сознании человека оформлялось убеждение в том, что название является представителем, или заместителем предмета. Слово воспринималось не как условность, а как нечто субстанциальное.

В первобытной культуре господствовало мифологическое представление о том, что имя в течении жизни охраняет, формирует и индивидуализирует человека. Представление в первобытном сознании нерасторжимости имени и его носителя не позволяло убить врага, пока не будет известно его имя. В древности считали, что нанеся вред имени, пострадает сам человек. Отсюда возник запрет на употребление имени близких родственников или вождя. Отголоском этих представлений можно считать распространённое у католиков принятие при крещении второго имени. Современные исследования психологов доказывают, что обесценивание имени, обращение к человеку по фамилии снижает самоуверенность личности и чувство доверия к собеседнику, а оскорбление имени или его насильственная смена способна вызвать дискомфорт и даже депрессивное состояние. Хорошо известен случай насильственной смены в 80-е годы XX ст. имён так называемых турецких болгар и цыган, результатом чего были личностные кризисы многих людей, подвергшихся этому испытанию. Люди отмечали, что стали чувствовать себя другими личностями, утратили перспективу жизни.

Сегодня также существуют отдельные убеждения в том, что с изменением имени человека можно изменить его судьбу. Недавно американские учёные провели исследования и выяснили негативное влияние отдельных неблагозвучных сочетаний звуков в именах и фамилиях на судьбы людей. Иллюзия о слитности слова и понятия устойчива в человеческом сознании на подсознательном уровне. Человек автоматически стремится избежать неизвестного, поэтому зачастую считает, что, узнав название, он получает важную информацию о самом предмете. Например, на приёме у врача пациент жалуется: «У меня плохо работает желудок, я стал хуже видеть, к тому же я простудился». В ответ звучит: «Это диспенсия, астегматизм и у вас ОРВИ». Услышав, как врач ловко подставил вместо обычных слов таинственные термины, больной приходит к убеждению, что врач знает как его вылечить и чувствует себя лучше. Сегодня получает распространение такое явление, как буккросинг (от англ. Bookcrossing – «перекрещивание книги») – течение людей, убеждённых в том, что печатное слово, книга способны изменить жизнь человека. Буккросеры считают книги концентрированным потоком энергии, которая должна протекать, а не накапливаться и сдерживать развитие личности. Для реализации этой идеи сторонники упомянутого течения совершают ритуал «освобождения книги», т.е. печатное издание оставляют повсюду на видном месте, где его могут забрать другие люди.

В сознании представителя средневековой эпохи, с появлением «чистого искусства» слово виделось более освоенным, неотделимым от автора. Чтобы слово не воспринималось чужим, сбывшимся в прошлом в

речи других носителей языка, чтобы «отличалось», его модифицировали, украшали тропами и фигурами. Слово, язык стали восприниматься первоначально в среде образованных людей, а позднее и в массовой культуре как некий материал для передачи собственной, авторской мысли, хоть мифологизм в осознании феномена языка сохранился и не исчез полностью и сегодня. Лексическая выразительность, достигнутая авторскими неологизмами, фразеологизмами, метафорами, – неотъемлемый атрибут и современной художественной литературы.

Примером отношения к слову как к материальной субстанции являются верования людей в магическую силу молитв, клятв, заговоров, проклятий и т.п. Достаточно вспомнить, как в начале XX в., во времена первой мировой войны люди относились к данному честному слову, под которое отпускали военнопленных из мест заключения для временного посещения близлежащих населённых пунктов. Об этом же свидетельствует и рассказ белорусского писателя Змитрока Бедули «Пять ложек похлёбки», в котором ярко описана сцена приглашения к столу неизвестного гостя и не прозвучавший необходимый по традиции трёхкратный его отказ.

Сегодня мы не задумываемся о структуре языка, её неоднородности, сложности. Мы пользуемся языком как любой вещью, в использовании которой для нас важнее конечный результат, а не знание из каких молекул состоит предмет. Для нас важно, что мы можем свободно пользоваться языком. Однако и древние представления о речи как материальном явлении с точки зрения современной науки не лишены определённого смысла. Сегодня принято считать, что речь материальна, воспринимается визуально и на слух. Исследования учёных Дрезденского университета, проводившиеся на протяжении 20-60-х годов XX ст. доказали способность устной человеческой речи, представляющей собой особый набор звуковых волн, физически влиять на слушателей.

Мы живём иллюзией того, что язык подвластен нам и мы способны активно влиять на него, упорядочивать, нормировать, создавать для него неписанные и писанные законы. Однако в реальности язык хаотичен по природе своего бытования более, чем мы это представляем. Язык не развивается универсальными законами. Иногда он изменяется спонтанно быстро, особенно во время эпохальных исторических сдвигов (вспомним стремительное появление в обиходе слов ланч, логистика, менеджер, спикер, хунта, фазенда и др.), а иногда невообразимо длительно вынашивая свою перспективу. Язык активный, ежедневный менее подвержен подобным встряскам (и завтра, и послезавтра солнце будут называть солнцем, стол столом, воду водой), но и в него «просачиваются» новые слова или словоформы. И вот уже «вчерашний» кофе стало более естественного среднего рода. Пользователь разговорного языка выбирает

слова, конструирует устную речь. В процессе пользования письменной формой речи индивидуум скорее является пассивным субъектом, на которого литературный язык устремлён. В результате создаётся ситуация, когда нелитературных слов больше, они более употребительны, к ним человек устремлён сам, но их труднее фиксировать, вернее эта фиксация требует соотношения со своей целесообразностью. Слово очень часто проходит «испытательный срок» прежде чем будет письменно оформлено, зафиксировано, нормировано. Получается парадоксальный феномен, когда зачастую слова или словоформы более употребительные мы не встретим в словарях (сравним слова *назидательный* и *чувак*, *корректирование* и *кофею*, *амбивалентно* и *зачётно*).

Язык имеет чёткие, определённые функции. С его помощью мы общаемся, выражаем эмоции, влияем на собеседников, передаём и сохраняем информацию. Мы с одинаковой лёгкостью используем в своей речи слова, имеющие тысячелетнюю историю, и слова, появившиеся буквально вчера. Язык систематичен, организован, но вместе с тем диахроничен (разновременен). В каждый исторический момент он эволюционирует, изменяется, выдвигая на первый план то одни, то другие элементы. Так, ещё недавно, в середине 80-х годов прошлого века велись дискуссии о распространении слов *мужчина* и *женщина* в качестве обращений, о защите более «уместных», «нужных», «привычных» слов *гражданин* (*гражданка*) и *товарищ*. Прошло совсем немного времени и эта замена воспринимается как состоявшийся факт. Получается, что язык развивается, эволюционирует по своим внутренним законам, а человек стремится подстроиться под этот феномен, старается сказать «как все», быть подражателем, а не творцом. По аналогии с общепринятыми *продащица*, *воспитательница*, *профессорша*, *докторша*, *директриса* отвоёвывают своё жизненное пространство и другие грамматические формы: *врачиха* и *деканша*. Возможно, скоро мы услышим *водительша*, *шофёрша*, *президентша*. И это нельзя считать плохим или хорошим для языка. В своё время многие слова сегодняшней активной лексики также встречали неодобрение общественности. Да и нельзя считать нормальным, если человек в возрасте использует уже изжившие себя слова, не утруждаясь пополнять лексический запас «молодыми» единицами литературного языка.

Язык живёт по своим законам, один из которых – закон экономии сил (закон наименьшего усилия). Стремление говорящего экономить усилия при пользовании речью приводит к появлению более удобных языковых моделей, речевых вариантов. Примером таких усовершенствований является замена словосочетаний аббревиатурами, оглушение конечных звонких звуков, сосуществование полной и более короткой, усечённой

формы слова (мокнул – мок, туркменов – туркмен, скорее – скорей, написавши – написав, страную – страной, Максим – Макс, Вероника – Ника, Миланья – Мила, Елизавета – Лиза, Лиз и т.п.). Языку присущ также закон избыточности лексики. Большинство слов в языке не является активной лексикой (в русском языке таких языковых единиц более 80 % от общего количества слов). И мы снова приходим к постулату о том, что язык нам важен не по своей сути, а как основное звено общения.

При всём при этом язык не имеет чётких границ своих законов. Они «размыты», неоднозначны (Б.Ю. Норман). К примеру, кроме чёткого распределения в русском языке существительных по трём родам (мужскому, женскому и среднему) существуют промежуточные лексические группы (неопределённый и т.д.) Кроме этого язык не является предметом индивидуального пользования. Он наиндивидуален, имеет всеобщий характер. Языком пользуются и те, кто знает лингвистические правила, и те, кто не знает. Таким образом, язык – исторически сложившаяся, изменчивая и социально обусловленная система словесных знаков коммуникации. Речь более произвольна, субъективна, индивидуальна, а поэтому допускает ещё больше отклонения от норм и законов, которые исторически очень молодые по сравнению с самим языком. Не осознавая данную природу языковых законов, современный человек обычно ошибочно представляет язык в виде некой управляемой системы, в которой можно отдать предпочтение понравившимся языковым средствам, регулировать правила орфографии, выбирая из нескольких вариантов более приемлемый, запрещать нецензурную лексику или неуместное употребление архаизмов и заимствованных слов и даже объявлять неправильным равноправный вариант. Однако следует осознавать, что мы не управляем языком, а лишь пользуемся им в своей речевой деятельности.

Язык – мир слов, каждое из которых обозначает понятие, а знание этих слов и их значений помогает человеку оперировать понятиями, т.е. мыслить. Поэтому *развитие речевой культуры невозможно без развития памяти, умения работать со словарями и справочниками, пополнения своего речевого багажа, формирования потребности в повышении своего духовного и культурного уровня.* У обычного человека процесс мышления автоматичен и мгновенен. Например, после созерцания картинки конкретный образ в голове человека формируется приблизительно за 70 миллисекунд. Обратный процесс превращения мысли в слово, «материализации мысли» (Л. Выготский) называется речевой деятельностью, или просто речью. Однако язык и речь также влияют на человека. Осваивая язык, человек осваивает культуру данного народа, создаёт свой информационно-духовный ресурс, формирует своё сознание,

видение мира, спектр эмоций и чувств, более того своей речевой деятельностью мы постоянно даём собеседникам определённое представление о своей персоне. На этот феномен взаимовлияния мысли (личности) и слова справедливо указал А.А. Мурашов: «Формирование и развитие личности на основе способностей абстрактно мыслить – функция языка, для мировой истории являющаяся важнейшей. Человек оказывается порождением не только исторического процесса, но и языка как средства мышления, общения и социализации» [15, с. 85].

Язык – это система знаков для выражения мыслей, информации о предметах и явлениях. Человек, пользуясь языком, оперирует не этими предметами и явлениями, а их знаками, обозначающими понятия. *Речь – конкретное говорение, протекающее во времени и облечённое в звуковую или письменную форму.* В понятие «речь» включается как процесс языкопользования, так и его результат (речевая деятельность, речевые произведения, фиксируемые памятью или письмом). *Речь – психофизический процесс свободной творческой деятельности индивидуума,* поэтому речь всегда конкретна и неповторима в зависимости от опыта автора речи, характера речи, ситуации и т.д. Речь имеет определённый темп, продолжительность, тембровые особенности, степень громкости, артикуляционную чёткость, акцент, тон и т.п. Поэтому мы говорим о медленной и быстрой, громкой и тихой речи. Представляя собой слияние слов в речевом потоке, речь всегда материальна, воспринимается чувствами (слухом, зрением, осязанием). Речь может указывать на психологическое состояние говорящего, цель его высказывания, его отношение к слушателям (сравним: *речь эмоциональная, инфантильная, спокойная, взволнованная, насмешливая, ироническая, искренняя, льстивая, почтительная, импульсивная*). Речь может быть реализована тремя формами: монологом, диалогом, полилогом. Независимо от этого она имеет эстетические критерии, позволяющие слушателю сделать оценку о художественности, поэтичности, изящности, изысканности, грубости её формы и содержания. Речь может быть охарактеризована и через признаки своего смыслового содержания: содержательная, осмысленная, бессмысленная, связная, бессвязная, сбивчивая, пустая, последовательная.

Основная задача речи – наилучшее, наиболее точное (идеальное практически невозможно) восприятие автора речи слушающим или читающим. По речевой деятельности судят о степени владения языком, культурном уровне, интеллектуальном развитии личности. Овладевая языком, человек осваивает культуру данного народа, формирует своё сознание, видение мира. Как справедливо отмечает С.Г. Тер-Минасова, «каждое слово языка, отражая определённые понятия, символы, создавая представление о мире, пропускаясь через сознание человека, приобретает

специфические черты, свойственные данному национальному общественному сознанию, обусловленному культурой данного народа» [19, с. 11]. При этом большой словарный запас, знание всех правил грамматики не обязательно делают речь человека красивой, правильной, последовательной, содержательной, уместной. Необходимо ещё активизировать языковые средства, освоить механизмы речи (восприятие, чтение, говорение, письмо) на практике, в коммуникации.

Речевая культура предполагает не только овладение языковыми нормами (стилистическими, орфоэпическими, морфологическими, синтаксическими, словоупотребления), но и совершенствование речемыслительных навыков в целом. Речь по своей природе является сферой пересечения мысли и слова. «Значение слова есть феномен мышления лишь в той мере, в какой мысль связана со словом и воплощена в слове, и обратно: оно есть феномен речи лишь в той мере, в какой речь связана с мыслью и освещена её светом. Оно есть феномен словесной мысли или осмысленного слова, оно есть единство слова и мысли» (А.Г. Горнфельд) [13, с. 24]. И действительно, в жизни мы неоднократно становимся свидетелями того, как уровень мышления, интеллекта человека оценивается другими людьми исходя из его речевых способностей. Современный педагог, социальный работник, психолог – речевые личности, непосредственно воздействующие на говорящего-слушающего, активно интегрирующие языковую нравственность, нормативность и целесообразность речи в общество, поэтому именно специалистам социально-педагогического профиля особенно необходимо изучать нормы и законы языка, совершенствовать умение их применять в своей речи, тренировать самоконтроль, умение слушать и говорить, практиковать речевую тактичность, корректность, в том числе через знакомство с лучшими образцами словесности.

Таким образом, *культура речи – это осознанное владение коммуникативными качествами речи, языковыми стилями, речевым этикетом, т.е. всеми речевыми нормами, которые помогают наиболее успешно, эффективно, доступно донести автору своё высказывание слушающему или читающему с учётом данной ситуации и адресата.*

Вопросы:

1. Опишите особенности архаичных представлений о языковой и речевой сущности, статуса слова в европейской культуре.
2. Объясните смысл и границы понятий «язык» и «речь».
3. Назовите основные функции языка и речи.
4. Назовите формы существования языка.

5. Какой диалектический феномен определяет процесс сосуществования современной письменной и устной речи?
6. Почему считается, что язык живёт «своими законами»? Приведите примеры подобных языковых законов.
7. Объясните природу возникновения и бытования слов-вариантов в русском языке.
8. Как вы понимаете «размытость» границ языка и его наиндивидуальность?
9. Объясните, почему практически невозможно идеальное восприятие автора речи слушающим или читающим?
10. Совершенствование каких сторон личности предполагает развитие речевой культуры?
11. Дайте определение понятию «культура речи».
12. Чем отличается письменная и устная речь?
13. Какие признаки индивида определяют понятие «языковая личность»?
14. Перечислите современные аспекты изучения культуры речи.
15. Назовите особенности современной речевой ситуации.

4. ЯЗЫКОВЫЕ КАЧЕСТВА РЕЧИ В ЕЁ КОММУНИКАТИВНОМ ВОЗДЕЙСТВИИ

План

1. Понятие «коммуникативные качества речи» и его составляющие.
2. Чистота и ясность как важнейшие коммуникативные качества речи.
3. Причины и последствия нарушения логичности, уместности, точности, правильности речи.
4. Коммуникативные качества речи в различных языковых стилях.

Коммуникативные качества речи – принципы построения речи, которые служат для оптимального, наилучшего, наиболее точного восприятия слушателем или читателем речи автора. Это правильность, точность, уместность, логичность, выразительность, ясность, содержательность, доступность, чистота речи. Система коммуникативных качеств речи составляет структурную основу культуры речи. Успешной речевой коммуникации способствует правильный, целесообразный, оптимальный выбор и организация языковых средств. Для этого важно овладеть функциональными разновидностями языка, то есть языковыми стилями, так как коммуникативные качества речи видоизменяются от стиля к стилю, выдвигая на первый план и оттесняя при этом те или иные

качества речи. Например, выразительность в большей мере характерна художественному стилю, правильность менее важна для разговорного стиля.

Чистота – коммуникативное качество речи, которое предполагает оправданное использование общеупотребительной лексики, соблюдение орфоэпических норм, отвержение безнравственных слов (вульгаризмов – бранных, нецензурных слов с грубым значением), отсутствие в речи лишних слов (тавтологизмов, слов-паразитов, варваризмов, жаргонизмов, диалектизмов (слов ограниченной территории), архаизмов, канцеляризм, профессионализм, речевых штампов, иноязычной лексики).

Тавтологизмы – неоправданные лексические повторы. Погоня за ярким, образным словом, стремление усилить, подчеркнуть некое свойство предмета, характеристику явления иногда приводит к возникновению в речи неоправданных, не соответствующих нормам литературного словоупотребления выражений. Их называют тавтологическими сочетаниями: *маршрут движения, смешной анекдот, основная суть, броский эффект, смелый риск, сегодняшний день, мемориал памяти, коренной абориген, моя автобиография, двойной повтор, впервые познакомиться, музыкальная мелодия, развивающее обучение, хронометраж времени, январь месяц, потенциальные возможности* и др. В этих сочетаниях повторяется признак, уже содержащийся в главном слове. Например, употребляя словосочетание *народный фольклор* следует вспомнить, что фольклор это и есть народное творчество, которое не может быть авторским. Повтор тождественных слов, синонимов с целью усиления экспрессивности речи является уместным, обычным явлением в языке, особенно в литературных произведениях, но в данном случае наблюдается повтор лишней, неоправданный, бездумный. В разговорной речи часто можно встретить и другое название тавтологических сочетаний – «масло масляное». Чаще всего тавтологические повторы возникают при непонимании значений иностранных слов, недостаточно освоенных русским языком: *биография жизни, памятный сувенир, первый дебют, свободная вакансия, странный парадокс*. Эффективным средством устранения тавтологических ошибок является замена лишнего слова синонимом (*зазвенел звонок – раздался звонок, проливной ливень – проливной дождь, умножить во много раз – увеличить во много раз*) или «сокращение» словосочетания (*подняться вверх – подняться*).

Иногда тавтологические словосочетания могут переходить в число допустимых нормами современного словоупотребления, избавляться от своей избыточности, неоправданности: *свободная вакансия, истинная правда, информационное сообщение, практический опыт, реальная действительность, сервисное обслуживание* и др. В данных примерах

повтор является уточняющим, конкретизирующим определением обозначаемого понятия, так как в одном случае первоначальный, исходный смысл слова изменился (забылся, исказился), в другом случае слово приобрело дополнительное лексическое значение. Например *правда* может быть не только *истинной*, но и *вымышленной, лживой, частичной, сиюминутной*. Давно приобрели общеупотребительный статус такие тавтологические выражения как *пешеходный переход, автомобильная дорога, экзаменационная сессия, лампа освещения*.

Жаргонизмы (сленг, аргю) – специфические, обычно экспрессивной окраски, слова и выражения относительно открытых групп людей, объединённых общностью занятий, интересов, профессий, социального положения. Например, жаргон студентов, спортсменов, моряков, шофёров, военных, актёров и т.д. Жаргонизмы используются преимущественно в устной речи, могут иметь грубую, фамильярную, юмористическую окраску: *вирусняк* – компьютерный вирус, *нэтик* – Интернет, *мыло* – e-mail, *респект* – уважение (молодёжный сленг); *ботать по фене* – разговаривать на языке криминала, *мусор* – милиция, *фуфло* – неправда (уголовный жаргон). Жаргонизмы могут употребляться в языке художественной литературы для стилизации, речевой характеристики персонажей, однако с определённой осторожностью, так как эта лексика осложняет понимание речи, способствует негативной характеристике личности.

Канцеляризм – слова или обороты, употребляемые как устойчивый речевой штамп, речевой стереотип, шаблон, трафарет (заострить внимание, имеет место, играет большую роль, на сегодняшний день и др.) в официально-деловом стиле, где помогает стандартно, экономно оформить различные документы. Канцеляризм, попадая в другой языковой стиль, в особенности в речь художественную, разговорно-бытовую или публицистическую, воспринимается лишним, ненужным, неестественным. В результате канцеляризм засоряет речь стандартными, заранее известными словами, уничтожает ситуацию «живой речи», «живого общения», снижает интерес слушателей и читателей к лишённым эмоционально-экспрессивной окраски фразам, свидетельствует о стереотипности мышления говорящего или пишущего, недостаточной словесной культуре человека. Справедливо отмечал Б.Н. Головин: «канцелярский жаргон» мешает думать и понимать высказанное, лишает речь её естественной живости и выразительности, обезличивает её (а вместе с ней – и мысль, и чувства говорящих и пишущих)» [7, с. 177].

Все сферы современного речевого общения выработали свои стандартные штампы, клише (формулы приветствия, прощания, начала и конца разговора, отказа и согласия и т.д.). По определённым образцам

пишутся художественные произведения, сообщаются новости дикторами, составляются нормативно-правовые акты. Особое значение имеют речевые штампы в официально-деловом стиле, где они исполняют роль «логических прокладок» между частями текста, своеобразно экономят «энергию восприятия»: помогают переключить её на новое в тексте. Это, однако, не означает что клише, в том числе и в деловом речепользовании, окончательно стандартизировались и не допускают выбора наиболее приемлемых вариантов формулировок. Сравним варианты:

1. *Эффективным способом формирования здорового образа жизни детей дошкольного возраста является процесс аэробных процедур.*
2. *Дошкольников эффективно закаливать на свежем воздухе.*

Особенно опасно перенесение канцелярских формул в устную речь, когда повышается бессодержательность высказывания, «выветривается» конкретный смысл, когда автор выставляет напоказ и бедность своего словаря, и боязнь сказать «не то», и неумение изъясниться кратко и ясно о том, про что часто пишется. Боязнь сказать неправильно приводит в устной речи, например, к таким фразам: *По линии воспитания студентов следует активизировать работу... На сегодняшний день вопрос не достаточно освещён... Заслуживает быть отмеченной инициатива... Нельзя не остановиться на некоторых фактах, имеющих место на нашем предприятии... В коллективе имеет место наличие невыполнения плана научной работы... В сфере развития самодеятельности... В ближайшее время следует развернуть работу по подготовке... и т.д.* При этом штампы «канцелярского» происхождения не следует путать с перифразами – словосочетаниями, возникшими как средство образности, улучшения речи, повышения её выразительности (*Брест – город над Бугом, телевизор – голубой экран, Витебщина – озёрный край*).

Слова-паразиты – «навязчивые», «пустые» слова и звуки, не имеющие смыслового и эмоционального содержания и засоряющие речь. Использование их спонтанно, произвольно, введено в привычку говорящего, практикуется для связи слов и заполнения пауз в речевом потоке. Отдельную категорию составляют слова-паразиты, возникновение которых связано с желанием подменить бранное слово более корректным (*блин, бля, бляха, пипец, ё-маё, ёпрст*) и выражения-паразиты (*ёлки-палки, ёкарный бабай, ёшкин кот, ёперный театр, ёклмн*). В речи многих людей устойчиво прописались и звуки-паразиты (*э-э-э, а-а-а, м-м-м*). Люди с низким уровнем культуры, стремясь преподнести себя тактичными, вежливыми, ласковыми вместо общепринятых этикетных речевых формул активно употребляют, в том числе с незнакомыми собеседниками, обращения-паразиты (*старик, малыш, малая, зая, заяц, солнышко, киса*).

К словам-паразитам прибегают в ситуации затруднения при оформлении мысли в слово и, соответственно, когда возникает необходимость создания непрерывной речи. Слово-паразит заполняет перерыв в речевом потоке и побуждает слушателей не терять внимания, ожидать завершения высказывания. Иногда возникновение слов-сорняков – результат волнения, поспешливости, растерянности или свидетельство психологических особенностей человека, его нервозности, беспокойства, торопливости.

Речевые паразиты особо заметны в диалогической речи, когда складывается впечатление о некомпетентности, или нерешительности собеседника, или его низкой речевой культуре. Они засоряют речь говорящего, делают её невнятной, сложной для понимания, потому что это, как правило, слова сниженной семантики, а иногда и вовсе лишённые своего значения. В их роли выступают обычно:

а) вводные слова и обороты (*собственно говоря, видите ли, знаете, знаете ли, понимаешь, понимаете ли, так сказать, можно сказать, вообще, как говорится, значит, в общем, прямо скажем, короче говоря, скажем так, так сказать*);

б) местоимения (*это, это самое*);

в) частицы (*ну, вот, как бы, как его, да, так, пожалуй, просто, прямо*);

г) модальные слова (*наверное, конечно, вероятно, кажется*);

д) междометия (*ух, вау, ого, ага*);

е) местоименные наречия (*там*).

Интересная особенность слов-паразитов заключается в том, что они не только не сбивают ритм речи, но и, наоборот, ритмически организуют текст своими частыми повторами.

Паразитом может стать любое слово, но человек охотнее принимает чужое, чем отстаивает своё, активно копирует других, поэтому арсенал слов-сорняков особо невелик. Однако с ними надо бороться, так как слова-паразиты необычайно яркие, привлекают к себе внимание. При этом абсолютно бессмысленны советы некоторых лингвистов о замене слов-паразитов близкими по значению эквивалентами. Например, выражение «на самом деле» – словами в «действительности», «действительно», «без сомнения», «и вправду», «безусловно», «конечно», слово «достаточно» – словами «довольно», «относительно» и т.д. В подобном случае и новое слово обретёт черты своего предшественника. Лучший совет, который можно взять на вооружение – искоренение слов-паразитов из практики. Способствовать этому может активное чтение литературы, так как в письменной форме речи слова-паразиты практически отсутствуют. В

исключительных случаях в художественных произведениях эти слова служат средством создания речевой характеристики персонажа.

Ясность – понятность высказывания, недвусмысленность высказывания. Ясность речи нарушается в результате нечёткой артикуляции, дефектов дикции, неоправданной редукции, неправильного ударения в омографах (словах с одинаковым написанием), неверного выбора слова или его формы, включения слова в несвойственный ему контекст («Гиви встретил Гоги на вокзале» вместо более ясного «Гиви пришёл встретить Гоги на вокзал»). Иногда наиболее полно выразить в словах свои мысли, образы, эмоции и быть понятым возможно только путём уточнения, отвержения бессмысленной «экономии» слов. Так, фраза *Не бойся врага с огнём* в устной речи звучит двусмысленно (непонятно: имеется ввиду *врага согнём, то есть подчиним* или *врага со стрельбой*), поэтому для ясности понимания следовало бы сказать *Не бойся врага, который приходит к нам с огнём*.

Особенность речевой деятельности заключается в том, что говорящий не в силах передать свою мысль, свои образы, своё понимание явления слушателю, у которого всегда будет личное осознание услышанного. В связи с этим учёный-лингвист А. Потебня сравнивал мысль человека со свечой, которая «может гореть только собственным пламенем, каким бы способом её ни зажигали. Человек не может инъецировать своё сознание другому, а может лишь активизировать работу его собственного, – в этом смысл общения и ясности речи вообще» [6, с. 54].

Основные причины неясности:

1. Неправильный порядок слов (*Океан может уничтожить планктон. Солнце закрыло облако. Море осветило солнце* и т.д.).

2. Отсутствие речевой паузы (*Казнить нельзя помиловать. Наказать нельзя аттестовать*).

3. Неправильно выбранная грамматическая форма слова (*Мастеру приходилось много объяснять. Рисунки к заявлениям, которые присылали, не всегда были хорошего уровня. Четыре проводника обслуживает два вагона. Два плотника обслуживает один ЖЭС*).

4. Искажение смысла при употреблении многозначных слов и омонимов в определённом контексте (*Прекрасную комбинацию показывает фигуристка из России*).

5. Неоправданное употребление заимствованных из других языков слов, которые могут быть непонятны слушателю или читателю. Сегодня используется большой пласт иноязычной лексики, не получившей широкого распространения в русском языке (*флэшмоб, фриленс, абгрэйд* и др.), поэтому целесообразно давать пояснения использованных

иноязычных слов, а при возможности находить им соответствующие русские эквиваленты.

6. Неоправданная «экономия» языковых средств. Например, *Работникам нашего предприятия созданы все условия для полноценного отдыха, поэтому потери рабочего времени минимальны.* В данном случае непонятно чем были вызваны потери рабочего времени: отсутствием отдыха в производственное время на предприятии или плохим отдыхом во внерабочее время.

Логичность – недвусмысленность, соразмерная краткость, простота, доступность, цельность, последовательность, непротиворечивость, достоверность, доказательность, убедительность речи. Несоблюдение даже одного из этих составляющих может нарушить общую логику высказывания, а в результате затруднит его понимание адресатом.

Последовательность изложения мыслей предполагает композиционную стройность высказывания, в котором традиционно выделяют три основополагающих структурных компонента: 1 этап – вступление; 2 этап – развитие мысли; 3 этап – заключение. Логичность речи подразумевает также и соразмерность объёма предложений (в среднем 5-9 слов). Логичным является монологическая речь, когда вначале формируется интерес к предмету и очерчивается проблема. Далее излагаются возможные опровержения. После этого они развенчиваются подтверждением авторитетным для слушателей источником и сводятся к одному выводу, который нередко содержит призыв.

Основные причины нарушения логичности:

1. Засорение речи лишёнными смысла словами и структурами (*это, короче, типа того, ну, как бы конкретный базар и т.д.*), когда страдает не только чистота высказывания, но и нарушаются логические связи между словами.

2. Неправильный порядок слов (*Океан может уничтожить планктон. Солнце закрыло облако. Море осветило солнце. Зашел вчера, собираясь на работу, по пути, в магазин и т.д.*).

3. Отвлечение автора от темы речи, перебиванием говорящего. Последний в идеале должен сообщать новую информацию, быть умелым полемистом, отвечающим и задающим вопросы аудитории.

4. Нарушение причинно-следственных связей между частями предложения (*Итоги зимней сессии не в полной мере удовлетворительны, потому что только небольшое количество студентов обучается за счёт бюджетных средств*) или рядом стоящими предложениями (*Женская баскетбольная команда – лидер нашей олимпийской сборной. В очередной раз она радует своих болельщиков*).

Логичность – это соответствие речи законам логики, которые исключают противоречия. Нелогичная речь алогична, содержит алогизмы (объединение несопоставимых понятий). Логичность речи предполагает также последовательное, аргументированное высказывание, выражение мыслей, когда смысл каждой последующей фразы согласуется с предыдущей. Логическая ошибка содержится, например, в следующем высказывании: *Экономическая ситуация постепенно улучшается, но обстановка продолжает оставаться сложной.*

Иногда писатели сознательно нарушают логику высказывания для создания комического эффекта, каламбура: *Он пил чай с лимоном и удовольствием. Он был идеальным мужем с девятьюстами квадратами столичного жилья. Зачем люди тянут руку через стол, когда есть язык? Я всегда чувствую плечо супруга, особенно за столом.*

Обычно алогизмы возникают спонтанно и свидетельствуют о низкой речевой культуре человека, его недостаточном интеллектуальном уровне. Распространённой является алогичность, вызванная речевой недостаточностью: *Давайте, копайте отсюда и до обеда, а я пойду посмотрю где надо. У генетиков Беларуси родилась необыкновенная клонированная овца. Слепая старушка ходит в сарай по натянутой проволоке.* Очень часто ошибки-алогизмы допускаются в объявлениях: *Сдаётся квартира с ребёнком. Всем хозяевам собак сделать прививки у ветеринара. Всем хозяевам кошек сделать ошейники с номером и зарегистрироваться.* Распространены ошибки такого характера в предложениях с однородными членами и обобщающим словом: *Вскоре после окончания военных действий были приведены в порядок многие школы, учебные заведения, больницы и другие культурные учреждения. Врачи и педиатры рекомендуют «Панадол».*

Уместность – организация языковых средств, при которой языковой факт наиболее целесообразен, речь отвечает условиям общения, т.е. соответствует теме и целям высказывания, его логическому и эмоциональному содержанию, коммуникативной ситуации (составу слушателей или читателей), стилю языка. Уместность включает в себя обоснованность и оправданность отступлений от литературной нормы. Например, в поэтических произведениях можно встретить изменение ударения в слове, неправильную грамматическую форму слова, непривычные лексико-семантические связи слов. Эти отступления, как правило, мотивированы стремлением выдержать заданные ритм и рифму, а значит адекватны для данного случая. Уместность речи допускает применение стилистически сниженной лексики в определённой ситуации к равным партнёрам: *Привет! Здоров! Пока! Эй, ты!* В разговорно-бытовом общении уместно также использование реплик-стереотипов, междометий и

т.п., раскрывающих своё значение и содержание в конкретной речевой ситуации, контексте. Например, целесообразен лаконичный диалог водителя маршрутного такси и пассажиров: *«Там за двоих?» – «Да», – «Возьмите билет», – «Спасибо» – «Не стоит».*

1) Стилистая уместность. Так, информативность уместна в научной или официально-деловой речи, а при непринужденном общении она может стать недостатком речи. Громкая речь или активное использование невербалики более уместны в публицистическом стиле. Стремление проявить оригинальность и творчество в официально-деловой сфере чаще всего неуместно, а в разговорной речи и в художественном стиле необходимо. В научном стиле уместно обращаться к специальным терминам. И наоборот, не уместно прибегать к речи насыщенной специальными профессиональными словами в общении с неспециалистами. Красота и живость речи не уместны при описании результатов судебной медицинской экспертизы. В делопроизводстве может быть удачным канцеляризм и речевой штамп и неуместной выразительность, а использование диалектного слова может быть оправданным для создания местного колорита в художественном произведении. Стилистая уместность не допускает употребление стилистически окрашенной лексики в «чужом» для неё стиле (Например: *«В нашей деревне возвели коровник и воздвигли свинарник»*). Поэтому в каждом конкретном случае нужно вдумчиво и бережно относиться к слову.

2) Ситуативная (контекстуальная) уместность – уместность по отношению к конкретной ситуации, цели говорящего (склонить к своему мнению, что-либо доказать, выразить солидарность и т.д.). Для оценки ситуативной уместности важно учитывать и условия общения: где и когда оно происходит, как долго длится и т.п. В этом отношении, например, неуместно задерживать человека, который торопится уйти, серьезным и долгим разговором; в людном месте, «на ходу» обсуждать важные проблемы; переходить на рассказ о своих личных проблемах в официальной обстановке и т.д. Выступление перед аудиторией предполагает, что неуместно читать «по бумажке» (в неё можно только подглядывать), а при общении большого числа людей (на конференциях, встречах с деятелями культуры) принято задавать вопросы в письменном виде, поэтому устный вопрос, скорее всего, будет расценен как неуместный.

3) Личностно-психологическая уместность – это целесообразность выбора тех или иных языковых средств в общении с определённой личностью, учёт подготовленности адресата к восприятию информации, т.е. пола (большинство женщин более эмоциональны по сравнению с мужчинами), возраста (к примеру, если вы расскажете ребенку, что

храните деньги в банке, – он, скорее всего, представит себе банку-ёмкость, а не банк-учреждение).

Уместность – это регулятор степени проявления всех остальных коммуникативных качеств. Уместность – это одно из важнейших коммуникативных качеств речи, потому что очень часто успех всего высказывания определяется его уместностью или неуместностью.

Таким образом, уместность – это инструмент оценки речи относительно ситуации общения и текста с точки зрения этических и коммуникативных норм. В процессе самой речи участники постоянно оценивают уместность сказанного или услышанного, написанного или прочитанного относительно всех слагаемых коммуникации. Ситуативная уместность обязательна для всех в любой сфере общения и в любой ситуации.

Точность – употребление слов соответственно их лексическому значению. Чаще всего нарушение точности речи наблюдается при неправильном выражении мысли в слове в конкретной ситуации. В этом случае говорят о *понятийной точности*. Она может быть вызвана употреблением слов в несвойственном им контексте, когда искажается смысл лексической единицы, возникает двусмысленность. Примером такого непонимания является диалог из кинофильма «Джентльмены удачи»:

– *Вспомни, он сидит или стоит?*

– *«Кто же его посадит? Он же памятник!»*

Часто неточность речи возникает при необоснованной замене слова паронимом, омонимом, использовании лексики ограниченной сферы употребления (терминов, иностранных и архаичных слов). Например, двусмысленность, каламбурность высказывания порождает смешение омонимов (слов одинакового звучания, но различного значения) в следующей фразе: *На предприятии запустили новое, высокотехнологичное производство.* Знание всех значений синонимов позволяет выбрать из синонимического ряда не всегда равнозначных слов наиболее подходящее. Однако при выборе нужного слова следует учитывать не только значение слова, но и сложившуюся в языке его сочетаемость с другими словами. Вот примеры из рекламного текста: *Весь комплекс похоронных услуг без посредников. Требуется няня для ребёнка без вредных привычек.* Например, чтобы точно воспринимался смысл фразы *Мой сосед был рядовым человеком*, следовало бы заменить слово *рядовым* на более конкретное: *военным, заурядным, обыкновенным, нормальным* и т.п. Особо внимательным необходимо быть в недопущении смешения паронимов, т.е. слов, близких по звучанию, но разных по значению: *обидный* (причиняющий обиду) и *обидчивый* (легко обижающийся), *нестерпимое* и

нетерпимое положение, *дождливая* погода и *дождевая* туча, *хищное* и *хищническое* уничтожение.

Точность речи может быть нарушена многословием, лексической избыточностью, то есть употреблением в словосочетании слов совпадающих значениями (детский врач-педиатр, контактный телефон, полный аншлаг, краткая аннотация, взаимное сотрудничество, внутренний интерьер, структурная система, подъём вверх, моё личное мнение, в мае месяце, в двадцать часов вечера и т.д.). Многословие иногда свидетельствует о бедности словаря, неумении выбрать способ речевого общения в конкретной ситуации, неоправданном стремлении «приукрасить» свою речь элементами книжной учёности, официальности. Результаты могут быть прямо противоположные. Например, в предложении *в парламенте началась работа по разработке нового закона об образовании* ясность высказывания не нарушена, однако правильнее, точнее следовало бы сказать *в парламенте началась разработка нового закона об образовании*. Точность речи нарушена многословием и в следующих примерах: *достаточное количество детей дошкольного возраста* (вместо *много дошкольников*); *ненадлежащая явка рабочей силы* (вместо *отсутствие работников*); *необходимость осуществления принципа экономии* (вместо *нужно быть экономным*); *автоматическим путём увеличилось в два раза* (вместо *автоматически удвоилось*). Употребление речевых штампов (*на сегодняшний день, в период экзаменационной сессии, в зимний период, поставить вопрос со всей остротой*), «засоряющих» повседневную элементарную точность речи, говорит не о каком то «деловом» стиле, а ограниченности и бюрократической шаблонности конкретной речевой личности. Точность словоупотребления связана также с общей эрудицией говорящего, знанием предмета разговора, что позволяет передать предмет наиболее точным словом. В этом случае говорят о *предметной точности*. Избежать нарушения точности речи можно только употребляя слова, лексическое значение которых хорошо известно, а в случае сомнений обращаясь к специальным справочникам (словарь-справочник «Трудные случаи употребления однокоренных слов русского языка» Ю.А. Бельчикова, М.С. Панюшевой, «Словарь паронимов русского языка» О.В. Вишнякова.

Правильность – соответствие языковой структуры действующим языковым законам, литературным нормам в области орфоэпии, лексики, грамматики, правописания, стилистики. Например, правильное использование выражений с управлением глаголов: согласно (чему?) приказу (дат. п.); правильное произношение звонких звуков на конце слова: снег – [с'н'эк] и т.д. Нормы правильной речи можно проверить с помощью нормированных грамматик, словарей и справочников, например,

«Орфографического словаря русского языка» Б.З. Букчиной, И.К. Сазоновой и Л.К. Чельцовой, «Грамматического словаря русского языка» под редакцией А.А. Зализняка, «Словаря ударений русского языка» И.Л. Резниченко и «Большого фразеологического словаря русского языка» с комментарием В.Н. Телия. В этих словарях отражены новейшие литературные нормы русского языка. В частности, слово «кофе» имеет не только мужской, но и средний род. «Интернет», по новым правилам, следует писать с заглавной буквы, а название боевого искусства «карате» – через "е" (а не через "э"). Согласно литературным нормам правильным можно считать двоякое произношение некоторых слов: «договОр» и «дОговор», «йОгурт» и «йогУрт», «по срЕдам» и «по средАм». Правильность речи предполагает отсутствие смешения литературной и диалектной форм языка, соразмерное использование специальных терминов, смешения в одном высказывании различных функциональных стилей.

Правильность речи может быть нарушена несоблюдением норм лексической сочетаемости слов. Каждая лексема имеет ограниченную валентность (способность присоединяться к другим словам): она может объединиться с одним словом, но не сочетаться с другим, близким по значению первому. Нельзя сказать: *играет значение, имеет роль*. Можно сказать *круглый год (сутки)*, но не говорят *круглый час (неделя, месяц)*. Есть *бархатный сезон*, но не *период, время, месяц*. Некоторые слова особенно часто употребляют в неправильных сочетаниях: *повысить кругозор, усилить внимание*. Нарушение лексической сочетаемости нередко объясняется объединением (контаминацией) похожих словосочетаний. Например, говорят *удовлетворять современным требованиям* (смешивая сочетания *удовлетворять требования* и *отвечать потребностям*), *завершить обязательства* (*завершить план, выполнить обязательства*), *уделить значение* (*придавать значение, уделить внимание*), *улучшить уровень* (*улучшить качество, повысить уровень*).

Выразительность – качество речи, которое поддерживает внимание и интерес у слушателя или читателя и достигается чётким и ясным произношением, правильной интонацией, умело расставленными паузами, отбором наиболее ярких, ёмких слов и конструкций. Выразительность речи напрямую зависит от самостоятельности мышления автора и умения сформулировать свои мысли необычно, оригинально. Разговорная речь обычно обладает большей выразительностью, эмоциональностью по сравнению с письменной, которая не может оказывать звукового влияния на аудиторию.

Содержательность (речевое богатство) – это многообразие форм подачи материала, богатство словарного запаса, информативность, актуальность содержания, отсутствие многословия (речевой избыточности) и т.д. Например, нарушение содержательности, вызванное речевой избыточностью, в предложении «*Пошёл дождь и дети вернулись обратно домой*» можно исправить следующим образом: «*Пошёл дождь и дети вернулись домой*». Нарушение содержательности, вызванное речевой недостаточностью, в предложении «*В первый год жизни дети ходят гулять только на руках*» можно исправить следующим образом: «*В первый год жизни дети гуляют только на руках у взрослых*». Содержательность определяется смысловой насыщенностью лексики (синонимы, антонимы, многозначные слова, фразеологизмы, пословицы и др.) а также включает в себя синтаксическое разнообразие речи.

Доступность – общая характеристика речи, которая предполагает воспринимаемость, понятность предмета разговора слушателем. Нарушение ясности, точности, правильности, уместности высказывания может привести к недоступности речи.

Понимание и осмысление связи между коммуникативными качествами речи и стилями языка позволяют повысить уровень речевой культуры общества и конкретной личности, определяют пути улучшения речи. Данная взаимосвязь представлена в следующей таблице (по Б.Н. Головину):

стили языка	коммуникативные качества речи						
	правильность	точность	логичность	чистота	выразительность	богатство	уместность
художественный	да	да	да	да	да	да	да
научный	да	да	да	да	не очень	нет	да
деловой	да	да	да	да	нет	нет	не очень
публицистический	да	да	да	да	да	не очень	не очень
разговорно-бытовой	не очень	не очень	не очень	не очень	да	не очень	не очень

Следует помнить, что уместность того или иного коммуникативного качества определяется конкретной ситуацией общения, поэтому приведённая таблица имеет скорее условный, рекомендательный характер и не может служить эталоном-подсказкой в практике живой речи.

Соблюдение коммуникативных качеств речи является важнейшей составляющей культуры речи, позволяющей избежать непонимания собеседника, трудностей в установлении речевого общения, негативного отношения слушающих к себе.

Вопросы:

1. Дайте определение понятию «коммуникативные качества речи».
2. Назовите основные причины нарушения логичности речи. Приведите примеры речевых алогизмов.
3. Объясните уместность как коммуникативное качество речи, и когда оно позволяет отступать от литературной нормы.
4. Объясните, как избежать нарушения ясности письменной и устной речи?
5. Раскройте сущность понятий «чистота речи», «слова-паразиты». Каким образом можно предупредить засорение речи словами-паразитами?
6. Нарушение каких коммуникативных качеств речи может привести к недоступности высказывания слушающим?
7. Какие коммуникативные качества речи наиболее важны для каждого из функциональных стилей языка?

5. РЕЧЕВАЯ И ЭТИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА В РАЗЛИЧНЫХ СФЕРАХ ОБЩЕНИЯ

План

1. Понятие стиля языка.
2. Стили речи.
3. Функции языка и функциональные стили.
4. Стилиевые характеристики, области применения стилей, подстили и их формы.

Важным показателем культуры речи является умение пользоваться стилями языка и умение создавать стили речи. Что же такое стиль? Этот вопрос привлекал внимание огромное количество исследователей, одним из которых был Аристотель. Сегодня учёные обращаются в первую очередь к фундаментальным трудам Й.-В. Гёте, М. Ломоносова, О. Потебни, О. Веселовского, В. Виноградова, М. Кожинной. Определений термина «стиль» столько же, сколько и его исследователей. Семнадцати томный словарь русского языка выделяет 12 значений и оттенков значений слова стиль. Оксфордский словарь оперирует двадцатью семью

значениями. Термином «стиль» активно пользуются, по меньшей мере, четыре научные дисциплины: языковедение, литературоведение, искусствоведение, эстетика. Общим определением для названных наук могут стать слова Й.-В. Гёте, который в статье «Обычное наследование природы, манера, стиль» (1789) писал: «стиль – термин для обозначения наивысшей степени, которой искусство когда-нибудь достигало и сможет достигнуть». Подобный подход не утратил своей актуальности и в условиях сегодняшних реалий, с тем лишь дополнением, что стиль – это наследование, подражание великим достижениям или наоборот отвержение чужого опыта, создание своего оригинального, яркого, самобытного.

В современной лингвистике можно встретить следующие наиболее типичные определения:

«Стиль – это разновидность языка, которая обслуживает какую-либо сторону общественной жизни» (П.П. Шуба, Г.К. Трофимова и др.).

«Языковой стиль – разновидность литературного языка, которая определяется спецификой отбора, совмещения и организации языковых средств, в зависимости от сферы, цели и содержания высказывания» (В.М. Сивкович).

Если условно вообразить, что язык – это кирпичики, из которых можно построить различные здания, то есть стили, становится понятным несовершенство упомянутых выше определений, из которых следует, что одна область, разновидность языка формирует один стиль, другая – иной. Однако на самом деле мы можем наблюдать ситуацию, когда одни и те же языковые средства особым образом организованные, «использованные» создают различные стили языка. Кроме этого зачастую именно лексика нейтральная, а не стилистически окрашенная становится доминантным стилеобразующим ядром. Таким образом, стиль – это своеобразная матрица к которой каждый раз устремляется язык, в конечном итоге не достигая цели, а лишь приближаясь, создавая нечто новое, в котором легко определить первоначально заданный ориентир.

Стиль – это устойчивые и распознаваемые принципы и формы использования языка. Каждый стиль имеет свою особую выразительность, эмоциональность, которые создаются специфическими грамматическими формами, синтаксическими конструкциями, характерной лексикой. Кроме общеупотребительных, стилистически нейтральных, межстилевых слов и форм существуют стилистически маркированные слова и формы.

Следует заметить, что природа стиля синтетическая. Особенность стиля определяется не только лексикой, но и другими языковыми средствами. В результате стиль образуется только совокупностью всех элементов формы.

В стилистике традиционно выделяют 5 основных стилей:

1. *Разговорный.*
2. *Официально-деловой.*
3. *Научный.*
4. *Публицистический.*
5. *Художественный.*

Язык – явление не «окостенелое». Язык «живёт», непрерывно обогащается (появляются новые слова, крылатые фразы, фразеологизмы, изменяются отдельные орфоэпические нормы и т.д.). Соответственно этот процесс затрагивает и стили языка. Стили – явление не статичное. Они изменяются со временем (стиль эпохи: средневековья, романтизма, классицизма, барокко и др.). Специалист-стилист по стиливым особенностям без особого труда может определить к какой эпохе относится то или иное произведение а также установить вероятного автора. В определённый исторический момент наиболее востребованным, употребляемым становятся то один, то другой книжный стиль. Сегодня, в техногенно-информационную эпоху активно развиваются научный и публицистический стили, постепенно оттеняя на второй план художественный стиль. Формируется *стиль компьютерного общения, стиль бизнеса и коммерции*. Кроме того, можно выделить как вполне сформировавшееся явление *церковный (религиозно-проповеднический) стиль*, который имеет как устную, так и письменную форму.

Количество стилей языка более-менее ограничено, в то время как количество стилей речи безгранично. Стиль речи иногда называют идиостилем (от греч. «свой, собственный»). *Стиль речи – конкретная реализация языкового стиля* (стиль речи Пушкина, Лермонтова, Путина, Иванова, Петрова...). Очень часто мы можем наблюдать ситуацию, когда стиль речи какого-нибудь человека не отвечает основным требованиям культуры речи, многие коммуникативные качества в нём ослаблены или вовсе отсутствуют, что свидетельствует об ограниченности и бедности идиостиля. Языковые и речевые стили взаимодействуют, влияют друг на друга. В результате нарушается «чистота» того или иного стиля. Публицистическая статья в газете может содержать отдельные элементы научного стиля, художественное произведение может включать в себя публицистическое выступление персонажа на митинге. Однако различия между отдельными стилями языка (как и стилями речи) в конечном итоге сохраняют свою устойчивость.

Стили делового общения, публицистический, художественный, научный ограничены, т.к. ими пользуется ограниченное количество людей в определённых ситуациях. Разговорно-бытовой стиль наиболее богат, потому что к нему обращаются все носители языка, участники разговорной

речи. Но именно разговорному стилю присуще наибольшее количество языковых ошибок, он не требователен к чистоте высказывания. Известный русский стилист первой половины XX века Г.О. Винокур справедливо отметил, что «строй языка обнаруживается только в тех или иных формах его употребления». Употребление, практическая реализация языка – основа его существования, проявляющаяся в его основных функциях:

1. *Общение* (разговорный стиль).
2. *Сообщение* (официально-деловой стиль).
3. *Воздействие* (публицистический и художественный стили).
4. *Познание и аккумуляция* (научный стиль).

Поэтому в современной лингвистике стили языка обычно называют *функциональными*. Во-первых, потому что стили выполняют определённые функции, а, во-вторых, стили образуются в результате функционирования языка в разных условиях, в различных сферах общения, видах деятельности человека.

На самом деле эти и другие, ещё не названные функции языка тесно переплетены между собой. Во время общения неизбежно происходит обмен между людьми информацией, сообщениями, участники разговора воздействуют друг на друга, пополняют свой жизненный опыт знаниями, аккумулируют их. Примером активного эмотивного воздействия речи на слушателя может служить известный трагический медицинский эпизод. Врач, который лечил А.С. Пушкина сразу после дуэли, убил неосторожным словом одного со своих пациентов. На вопрос последнего, есть ли у него надежда на выздоровление, медик ответил: «Никакой... Все умрём. Вот и Пушкин умирает... Так что и нам с вами можно умирать!» Потрясённый больной со стоном склонил голову и умер почти одновременно с поэтом.

Литературно-художественный стиль.

В нём не просто передаётся информация, содержание текста, а создаются художественные образы, через которые осуществляется воздействие на читателя. Художественный стиль эмоционален, вмещает в себя черты других стилей. Поэтому некоторые учёные (В.В. Виноградов, И.Б. Голуб и др.) не выделяют художественный стиль в качестве функционального. Писатели в своих произведениях используют всё многообразие языковых средств, в связи с чем речь художественных произведений не представляет собой однородной языковой системы. Язык литературы влияет на развитие литературного языка. Литературно-художественный стиль имеет две формы:

1. Устная (*постановки в театрах, радиопостановки, художественные фильмы.*)

2. Письменная (*комедия, трагедия, рассказ, повесть, роман, стих, баллада, сонет, триолет, рондо, октава* и т.д.).

Научный стиль – функциональная разновидность литературного языка для изложения объективной научной информации. Характерные черты научного стиля – это специальная лексика и терминология, однозначные, необразные слова, абстрактная лексика, редкое употребление эмоциональных слов и слов с переносным значением, отсутствие разговорной лексики, строгая логичность, точность, обобщённость изложения, краткость и насыщенность содержания, наличие определений понятий и явлений, использование сложных синтаксических конструкций (причастные и деепричастные обороты, сложноподчинённые предложения, вводные слова и т.д.), отсутствие вопросительных и побудительных предложений. Тексты могут содержать формулы, графики, таблицы, расчёты, фотографии, цитаты, диаграммы, схемы и т.п.

Подстили научного стиля:

1. Научно-академический (*реферат, автореферат, диссертация, монография, тезисы, статья, аннотация...*)
2. Научно-популярный (*научно-популярная заметка, публикация в газетах и журналах на научную тему*).
3. Научно-методический (*учебники, пособия*).
4. Научно-справочный (*словари, справочники, руководство по эксплуатации*).
5. Научно-информационный (*энциклопедии*).

Научный стиль реализуется как в письменной, так и в устной (лекция, доклад, выступление) формах. Справедливым можно считать и дробление научного стиля по научным направлениям (медицина, физика, химия, литературоведение и т.д.), так как в различных дисциплинах речевая организация существенно отличается на всех уровнях (смысловом, коммуникативном, лексико-фразеологическом, морфологическом, синтаксическом).

Публицистический стиль – функциональная разновидность литературного языка, которая используется в общественно-политической литературе, периодике, политических и судебных выступлениях, радио, кино, телевидении, графических и изобразительных формах. Совмещает две основные функции: информационную и воздействия. Реализуется в письменной и устной формах.

Подстили публицистического стиля:

1. *Агитационный* (призывы, листовки, воззвания);
2. *Массово-политический* (выступления на собраниях и митингах);
3. *Официальный или политико-идеологический* (политические постановления);

4. Газетный:

- а) *заметка (очерк)* – краткое сообщение о событии, факте или явлении. Характерна информативность, но отсутствует анализ;
- б) *репортаж* – заметка с оценкой, анализом, обобщением, размышлением автора;
- в) *статья* – логичное, образное, эмоциональное повествование с целью воздействия на мысли и чувства читателей;
- г) *рецензия* – анализ, который помогает обозначить читателю свою точку зрения;
- д) *фельетон* – короткая юмористическая или сатирическая статья на актуальную тему;
- е) *эссе* – заметка, этюд, которые трактуют литературные, философские, социальные проблемы в вольной форме;
- ж) *памфлет* – сатирическое произведение против определённого человека, политического или общественного явления;
- з) *корреспонденция* – переписка между учреждениями;
- и) *интервью* – беседа корреспондента с человеком по волнующим вопросам.

Публицистическому стилю характерны эмоциональность, простота и доступность изложения, элементы декларативности, пафоса, образности. Информация оперативная и точная. Используются языковые средства всех стилей. Стремление к образности и одновременно к краткости. Активно используются оценочная, абстрактная лексика и лексика общественно-политического характера, эмоциональные средства выразительности (метафора, эпитеты, сравнения, повторы, пословицы, фразеологизмы, крылатые слова, междометия и т.д.), простые синтаксические конструкции, выводы в текстах.

Официально-деловой стиль – функциональная разновидность литературного языка, которая обслуживает официально-деловые отношения между людьми, учреждениями, странами, населением и государством. Этот языковой стиль используется в делопроизводстве, в документах, законах, заявлениях, актах, доверенностях, приказах, протоколах, постановлениях, ходатайствах и т.п. Ему характерна регламентация формы и содержания, строгость, чёткость, неэмоциональность и краткость изложения информации с определённой логической последовательностью, точность формулировок, состав обязательных элементов оформления документа, клише, повествовательный характер, использование особой лексики (номенклатурных слов, терминов, аббревиатур, канцеляризмов, сложносокращённых слов, устоявшихся стандартизированных словосочетаний).

Разговорный стиль – функциональная разновидность литературного языка, которая используется в обиходно-бытовом общении. Разговорная речь отличается неподготовленностью высказывания, непринужденностью речевого общения, влиянием ситуации, максимальным использованием жестов и мимики, которые могут заменять слова или предложения, нести экспрессивную нагрузку.

В разговорном стиле широко используется разговорная фразеология, разговорная и просторечная лексика, слова с ситуативным значением. Эти слова обозначают хорошо известные участникам диалога понятия и ситуации. Например: Эта *штука* (телевизор, пылесос, стиральная машина) никак не хочет работать. В разговорной речи отсутствуют причастия и деепричастия, краткие прилагательные (в их синтаксическом противопоставлении полным), уменьшена доля существительных, увеличена доля частиц и особенно местоимений. В разговорном стиле распространена специфическая звательная форма (*Пан! Катя! Соня!*), широко употребляются усечённые варианты служебных слов, союзов и частиц: уж, что ль, чтоб, хоть, а также усечённые варианты существительных: пять килограмм апельсинов (правильно: килограммов апельсинов).

Приметой разговорности в области словообразования является употребление слов с суффиксами ярко выраженной экспрессивности, эмоциональности, стилистической сниженности, например: *-аш-* (*торгааш*), *-ун-* (*болтун*), *-уц-* (*большуций*), *-аст-* (*рукастый*), *-ша-* (*докторша*), *-их-а* (*сторожиха*); а также широкое использование слов, образованных по специфическим разговорным моделям «смыслового стяжения» (сокращения), т.е. соединения двух или нескольких слов в одно: *вечерняя газета – вечёрка; неотложная помощь – неотложка; высшая математика – вышка; зачётная книжка – зачётка.*

В синтаксисе разговорного стиля преобладают простые предложения, широко используются вопросительные и восклицательные предложения, употребляются слова-предложения (*Хорошо. Да. Нет.*), используются неполные предложения, так называемая «рубленная речь» (*Концерт ничего... Нормальный... Концовка тоже...*); допускаются переспросы, повторы, паузы, вызванные поиском нужного слова, волнением говорящего, неожиданным переходом от одной мысли к другой.

В современном разговорном стиле наблюдаются две противоположные тенденции. С одной стороны, речь огрубляется за счёт жаргонизмов, вульгаризмов, негативной экспрессивности (*Не твоё дело! Куда прёшь? Тебе что, жить надоело? Что глаза вылупил?*). С другой стороны, активизировался процесс эвфемизации речи (*успехи оставляют желать лучшего – успехов нет; он звёзд с неба не хватает – средних*

способностей); её *нельзя назвать красавицей* – она некрасива; *места не столь отдалённые* – места заключения; *уйти на заслуженный отдых* – на пенсию; *оператор машинного доения* – доярка; *попросили* – выгнали с работы). Разговорная речь, её специфические языковые средства и приёмы интенсивно проникают в другие функциональные стили литературного языка, особенно в публицистический и художественный.

Структурно-логическая схема «Компоненты ситуации разговорной речи»:

1. Число говорящих (один, два, более двух).
2. Дистанция общения (личный разговор или по телефону).
3. Опора на внеязыковую ситуацию (общую обстановку протекания речи).
4. Наличие общих предварительных сведений (общность житейской базы у говорящих).
5. Непринужденность общения между говорящими (друзья, родственники).
6. Отсутствие установки на сообщение, имеющее официальный характер (лекцию, доклад).
7. Отсутствие элементов, нарушающих неофициальность общения (посторонних лиц, диктофона, кинокамеры).

Отдельные учёные (Б.Н. Головин и Ф.М. Березин) кроме традиционных функциональных стилей языка выделяют производственно-технический стиль. Однако следует отметить, что сфера современного производства объединяет порой предельно различные отрасли, в которых применяются иногда диаметрально противоположные принципы построения речи (например, бухучёт, производство высоких технологий, судопроизводство и т.д.). В свою очередь Д.Э. Розенталь подразделяет разговорный стиль на литературный и бытовой, склоняясь к объединению в одном определении антиномий, взаимоисключающих противоречий. Литература – не бытовой разговор, как и наоборот, поэтому название «литературно-разговорный стиль» является некорректным, противоречит логике содержания. М.Р. Львов отмечает появление в конце XX в. стиля озвученной письменной речи и стиля детской речи. Выделение подобных стилей ошибочно и неправомерно. По аналогии допустимо было бы придумать «медицинский стиль», «педагогический стиль», «стиль молодёжной речи», «стиль экранизированной письменной речи» и т.п. В этом случае неизбежно бы возник вопрос: в каком стиле отнести экранизированную речь молодого педагога по медицине? Современная стилистика не относит к числу стилей просторечия, жаргоны, профессиональные языки, диалекты, рассматривает традиционную классификацию стилей языка.

Каждому их функциональных стилей в большей или меньшей степени присущи отдельные коммуникативные качества речи. В ситуации официально-делового общения выразительность, образность, эмоциональность, богатство не будут необходимыми речевыми характеристиками, в то время как в произведении художественной литературы эти качества окажутся не просто уместными, но и основными, необходимыми. Выразительность научной речи специфична: предполагая минимум тропов и фигур, она не отвергает повторы, сравнения, цитацию. На письме она может отражаться графическими знаками (шрифтом, подчёркиванием, курсивом). Умение пользоваться различными стилями языка, создавать и изменять стили речи – показатель речевой культуры личности.

Вопросы:

1. Раскройте основные особенности функциональных стилей. Претерпевают ли они изменения в историческом аспекте?
2. Почему некоторые учёные не считают литературно-художественный стиль функциональным?
3. Раскройте смысл понятий «стиль», «функциональные стили», «стили речи», «стили языка».
4. Почему современному человеку необходимо владеть различными стилями языка?
5. Почему сферы применения различных стилей постоянно расширяются или сужаются со временем?
6. Почему некоторые лингвисты считают нецелесообразным использование понятия «стиль» и предлагают заменить его термином «функциональная разновидность языка-речи»?
7. Какой из языковых стилей предполагает наименьшую степень творчества?
8. Назовите жанры официально-делового стиля.
9. Перечислите правила составления и оформления заявления, резюме.
10. Назовите жанры научного стиля.
11. Расскажите о правилах построения научного текста, его композиции.
12. Перечислите особенности композиции реферата и курсовой работы.
13. Охарактеризуйте черты разговорного стиля.
14. Объясните две противоположные тенденции современного разговорного стиля.

6. ВЗАИМОСВЯЗЬ ВЕРБАЛЬНОЙ И НЕВЕРБАЛЬНОЙ ЗНАКОВЫХ СИСТЕМ В РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

План

1. Речевая деятельность как структурная система.
2. Индивидуальный контроль за мимикой, позами.
3. Типичные в речевой деятельности жесты.
4. Классификация жестов Поля Сопера.
5. Национальное и индивидуальное содержание жестикуляции.

Основой речевой деятельности является общение или коммуникация, в которой можно выделить *вербальную (словесную)* и *невербальную (несловесную, экстралингвистическую)* стороны. Примером последней являются идеограммы, цифры, схемы, математические и химические символы, дорожные знаки, предметные указатели и т.д. Однако за каждым из этих знаков в любом случае стоит определённое понятие и слово его обозначающее. Например, смайлик (сочетание пунктуационных значков для передачи эмоций, имитирующее соответствующее изображение лица) :) или :-) обозначает улыбку, иронию или смех, :(или :-(свидетельствует о расстройстве или недовольстве. Невербальную знаковую систему речевой деятельности образуют также устные её формы (*мимика, жесты, позы, дистанция*) и письменные формы (*знаки препинания, цвет и размер шрифта* и т.д.). В словесной коммуникации кроме собственно языковых средств важную роль играют такие «паралингвистические» речевые характеристики, как *голос, темп, тембр, интонация*.

Речевая деятельность представляет собой целостную систему, в которой все элементы важны и должны быть подчинены единой задаче общения – обеспечить оптимальную, многоплановую словесную действенность. Так, во время вербальной речи необходимо следить за невербальной её стороной, особенно жестами и мимикой, которые самостоятельно используются редко, а чаще всего сопровождают слово, дополняют, уточняют его. Отдельные движения человека, выражение лица (нахмуренные брови, стук кулаком по столу, покручивание пальцем у виска, разворот спиной и др.) могут обидеть слушателя. В тоже время удачно выбранное, приветливое, дружелюбное, а иногда и серьёзное выражение лица поможет расположить к себе слушателей, хороший жест уточнит мысль, оживит, эмоционально усилит речь. Жесты не должны часто повторяться, отвлекать, раздражать своей суетливостью. Следует избегать и от ненужных, неясных, неестественных и противоречивых

жестов, которые формируют неблагоприятное отношение к участнику речевого общения. Излишними являются такие привычки, как рассматривание своих ногтей, щёлканье пальцами, почёсывание головы, стук пальцами по столу. Перед слушателями нельзя поправлять причёску, тереть галстук, пуговицу, украшения, трогать себя за ухо или нос, перебирать бумаги и т.п. Обогащают, оживляют и подчеркивают, уточняют и расшифруют словесную речь жесты нужные, естественные, логично следующие из её содержания. Существуют следующие правила использования жестов:

1. Жесты возникают непроизвольно, поэтому необходимо избегать ненатуральности движений, что может внести в понимание речи неясность.

2. Жесты необходимо контролировать, так как они представляют собой проявление не только мыслей, но и эмоций, настроения.

3. Жесты должны быть разнообразны, чтобы не раздражать слушающего.

4. Жесты должны быть эпизодичны. Они не должны быть непрерывными, не должны оттенять саму речь.

5. Жесты должны соотноситься с содержанием и эмоциональностью речи.

Необходимо обращать внимание и на жесты, мимику, позы других людей, чтобы заметить падение чужого интереса, появление усталости собеседника или слушателя. Сегодня за рубежом активно изучается *нейролингвистическое программирование*, то есть способность уловить характер и настроение личности через его жесты, мимику, ритм моргания с целью последующего убеждения человека.

Наши жесты, мимика, позы не являются врождённой способностью. Они копируются от родителей, родственников, друзей, окружающих и усваиваются до степени автоматизма, когда человек прибегает к ним непроизвольно, не задумывается об их смысле и уместности в конкретной ситуации общения. Поэтому следует учиться контролировать свои жесты и мимику, стремиться к умеренности, стараться избегать излишеств и неестественности. Сдержанность в невербальных знаках также поможет человеку, если он желает скрыть свои эмоции, отношение к слушателю. Внимательному собеседнику не составит огромного труда сделать, например, вывод о том, что скрещенные на груди руки сигнализируют о вашей замкнутости, нежелании откровенности в общении, а поглаживание рукой макушки головы, причёски это всего лишь сдерживание бури эмоций, которые скоро выйдут наружу. Культура речевого поведения предполагает ограниченность, определённость, не размашистость жестикуляции: плавный взмах кисти в подтверждение к сказанному,

нерезкий поворот головы при обращении к кому-то и т.д. Лучшим жестом является тот, которого собеседник не замечает.

Наиболее распространённые жесты и мимика:

- кивок, поклон головы – знак согласия, приветствия, утверждения;
- покачивание головой со стороны в сторону – отрицание;
- разведение рук – удивление;
- заведённые за голову руки – превосходство;
- нахмуренные брови – неудовольствие;
- улыбка – радость, доверие, недоверие, похвала, смущение;
- сжатие кулаков – агрессия;
- пожатие плеч – безразличие;
- потирание носа – обдумывание;
- взгляд на часы – спешка;
- потирание рук – радость;
- стук пальцев по столу – скука и т.п.

Многие признанные ораторы и артисты не выделялись своими внешними данными, фигурой или красотой, но были необычайно эмоциональными (Троцкий, Гитлер, Чаплин, Кеннеди). Это проявлялось и в их жестах. Активная жестикуляция, например, – неотъемлемая составляющая индийских танцев, в которых каждое движение кисти, плеча, головы, туловища подразумевает определённое слово. В искусстве экстралингвистического общения существуют твёрдые правила: прибегать следует только к тому жесту, который заведомо будет понятен собеседнику; чем выше жест, тем эмоциональнее высказывание; жест выше плеча – кульминация речи и т.п. Следует помнить, что скованность движений, как и их чрезмерность, одинаково раздражают и утомляют собеседников, слушателей.

Поль Сопер выделил 4 типа жестов:

1. *Выразительные (эмоциональные)*. Они помогают подчеркнуть важные моменты выступления, сосредоточить внимание аудитории (Взмах рукой, сжатой в кулак, покачивание головой и т.п.).

2. *Указательные*. Оратор показывает рукой местоположение или направление движения предмета («Нам необходимо двигаться туда...»).

3. *Описательные*. Помогают наглядно изобразить характер движения или траекторию, размер предмета («Самолёт летел не плавно, а вот так...», «Он был вот такой...», «Я поймал вот такую рыбу...»).

4. *Подражательные (изобразительные)*. Передают чужие жесты и движения («Он сделал рукой вот так...»).

Очевидно существуют и другие типы жестов, не вошедшие в данную классификацию, однако получившие широкое распространение в коммуникационной практике:

5. *Символические* (поклон, приветствие и прощание махом руки, воздушный поцелуй и др.).

6. *Заменяющие звуковую речь* (жесты в сурдопереводе).

В условиях сегодняшних коренных изменений в повседневном укладе, когда жизненные темпы невероятно ускоряются, мы можем наблюдать появление новых жестов, зачастую позволяющих сэкономить время на произнесении речевых конструкций (например, показ средним и указательным пальцами обеих рук кавычек, передаваемых на письме). Необходимо помнить, что все «новые» жесты и мимические выражения могут быть не знакомы собеседникам, поэтому использовать их следует с осторожностью. Кроме этого жесты могут быть различным образом истолкованы (постукивание запястья может служить вопросом «Сколько сейчас времени?» и говорить о просьбе закончить разговор).

Жесты используются человеком подсознательно, зачастую бесконтрольно, поэтому иногда они могут сказать больше, чем слова. Жесты раскрывают как черты национального характера (например, итальянцы в несколько раз чаще употребляют жесты, чем финны), так и особенности конкретного человека: является говорящий эмоциональной личностью, или напротив он сдержан, спокоен. Следует помнить и то, что многие жесты имеют ограниченно национальный характер. Так, у болгар и испанцев покачивание головой вперёд-назад является знаком согласия; обычный для европейцев знак виктории с повернутой от себя ладонью служит знаком победы, а для англичан означает ругательство.

Жесты должны служить лишь дополнением словесному общению, хотя некоторые учёные и утверждают, что около 40 % информации в устной речи передаётся мимикой и жестами, которые должны или усилить, подчеркнуть, или, наоборот, смягчить, нейтрализовать сказанное. Невербальными знаками следует уметь пользоваться для усиления смысловой выразительности, не забывая, что жесты утрачивают свою выразительность при частом повторении, что запас жестов у каждого человека персональный и довольно ограниченный, что язык мимики и жестов не может и не должен заменять, дублировать язык слов.

Во многих ситуациях спокойный, сдержанный жест (например, приподнятый палец во время чтения лекции, сжатый кулак и т.д.) может сказать больше чем суетливое размахивание руками. Лишние, ненатуральные, рассчитанные на внешний эффект жесты отвлекают внимание, мешают, раздражают, надоедают, расцениваются как невоспитанность говорящего. Однако подготавливать жесты и мимику

заранее перед выступлением, перед зеркалом не стоит, потому что невербальные средства общения должны соответствовать не только мысли, но и ситуации, настроению, чувствам говорящего, его контактом со слушателем, аудиторией. А всё предвидеть и подготовить в таком случае не возможно. Мимика и жесты – это внешнее, но и одновременно интуитивное выражение мысли, поэтому эффективнее для выступающего проникнуться в тему и содержание выступления, узнать о собеседниках, наладить контакт с аудиторией – а это создаст, в свою очередь, предпосылку будущим жестам.

Позы раскрывают внутреннее состояние человека: приподнятые плечи говорят об эмоциональном напряжении, опущенные свидетельствуют о расслабленности, открытости, интересе. Если человек сидит на краю стула, подавшись вперед, склонив набок голову и подперев её рукой – это говорит о его заинтересованности. Если человек сидит за спинкой стула – это свидетельствует о его агрессивности или превосходстве. Скрещенные ноги и руки выдают предельную враждебность человека. Если собеседник хочет подчеркнуть своё согласие, зачастую он копирует позу партнёра.

Таким образом, знание языка жестов и мимики может упростить отношения с окружающими людьми, расположить к себе слушателей, вызвать их на откровенный разговор, засвидетельствовать компетентность, уверенность, искренность, объективность, внимательность говорящего.

Вопросы:

1. Объясните значение понятий «вербальный», «вербальная знаковая система», «экстралингвистическое общение».
2. Перечислите основные составляющие невербальной знаковой системы.
3. Назовите требования, которые предъявляются к жестам и мимике.
4. Почему необходимо следить за невербальной речью собеседника?
5. Объясните, что такое «нейро-лингвистическое программирование»?
6. Для чего следует придерживаться сдержанности, умеренности в жестах и мимике?
7. Перечислите основные типы жестов.
8. Объясните причины появления в современном обществе новых жестов.
9. Почему важно знать национальные особенности невербальной речи в общении за границей?
10. Приведите примеры того, как поза человека может раскрыть особенности его характера, внутреннего состояния.

11. Почему перед выступлением не следует заранее «работать» над жестами и мимикой?

12. Приведите несколько примеров необходимых для конкретной речевой ситуации жестов.

7. ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬ УСТНОЙ И ПИСЬМЕННОЙ РЕЧИ

План

1. Понятие «выразительность речи».
2. Выразительность как коммуникативное качество речи.
3. Пути совершенствования речевой выразительности.
4. Синтаксические и лексические средства выразительности.

Общение – процесс передачи и приёма информации, регулирования отношений между партнёрами, каждый из которых обладает специфическим мировосприятием, индивидуальным спектром душевных переживаний, эмоций. Поэтому в речевом общении мы наблюдаем ситуации, когда одни и те же предметы и явления у людей вызывают различные ощущения, ассоциации, образы. Соответственно по-разному мы пользуемся образными средствами речи: кто-то существенно больше, кто-то сдержаннее; в одном языковом стиле заметно активнее, чем в другом. К примеру, выразительная «окрашенность» разговорного, художественного или публицистического стилей, как правило, отлична от более «сухого» языка официально-делового и научного стилей.

Выразительность – важное и необходимое качество нашей речи. Язык – это гибкая, саморазвивающаяся система, которая постоянно изменяется под воздействием внешних и внутренних тенденций и закономерностей. То есть не только обстоятельства и мы, как языковые личности, влияем на язык, но и сам язык воздействует на культуру личности. В современном прагматическом мире логика всё более вытесняет, подавляет чувства, всё острее ощущается нехватка, ограниченность средств выражения эмоций. Привычным явлением становится нивелирование эмоций в молодёжной среде сдержанно лаконичным сленгом (брага, гламур, жесь, клёво, круто, лажа, отстой, фигово и т.п.). В итоге сегодняшний человек эмоционально беднеет, черствеет душой, грубеет речью. Как справедливо отметил автор «Словаря богатств русского языка» В.К. Харченко, из современной речи исчезла «пафосность», высокая, элитарная речь, которая обогащает и украшает наше «обыденное» словесное общение. Поэтому задача каждой сознательной личности – расширять горизонты своего словопользования, развивать свою языковую «персоносферу» (М.Н. Эпштейн), в том числе

путём активной речевой практики, тренировкой общительности, интеллектуальности, памяти, воображения, волевых усилий, эмоциональности, а иногда и своей индивидуальности, неповторимости, оригинальности языкового сознания.

Речь всегда направлена на конкретного или возможного адресата и предполагает не только передачу информации, воздействие на сознание человека, но и, что не менее важно, способствует возбуждению определённых чувств, эмоций, побуждает к действию, поддерживает внимание и интерес слушателя или читателя, вызывает у них конкретно-чувственные, живые, яркие образы. В наибольшей степени это касается художественной речи по причине специфики словесного творчества, в котором всегда, иногда более явно, иногда скрыто, завуалировано, как бы затаённо, отражаются чувства, настроение, отношение автора к художественным образам. Однако и нехудожественная речь (научная, деловая, а особенно публицистическая) в той или иной мере может быть выразительной (например, с помощью изменения порядка слов, построением упрощённых конструкций предложения). Выразительные компоненты речи способны выделить в ней главное, облегчая восприятие всего сообщения.

Выразительность речи – семантическое или формальное выделение речи с целью акцентировать внимание и интерес слушателя или читателя. Выразительность речи – яркое, непосредственное, живое говорение, умение использовать разнообразные средства языковой образности, в том числе и на письме. Понятие выразительность включает в себя образность, эмоциональность, экспрессивность речи.

Выразительность речи – это не врождённое свойство. Его необходимо осознанно и систематически тренировать, совершенствовать, по мере возможности оттенять, вытеснять непосредственную, спонтанную, произвольную выразительность речи более сдержанной, осознанной, интонационной и стилистической. Нужно формировать навыки самоконтроля над речью, умение видеть и оценивать что в ней выразительно, ярко, нешаблонно. В освоении языковой выразительности важны образцы, эталоны выразительной речи. Это может быть речь артистов театра и кино, теле- и радиоведущих. Источником развития выразительности речи могут служить литературные и особенно фольклорные произведения (пословицы, скороговорки, загадки, песни, сказки и т.д.), язык которых необычайно экспрессивен, эмоционален.

По выразительности речи мы можем судить об отношении говорящего к предмету разговора и аудитории, о профессиональных качествах собеседника и его чувстве меры, о лексико-интонационном богатстве словарного запаса и элементарных лингвистических знаниях личности, о

речевых привычках человека и умении вести себя в разнообразных и неповторимых (неидентичных) жизненных ситуациях. Б.Н. Головин выделил *семь условий достижения выразительности речи*:

- 1) самостоятельность мышления автора речи;
- 2) равнодушие, интерес автора речи;
- 3) хорошее знание языка, его выразительных возможностей;
- 4) хорошее знание свойств и особенностей языковых стилей;
- 5) систематическая и осознанная тренировка речевых навыков;
- 6) сознательное намерение автора говорить и писать выразительно, психологическая целевая установка на выразительность;
- 7) объективное, языковое, не зависящее от воли, желаний, сознания человека.

Основным условием выразительности является способность автора к эмоциональному восприятию собственной речи, умение быть заинтересованным, «вжиться», «принять к сердцу», прочувствовать смысл сказанного или написанного. Выразительность речи непосредственно связана с уровнем эмоциональности и воображения человека. При этом следует избегать шаблонности мышления, стремиться к самостоятельности, оригинальности высказывания, индивидуальности речевых образов. Выразительность речи не возможна без умения логически, образно, эмоционально мыслить, и только на основе этого формируется способность осмысленно и ярко высказываться.

Выразительность речи не возможна также без хорошего знания выразительных возможностей языка, умения оформлять связное высказывание. Так, хорошее знание словаря позволяет человеку выбрать наиболее выразительное слово, наиболее подходящее по смыслу в данном контексте. Знание грамматики даёт возможность влиять на образность высказывания различными стилистическими средствами (повтором, порядком слов, выбором разнообразных типов предложений). Развитие фонетической стороны речи (правильного темпа, чёткой дикции, силы голоса, выразительной интонации, необходимого ударения, паузы) способствует созданию звуковой выразительности. Таким образом, можно говорить о выразительности *произносительной, акцентологической, лексической, словообразовательной, морфологической, синтаксической, интонационной, стилевой*. Важное условие выразительности – разумное сочетание *невербальных* (жесты, позы, мимика) и *вербальных* (фразеологизмы, афоризмы, сравнения, метафоры, эпитеты, синонимы и т.д.) выразительных средств речи.

К *синтаксическим* средствам выразительности относятся *хиазм* – повтор языковых единиц в обратном порядке («Мы – не рабы, рабы – не мы», «Мы едим, чтобы жить, а не живём, чтобы есть»); *многосоюзи* –

многократное повторение союзов («И страдаю, и зову, и плачу...»); *повтор* – усиление смысла путём дублирования слов и фраз («Золотая чаша, золотая...», «Земля в иллюминаторе, земля в иллюминаторе видна...», «милая, милая, милая, нежный мой ангел земной...»); *гомеология* – повтор однотипных окончаний или морфем («СУПЕРскидка на СУПЕРтелефон!»); *бессоюзие* (асиндетон) – опущение союзов при перечислении («Жить стало лучше, спокойнее, веселее»); *зевгма* – опущение главного члена предложения в одной из его синтаксически однородных конструкций («Дети шли в детские сады, ученики в школы, взрослые на работу»); *антитеза* – противопоставление («Огонь и лёд», «Война и мир»); *градация* – постепенное усиление или снижение эмоционального содержания высказывания («Молодость – хороший возраст, молодой, шухерной»); *инверсия* – нарушение обычного грамматического порядка в расстановке слов или словосочетаний во фразе («в зарубежную командировку поеду я»); *обрыв* (умолчание) – неожиданная остановка речи, рассчитанная на домысливание, сопереживание адресата («Да... Вот так всегда...»); *оксюморон* – соединение противоречащих по смыслу слов («Горячий снег, горькая радость, сладкая боль»); *риторический вопрос* – вопрос, не требующий ответа («А кому сейчас легко? А не пойти ли нам домой?»); *анафора* – повтор начальных слов в рядом стоящих предложениях («Погода сегодня чудесная, погода лучше, чем вчера, погода замечательная»); *эпифора* – повтор завершающих слов предложения и др. Эти выразительные средства иногда называют стилистическими фигурами.

К *лексическим* средствам выразительности относятся метафора, сравнение, эпитет, гипербола, метонимия, аллегория, литота, синекдоха, перифраза, аллюзия, фразеологизм. Традиционно их называют тропами.

Эпитет – образное подчёркивание характерных свойств, качеств предмета или явления. Эпитет является одним из наиболее распространённых образных средств, которое акцентирует внимание не на прямом, а на абстрактном смысле высказывания (дикий крик, светлая голова, золотые руки).

Сравнение – слово или выражение, в котором противопоставляются явления или предметы, в результате чего одно из них характеризуется, описывается, конкретизируется при помощи другого (круглое, как солнышко; твёрдый, как камень). Сравнение помогает оживить речь, сделать её яркой, зрительно наглядной.

Метафора – выразительное средство речи, в котором сопоставляются определённые явления или предметы на основе общих для них черт и при этом субъект сопоставления, в отличие от сравнения, не называется (идёт снег, встаёт солнце, пришло лето и др.).

Метонимия – замена одного названия предмета или явления другим названием на основе внутренних или внешних связей. Метонимия помогает акцентировать внимание на понятии, передать его более ярко, образно (Пинск гуляет на масленице; аудитория бурно обсуждает услышанное).

Перифразис – замена слова описательным выражением (нефть – чёрное золото, волк – санитар леса), часто используемое в рекламных девизах-слоганах («Твикс – сладкая парочка», «Орбит – морозная свежесть»).

Антифразис – употребление слова в прямо противоположном значении с соответствующей иронической интонацией («подарочек» вместо «штрафа», «щедрость» вместо «скупости»).

Гипербола – замена слова или выражения другим, крайне преувеличенным (любой чиновник – посредственная, но крайне амбициозная личность, старающаяся компенсировать должностью, положением свою неполноценность, стремящаяся к власти, корысти и выгоде).

Выразительность является важным качеством современной публицистики, художественной литературы, разговорной речи, однако обилие тропов и фигур не должно быть самоцелью, не должно оттенять информативность содержания, а только подчёркивать высказывание, заострять внимание слушателей или читателей. Выразительной речь может стать и благодаря диалектизму, жаргонному, вульгарному слову, поэтому необходимо правильно и соразмерно пользоваться выразительными возможностями речи, использовать определённые лексические единицы оправданно и уместно.

Б. Головин отмечает, что качество выразительности необходимо сообщать речи, согласовывая с ситуацией общения: «Выразительность восхищения неуместна у постели больного, выразительность умиления – на теоретическом симпозиуме, выразительность досады и раздражения – в общении учителя с учениками» [7, с.188]. А для этого автору высказывания необходимо чётко представлять: 1) что нужно сказать; 2) для чего нужно говорить; 3) что надо достичь; 4) какое личное отношение к предмету речи; 5) какой будет ситуация речи (фон); 6) какие экстралингвистические средства будут «дополнять» слова.

Таким образом, выразительность – важнейшая черта культурной речи, основа речевой коммуникации, средство акцентирования внимания и интереса слушателя или читателя, свидетельство профессиональной и духовной зрелости человека. Являясь качественной характеристикой речи, выразительность показывает отношение говорящего или пишущего к предмету разговора и собеседнику.

Вопросы:

1. Дайте определение понятию «выразительность» речи.
2. Объясните причины уменьшения выразительности современной речи.
3. Назовите пути и способы формирования выразительности речи.
4. Чем отличается выразительность устной и письменной речи?
5. Каким образом достигается произносительная, акцентологическая, лексическая, словообразовательная, морфологическая, синтаксическая, интонационная и стилевая выразительность?
6. Перечислите синтаксические и лексические средства выразительности.
7. Почему необходимо соразмерно пользоваться выразительными средствами речи?
8. Почему выразительность речи не возможна без точности речи?
9. Приведите примеры выразительности в вашей повседневной речи.
10. Является ли необходимостью выразительность научной речи?
11. Приведите примеры предложений, в которых использованы метафора, метонимия, эпитет, гиперболо, сравнение, синонимы.
12. Объясните, почему для развития выразительности речи детей используют различные игры (не только словесные)?
13. Объясните важность для каждого человека выразительности его речи.

8. РЕЧЕВОЙ ЭТИКЕТ

План

1. Понятие и сущность речевого этикета.
2. Особенности построения речевого этикета и его основные функции.
3. Формулы-клише этикетных ситуаций.
4. Особенности национального речевого этикета.
5. Профессиональный речевой этикет.

С детства каждый человек овладевает комплексом моральных норм, в основе которых находится система различных запретов: не груби старшим, не оскорбляй младших, не уходи, не попрощавшись, не забывай здороваться с гостями, высказывай пожелания приятного аппетита, спокойной ночи, здоровья, удачи и т.д. С детства ребёнок учится основам речевого этикета в дошкольном учреждении, в семье, в школе, в повседневной речевой среде. С возрастом человек занимает определённое

место в сложной социальной иерархии и для успешной коммуникации (создания семьи, профессионального определения, завоевания авторитета и уважения знакомых и т.д.) ему требуется дальнейшее совершенствование, уточнение, обогащение речевого поведения. Таким образом, речевым этикетом человек овладевает на протяжении всей своей жизни.

Речевой этикет – форма, техника речевого общения, которое опирается на общие нормы морали и этики, предписывающие уважительное отношение к другим людям, вежливость, корректность, тактичность, скромность, сдержанность в оценках, предупредительность. Речевой этикет возник, видимо, на начальных стадиях развития речи, хотя само слово «этикет» («etiquette») появилось во Франции, где при дворе Людовика XIV присутствующим выдавали маленькие бумажные этикетки, на которых было указано с какими словами и движениями человеку обращаться к королю. В позднейшую эпоху слово расширило своё значение и было заимствовано в другие языки. Сегодня под этикетом понимается принятый обществом порядок поведения, который отражается и в речевых формах.

Речевой этикет – правила речевого поведения, т.е. система стереотипных, устойчивых формул общения, вежливых слов (здравствуйте, спасибо, благодарю, пожалуйста и др.), сложившихся исторически и национально.

Этикет – явление национальное. Основные формы, «техника» общения имеют национальную окраску. Например, у славян неприлично показывать пальцем на человека, в английском языке для выражения уважительной формы обращения, подобной русскому «вы», слово you («ты») используется с определённой интонацией, в японском языке отсутствует отрицание «нет». Английский этикет также не признаёт категоричных форм, поэтому сложно найти английский эквивалент русским выражениям «Отказываюсь наотрез!», «Это абсолютно исключено», «Хоть убей, не могу!», «Нет и ещё раз нет!» и т.п. В отличие от западных культур в русском языке на вопрос «Как дела?» не принято отвечать категорично «плохо» или «хорошо», более приемлемы нейтральные «ничего», «так себе», «потихоньку». «Спасибо», сказанное извозчику в Индии, – повод попросить с вас больше денег.

У разных народов существуют традиционные особенности приветствия. В Японии и Корее при встрече словесное приветствие сопровождается церемониальным поклоном, глубина которого зависит от возраста и положения собеседников. В Египте и Йемене приветствуют друг друга приставленной ко лбу ладонью, что напоминает отдавание чести. В Иране после рукопожатия прикладывают правую руку к сердцу. В Таиланде вместо рукопожатия при встрече руки складывают «домиком»

перед грудью и слегка кланяются. В Новой Зеландии маори приветствуют друг друга, потираясь носами. Эскимосы в знак приветствия ударяют знакомого кулаком по голове и плечам. Французы и итальянцы целуют друг друга в щеку. Самоанцы обнюхивают друг друга. В Англии и США рукопожатие более характерно для официальных случаев и знакомства.

Национальную специфику имеют и комплименты. Так, в Индии очень вежливым считается сравнение женщины с коровой, а её походки – с походкой слона. Японке понравится её сравнение со змеей, татарке и башкирке – с пиявкой, египтянке – с гусыней.

Речевой этикет строится с учётом:

1. *Особенностей собеседников*, их социального статуса, роли в общении, возраста, пола, национальности, вероисповедания, профессии, характера человека. Например, когда сомневаемся в выборе между «здравствуй» и «здравствуйте», мы иногда прибегаем к приветствию «добрый день», не содержащего обращения на «ты» или «вы».

2. *Ситуации*, места, времени, темы и целей общения. Недопустимое при одних обстоятельствах речевое поведение может быть уместно в другом случае.

3. *Вида речевого общения* (переговоры, беседа, день рождения, юбилей, выпускной вечер, банкет, конференция, совещание и т.д.). Не рекомендуется, например, на дне рождения женщины напоминать о её возрасте, пусть даже преклонном. Некорректным считается на переговорах с первых слов выдвигать свои требования. Нельзя ярко, красочно описывать результаты судебно-медицинского вскрытия.

Роль речевого этикета:

1. *Поддерживает положительную репутацию организации, предприятия.*

2. *Позволяет определить общий уровень культуры собеседников.*

3. *Позволяет создать комфортабельный климат для общения, избежать конфликтов, двусмысленности.*

4. *Позволяет привлечь внимание собеседника, вызвать его симпатию, продемонстрировать ему своё уважение.*

5. *Помогает установить статус общения (дружеский, деловой, официальный и пр.).*

6. *Помогает оказать нужное воздействие на собеседника.*

Соблюдение речевого этикета предполагает проявление уважения к собеседнику, не навязывание собственных суждений и оценок, соблюдение скромности, отсутствие поучения, назидательного тона, учёт порога внимания и понимания слушающего. Речь не должна быть как слишком медленной, так и чрезмерно быстрой. Лучше всего воспринимается речь частотой 120-150 слов в минуту предложениями из 5-9 слов. Речевой

этикет предписывает выбор только понятных и близких партнёру тем разговора. Невежливо с одним человеком из группы заводить беседу о том, что касается только двоих или не понятно остальным. Следует избегать категоричности высказывания. Неуважительными считаются фразы следующего типа: «Не знаю как вы, а я считаю...», «Я думаю, вы этого не поймёте», «Я, как специалист...», «Этого не может быть!», «Мне кажется это не вполне убедительным», «Боюсь, что я не могу с вами согласиться», «Едва ли это так», «Ни в коем случае», «Вам этого не понять», «Это абсолютно не приемлемо» и т.п.

Этикет – явление историческое, которое изменяется со временем. Некоторые формы вежливого обращения устаревают или вообще выходят из обращения: поцелуй женской руки, вопрос «как вы потеете?» вместо «как ваше здоровье?» Сегодня практически изжили себя такие этикетные выражения как «Бог в помощь» (к работающему человеку), «Свеженько тебе!» (к черпающей воду женщине), «Чай да соль!», «Чай да сахар!» (к едящим или пьющим), бью челом (к вышестоящему по социальному статусу). Со временем некоторые формулы речевого этикета утрачивают первоначальное значение, приобретают иной смысл. Например, в русском языке относительно недавно (в XVIII в.) в среде образованных дворян закрепилось обращение на *вы*, в то время как к слугам продолжали обращаться на *ты*, чтобы подчеркнуть сословные различия. Сегодня обращения на *ты* и *вы* утратили своё указание на сословность и свидетельствуют о близких отношениях к человеку, уважении, речевом этикете в целом. Например, приветствие «Здравия желаю!» закрепилось в военной среде лишь с XIX в., а до этого оно было общеупотребительным. Со временем утратило одно со своих значений пожелания здоровья (например, при чихании) и выражение «Здравствуй!».

По этикетной информации можно распознать возраст человека, его уровень образованности, профессию и т.д. Речевой этикет очень ценится в дипломатии. Атташе специально знакомят с национальными особенностями другого народа, учат вежливым фразам, умению вовремя сделать комплимент, промолчать и т.д. В истории известны случаи, когда несоблюдение этикета приводило к военным ситуациям. Так, А. Грибоедов, будучи русским послом в Персии, отказался разуться и преклониться перед восточным правителем, что вызвало объективное возмущение последнего и послужило поводом для вспыхнувшего восстания и срыва достигнутых ранее и выгодных для России договорённостей.

Этикетные обращения – устойчивые, напоминают фразеологизмы (позвольте откланяться, добро пожаловать, с лёгким паром, ни пуха, ни пера, прошу любить и жаловать и др.). Они употребляются автоматически,

в ситуации отсутствия времени на их выбор. Когда мы говорим «Доброе утро», мы говорим это автоматически, и наше приветствие не означает что утро замечательное. Просто мы таким образом начинаем общение, налаживаем словесный контакт. Даже если в ответ слышим «Бывало и получше», «Не такое сегодня оно и доброе», то это не более чем каламбур, ответное установление контакта. Поэтому использование этикетных обращений должно войти в привычку, практику различных жизненных ситуаций: *приветствия, прощания, знакомства, поздравления, благодарности, приглашения, просьбы, совета, утешения, извинения, комплиментов, представления* и т.д.

Речевой этикет особенно важен в ситуации общения ранее незнакомых людей, установления контакта, определения характера отношений между членами нового коллектива. Не менее важен он и для уже знакомых людей. Например, отсутствие приветствия со стороны другого человека может свидетельствовать о нежелании общаться, обиде, корысти персоны в прежних ситуациях, отсутствии элементарной речевой культуры.

Формулы-клише для ситуации *приветствия*: здравствуйте, здрасьте, здоров, здорово, доброе утро (день, вечер), привет, приветик, приветствую, рад приветствовать, рад вас видеть, рад нашей встрече, какая встреча, ну и встреча, разрешите поприветствовать, моё почтение, здоровья желаю, честь, честь имею, кого я вижу, какая неожиданность, какая радость, сколько лет – сколько зим, салют, давно не виделись, Христос воскрес, как поживаете? Ты ли это? и др.

В определённых речевых ситуациях вербальные приветствия могут быть заменены невербально выраженными знаками (аплодисменты, рукопожатие, кивок, поклон, приподнятие шляпы над головой, покачивание, помахивание руками и т.п.). Речевой этикет предписывает ученическим аудиториям приветствовать педагога стоя. Исторически сложилась в нашем обществе и регламентация очерёдности приветствия. Первыми приветствуют:

- а) мужчины женщин;
- б) младший по возрасту старших;
- в) младшая по возрасту женщина мужчину, значительно старшего её;
- г) младшие по должности вышестоящих;
- д) члены делегации её руководителя;
- е) врач больного.

Формулы-клише для ситуации *прощания*: до свидания, прощай, пока, до встречи, целую, удачи, успехов, увидимся, до скорого, всего доброго (хорошего, наилучшего), честь имею, разрешите откланяться, чао, адиос,

ауфвидерзейн, бывай, гудбай, всего, всех благ, счастливо, счастливо оставаться, счастливого пути, досвидос, давай, будь здоров, салют и др.

Актуальным в наше время является форма обращения к неизвестным людям. Как известно, в нашем обществе исторически не укоренилась стандартная форма обращения, присущая западноевропейскому укладу жизни из-за определённых факторов (невозможность свободно передвигаться во время крепостной зависимости, искусственно навязанные речевые формы в советское время и т.д.). В результате возникают затруднения в выборе наиболее оптимального варианта из множества: мужчина, женщина, человек, девушка, парень, товарищ, гражданин, земляк, друг, компаньон, коллега, сударь, дорогуша, дорогой, сестричка, брат, уважаемый, уважаемая, красавица, господин, госпожа. Следует помнить, что слова-обращения «мужчина» и «женщина» не являются достаточно корректными и фразу лучше начинать со словесных штампов типа «будьте добры...», «будьте любезны...», «извините...», «простите...», «позвольте» и т.п.

Этикетные речевые отношения лежат в основе и такого лингвистического явления, как *эвфемизм* – замены слова или выражения, представляющегося говорящему неприличным, грубым или нетактичным: пожилой – старый, фантазировать или уклоняться от истины – врать, задержаться – опоздать, поправиться – растолстеть, летальный исход – смерть, интересное положение – беременность, делать «пи-пи» – писать, принимать подарки – брать взятки, недалёкий человек – дурак и др.

Особенно важно соблюдение этикета деловой речи в рабочих коллективах. Основное этическое требование в отношениях руководителя с подчинёнными – уважение и доброжелательность. Авторитетный руководитель – это профессиональный работник, деловой, оперативный, принципиальный, требовательный, умеющий своевременно принимать решения и следить за их исполнением. Одновременно это честный, добросовестный, уважающий и заботящийся о людях человек. Умный и тактичный руководитель учитывает индивидуальные особенности работников, умение «загораться» новой идеей, справедливо и не предвзято даёт поручения. Квалифицированный руководитель кроме профессионального мастерства и эрудиции должен грамотно оформлять письменные документы, уметь работать с людьми, дорожить своим и чужим временем. Некорректно встречать подчинённого в кресле, необходимо встать, поздороваться и предложить вошедшему присесть. Руководителю важно уметь выслушать, выразить сочувствие, быть терпеливым, помочь высказаться людям, которые в силу различных причин не могут этого сделать.

Если руководитель пишет: *«Просим выделить места для лучших работников в количестве пяти»*, это свидетельствует не о его безразличии к людям или желании кого-то унижить, а скорее о незнании элементарных норм культуры речи. Подобным образом характеризует руководителя и фраза в конце сообщения о собрании: *«Явка всех строго обязательна»* (будто обращается не коллега к профессиональному, уважаемому работнику, а деловитый хам к хулигану или безнадёжному лодырю). Следует помнить, что не корректно давать задание публично выступить человеку, не обладающему ни умением, ни желанием, ни склонностями к этому. Категоричность, безапелляционность речи руководителя (*«я считаю», «я убеждён», «я требую»*) допустима только в решении принципиальных проблем, в остальных случаях она воспринимается как проявление невоспитанности и требует более демократичной манеры общения (*«я думаю», «мне кажется», «не кажется ли вам, что»*), являющейся залогом плодотворной работы коллектива.

Опытный руководитель умеет создать в коллективе оптимальный тон общения. Его речь спокойная, корректная, вежливая, задания понятны и лаконичны. Как свидетельствуют социологи, продуктивность работы обиженного, выведенного из состояния душевного равновесия человека значительно уменьшается (до 50 %). Руководителю важно уметь ценить работников, делать им комплименты за хорошую работу. Не позволительна публичная критика: об ошибках подчинённого говорят наедине или в кругу ближайших коллег. Претензия всему коллективу высказывается только в исключительном случае и должна быть мотивирована особенно основательно и убедительно.

Свидетельством отсутствия речевой культуры руководителя является менторный тон общения (высокомерная, наставническая речь, безапелляционность суждений). Как отмечают психологи, после распространённой у некорректных руководителей многозначительной фразы *«Зайдите ко мне»* работники чувствуют волнение, ожидают неприятного разговора. Чаще всего данные эмоции испытывают те, кто много работает. Люди, которые привыкли при исполнении своих служебных обязанностей прятаться за спины коллег, как правило, подобных вызовов не боятся, потому что они ничего не делают и ругать их фактически не за что. Поэтому настоящий руководитель с высоким уровнем речевой культуры хотя бы несколькими словами предупредит о теме предстоящего разговора.

Особое значение речевой этикет приобретает в плане профессионального качества. По сути, нет ни единой профессии, где можно было бы игнорировать требования речевого этикета. Социальным и медицинским работникам, педагогам, труженикам различных сфер

обслуживания населения (библиотекарям, водителям общественного транспорта, продавцам, милиционерам и т.д.) практически невозможно рассчитывать на полноценное общение без учёта вежливости. Хорошим тоном считается употребление в общении комплиментов по поводу профессионализма собеседника, его внутренних качеств, внешнего вида («вы, как обычно, прекрасно выглядите», «у вас хорошее чувство юмора», «у вас замечательный коллектив», «приятно работать с хорошим человеком»). Главное правило при этом – искренность высказывания, отсутствие показной лести. Комплимент должен поднимать настроение, служить позитивным зарядом для работы, настраивать на непринуждённость и доверительность деловых отношений и ни в коем случае не являться маскировкой плохого настроения, сдерживанием негативных эмоций, внутреннего кипения. Соблюдение правил речевого поведения человека на работе обуславливает его профессиональное мастерство, карьерный рост, взаимоотношение с коллегами. Вряд ли следует верить профессиональной компетентности доктора, если он выражается фразами типа «немного полечим», «нужно ждать чуда», «лечение в вашем случае бессмысленно» и т.п.

Специалист в области менеджмента Джон Майнер исследуя коммуникативный процесс на предприятиях, пришёл к выводу о том, что более 50 % работников не воспринимают, не помнят, не правильно интерпретируют информацию, доводимую руководством. Причины такой неэффективности в игнорировании того факта, что коммуникация – это обмен. Однако сам факт обмена информацией не гарантирует успеха речевого общения. Эффективность данного процесса будет зависеть не только от того, как преподносится информация, но и от степени понимания подчинённым задачи и ожиданий в отношении результатов его деятельности. Чтобы обмен информацией стал эффективным, подчиненный должен сообщить, как он понимает задачу и ваши ожидания в отношении результатов его деятельности.

Этикет речевого общения особо важен в области педагогики. Педагогу следует быть максимально осторожным, тактичным, т.к. дети чрезвычайно чуткие, чувствуют настроение, могут болезненно переживать даже самые незначительные замечания. Педагогу следует избегать приказов, угроз, морали и нравоучений, оскорблений и высмеиваний, сравнения ребёнка с другими, более благополучными детьми, ругани за неудачи, за неправильно сказанное слово или фразу.

Особое место в сфере профессионального речевого поведения занимает медицинский речевой этикет. Существует специальное научное направление медицинская этика или медицинская деонтология, которая регламентирует этические нормы и принципы поведения медицинских

работников при выполнении ими своих профессиональных обязанностей. В отношении с пациентами предписывается быть выдержанным, приветливым, не допускать фамильярность, панибратство, чрезмерную сухость и официальность. В присутствии больных нельзя обсуждать диагноз, план лечения, обсуждать правильность проводимого лечения. Перед тяжёлыми процедурами или операциями следует разъяснить их значение и необходимость для снятия психоэмоционального напряжения. С пациентами рекомендуется быть вежливым, обращаться на «Вы» и по имени и отчеству, внимательно слушать, говорить спокойно, внятно, неторопливо, избегать чрезмерного использования медицинских терминов, требовать от больного знания имён медперсонала, названий оборудования или лекарств, показывать личное отношение к больному, спорить с ним.

Формулы вежливости могут иметь и противоположный подтекст, свидетельствовать о несдержанности, грубости, сарказме говорящего. Не к месту сказанное прощание *«до сви-да-а-ния!»* скорее подчёркивает желание побыстрее избавиться от собеседника, чем высокий уровень речевой культуры. Сказанное с определённой интонацией приветствие *«ну, здравствуйте!»* прежде всего будет восприниматься как упрёк в задержке, опоздании и может вызвать чувство обиды у адресата.

Все мировые религии имеют свои кодексы речевого этикета, предписания словесного поведения в актах коммуникации. Так, христианство рекомендует прибегать к поучению, указанию, исправлению, наставлению только в исключительных случаях, когда у собеседника присутствует открытое желание, просьба получить совет. Лишь когда в душе есть чувство горячей любви к ближнему, внутреннее состояние спокойствия, когда знаем, что ближний расположен к нам и наши слова доходчивы до сердца собеседника и он в этот момент сам хочет слушать нас, только тогда мы можем с любовью, ласково, кротко, осторожно, всячески оберегая его самолюбие, указать ему на проступок, ошибку или дать ему совет. При этом говорить следует не властно и с бесстыдством, а в виде учащегося, осуждая себя, и показывая себя ниже собеседника, чтобы слушающему показать смирение и побудить его выслушать речь.

Правила речевого общения не сводятся только к литературной норме или речевому этикету. Важно учитывать социальный статус и положение собеседника, его возраст, профессию, не допуская как занижения своего стиля (выражения типа *«это знает любой школьник»*, *«это бред сивой кобылы»*, *«ума палата»* и т.п.), так и его неоправданного завышения. Так, речь учёного характеризуется логичностью, рассудительностью, обстоятельностью, речь педагога часто назидательна, речь врачей добродушна, со специфически циничным юмором. В речи военных более уместны краткость и убедительность.

Таким образом, *соблюдение специфических национальных знаков-символов общения, традиций, обычаев, обрядов, ритуалов является показателем хороших манер человека, внешним отражением его внутренней культуры.* Речевой этикет определяет результативность, успешность процесса общения. Нарушение принятых норм речевого этикета способствует негативной оценке личности говорящего или пишущего, может привести к недопониманию или разрыву коммуникации. Культура речи предполагает не просто знание правил речевого этикета, а умение активно применять эти правила на практике.

Вопросы:

1. Дайте определение понятию «речевой этикет»
2. Объясните, как проявляется национальный характер речевого этикета. Приведите специфические формы русского и белорусского речевого этикета.
3. Назовите принципы, условия, которые необходимо учитывать при построении речевого этикета.
4. Какую роль выполняет речевой этикет в жизни человека и общества?
5. Почему речевой этикет предполагает избегать категоричности определённых высказываний?
6. Как проявляется историческая сущность речевого этикета?
7. Объясните в чём подобие формул речевого этикета на фразеологизмы?
8. Опишите, как речевой этикет регламентирует очередность приветствия людей в различных ситуациях.
9. Перечислите возможные варианты вербальных приветствий и прощаний.
10. Перечислите правила телефонного этикета.
11. Раскройте сущность лингвистического явления эвфемии.
12. Почему умение пользоваться правилами речевого этикета является важным профессиональным качеством?

9. РИТОРИКА КАК НАУКА И ИСКУССТВО ВОЗДЕЙСТВИЯ

План

1. Сущность понятия «риторика».
2. Устное речевое общение.
3. История риторики.

4. Эффективная речь.
5. Риторические законы.

В современном понимании риторика – это *наука*, изучающая оптимальные способы, механизмы речевого общения; *искусство* красноречия; учебная *дисциплина*, ориентирующая обучающихся на речевое самовыражение в устной и письменной формах в разнообразных областях (духовной, деловой, научной, педагогической, академической, политической, дипломатической, бытовой и др.).

Предметом современной риторики являются как монологические (презентации, выступления на митинге, актёрские монологи, поздравительные тосты, траурные речи, публичное чтение стихов), так и диалогические формы речевой коммуникации (беседы, переговоры, дебаты, спор, дискуссии, телефонные разговоры и др.); история риторической мысли; этический компонент речевого общения; ораторское мастерство.

Американский специалист в области риторики Поль Сопер в книге «Основы искусства речи: книга о науке убеждать» высказал мысль об универсальной социальной значимости слова: «Речь самым широким образом определяет личность. Она – в наши дни более, чем когда-либо прежде, – представляет собой главное средство, с помощью которого люди живут вместе и сотрудничают в местных, национальных и даже международных масштабах» [25, с. 6]. Действительно, в современном обществе, несмотря на его стремительную технологизацию, потребность в компетентной, контактной языковой личности, способной к эффективной речевой коммуникации, постоянно возрастает. В этом смысле решение проблемы речи как феномена психики, как универсальной системы декодирования мыслей, исследование вопросов речевого воздействия, вербальных и невербальных контактов способствует успешности адаптации в жизни.

Современному человеку крайне важно быть речевой личностью, непосредственно воздействующей на говорящего-слушающего, активно интегрировать языковую нравственность, нормативность и целесообразность речи в общество, тренировать самоконтроль, умение слушать, писать и говорить, практиковать речевую тактичность.

Устное речевое общение подразделяется на публичное и частное. Основной разновидностью публичной речи является ораторская речь (ораторское красноречие). Современные классификации выделяют академическое, судебное, социально-политическое, социально-бытовое и богословско-церковное красноречие. Их изучает наука красноречия – риторика, названная преподавателем Киево-Могилянской духовной

академии Феофаном Прокоповичем «царицей душ», «княгиней искусств». История мастерства публичной речи начинается с античности.

Античные мыслители (Протагор, Сократ, Платон и др.) с большим уважением относились к умению отстаивать своё мнение, считали, что «истина рождается в споре». В Древней Греции выделяли разные виды спора: диалектические беседы и софистические споры. С целью решения острых проблем, злободневных тем в древности использовали публичные диспуты, которые представляли собой совместные размышления, обсуждения вопросов и ответов. Наибольшую известность в древнем мире получила школа Исократ, ученики которой практиковались в составлении судебных речей, в умении полемизировать, защищать безнадежные дела, аргументировать противоположные точки зрения. Выдающимися ораторами, мастерами публичной речи были греки Демосфен, Перикл, Эсхил, Сократ, Гиперид, Эсхин, Ликург Афинский, Фемистокл, Алкивиад.

Аристотель (IV в. до н.э.) считается создателем теории риторики. В книге «Риторика» он впервые определил необходимые качества речи – доступность, убедительность. Обучая красноречию учеников Платона в его Академическом саду, Аристотель определял риторику как искусство убеждения и управления поведением людей в обществе, в отличие от Платона и Сократа, утверждавших что риторика – это только «сноровка». Аристотель разработал основные понятия, законы и принципы риторики. Так, понятие «речь» у него определялось тремя основными элементами: оратор – сообщение – аудитория. Собственно речи он подразделял на совещательные (одобряющие или отклоняющие), судебные (обвиняющие или оправдывающие), эпидейктические (порицающие или восхваляющие). По мнению Аристотеля, оратор должен хорошо владеть материалом, уметь доказывать, спорить, вызывать доверие. Аристотель считал, что в любом споре существуют общие приёмы исследования вопросов, общие положения, так называемые *топы*, на которые должны опираться спорящие стороны.

Ораторское искусство особого расцвета достигло в V в. до н.э. благодаря *софистам* (греч. *sophistes* – досл. мудрые). Софисты (Протагор, Горгий, Фрасимах и др.) за деньги обучали убеждать слушателей, опираясь не на истину, а на хитрость, ловкость, ложные умозаключения с нарушением законов логики. Не случайно среди софистов было популярным высказывание Протагора «О любом предмете можно высказать два суждения противоположных друг другу».

В Древнем Риме риторика стала искусством говорить не столько убедительно, сколько красиво (Марк Фабий Квинтилиан, Марк Антоний, Марк Туллий Цицерон и др.). Расцвет римского красноречия связан с деятельностью Цицерона (I век до н.э.), утверждавшего, что риторика – это

практическая систематизация ораторского опыта, а хорошим оратором может стать только человек, имеющий высокий уровень разносторонних знаний. Римский ритор Квинтилиан, автор «Наставлений оратору», отмечал, что ораторское искусство требует напряжённой работы, необыкновенного усердия, разнообразных упражнений, богатого опыта, интеллекта и современного мышления. Речь оратора, по мнению Квинтилиана, должна быть ясной, чистой, правильной и, если этого требует цель выступления, красивой. Вершиной ораторского мастерства он считал умение говорить экспромтом, импровизацией, однако они должны следовать за обучением и подчиняться определённым правилам.

Античная риторика определила три модуса убедительности: *логос*, *эмос* и *пафос*. Логос – это убеждение путём апелляции к логичным доводам, рассудку. Эмос – это убеждение аудитории близкими ей моральными принципами (честность, порядочность, справедливость, уважение, взаимопомощь, дружба, патриотизм и т.д.). Пафос – убеждение путём возбуждения нужных эмоций или страстей. Современная риторика рекомендует активизировать все три модуса, что содействует логичности, убедительности, выразительности, искусности и целесообразности высказывания.

В эпоху христианства зародилась новая отрасль риторики – церковное (богословское) красноречие, или гомилетика (Августин Блаженный, Иоанн Златоуст, Василий Великий, Фома Аквинский и др.). Риторика преподавалась в христианских богословских учебных заведениях, ориентировала на построение и произнесение проповедей, толкование и составление комментариев к Священному Писанию.

В эпоху средневековья были созданы прекрасные образцы духовного ораторства (поучения, слова, моления, житии) митрополита Илариона, Даниила Заточника, Кирилла Туровского, Владимира Мономаха, Сергия Радонежского, Максима Грека и др.

Первые русские руководства по риторике появились в XVII в. благодаря Симеону Полоцкому и епископу Макарию. С XVIII в. речевое мастерство приобрело популярность и в светском общении, в университетах, гимназиях, лицеях, в сфере частного образования. Были изданы учебники по риторике М.В. Ломоносова, А.Ф. Мерзлякова, И.С. Рижского, А.С. Никольского, А.И. Галича, Н.Ф. Кошанского, М.М. Сперанского, К.П. Зеленецкого и др.

В современном понимании *риторика* – дисциплина, которая, с одной стороны, предполагает знакомство с теорией, законами речевого общения и публичной речи, с другой стороны, содействует совершенствованию практических речемыслительных навыков, с помощью которых каждый заинтересованный может стать личностью лингвистической, способной

смело и свободно, адекватно и профессионально изложить свои мысли, наладить осознанную речевую коммуникацию, выбрать необходимую стратегию и тактику общения, использовать различные собственно лингвистические и экстралингвистические языковые средства, риторические приёмы.

Риторика – искусство эффективно выразить свои мысли и воздействовать на аудиторию, мастерство публичного выступления и создания письменных жанров, искусство аргументации и убеждения. Риторика как наука тесно связана с лингвистикой, культурой речи, логикой, философией, психологией, юриспруденцией, эстетикой, этикой, психологией, теорией художественного словесного творчества.

Эффективная речь – это высказывание новое, уместное, привлекательное, правильное. Современная риторика подразделяется на *теоретическую* (общие риторические правила и законы выводятся из исторической практики) и *практическую* (примеры эффективной речи апробируются на практике). Риторика также бывает *общей*, *частной* и *тематической*. Общая риторика включает в себя фундаментальные понятия и категории (риторический канон, образ оратора и др.), знания оратора по подбору материала, систематизации аргументов, анализу проблемы, изучению аудитории, определению целей речи, построению композиции высказывания, редактированию и произнесению речи, умению убеждать и привлекать аудиторию на свою сторону. Частная риторика рассматривает реализацию основных понятий и категорий в юридической, политической, академической, административной речи и её жанрах.

Создание эффективной речи, т.е. риторического идеала, сложившегося исторически в данном обществе, возможно только при условии соблюдения определённых риторических законов:

1) *закон гармонизирующего диалога между оратором и аудиторией*, т.е. оратор должен заинтересовать адресата темой выступления, манерой изложения, проявлением внимания к слушателям;

2) *закон продвижения и ориентации адресата*, т.е. оратор должен предоставить понятное и структурированное выступление;

3) *закон эмоциональности речи*;

4) *закон удовольствия*, т.е. выступление должно вызывать положительные эмоции у оратора и аудитории.

Риторика оперирует множеством специфических понятий «диалектика», «эристика», «софистика», «оратория», «правило гомилетики», «риторический канон», «риторический идеал», «топика», «хрия» и др.

Эффективная публичная речь создаётся по *классическому риторическому канону*, в котором различается пять этапов риторического действия (схема Аристотеля):

1) *инвенция* – поиск идей, нахождение материала, изобретение высказывания;

2) *диспозиция* – расположение, композиционное упорядочение материала;

3) *элокуция* – словесное оформление высказывания, отбор необходимых слов и выражений;

4) *меморио* – запоминание речи;

5) *акцио* – произнесение, использование навыков и техники речи.

Оратор в подготовке выступления старается ответить на основополагающие вопросы «что?», «кому?», «зачем?», т.е. определиться с темой речи, изучить интересы аудитории, выяснить цель и мотивацию своего сообщения, подобрать необходимые тезисы и аргументы. Цель – основной результат речи (сообщить, объяснить, убедить, побудить). В соответствии с целями высказывания Аристотель выделил следующие виды речей: *совещательные, судебные, эпидейктические*. Сегодня более распространена классификация П. Сопера, который выделил следующие виды речей:

1) развлекательные (с целью поднятия настроения);

2) информационные (с целью передачи новых знаний);

3) агитационные:

а) воодушевляющие (с целью вызвать восторг, любовь и т.д.);

б) убеждающие (с целью убедить согласиться в спорном вопросе);

в) призывающие (с целью призвать к действию).

Таким образом, риторика, являясь исторически сложившейся теорией и практикой речевой интеллектуально-эмоциональной деятельности, сплавом науки, ораторского искусства и учебной дисциплины, представляет собой универсальные риторические знания речевого взаимодействия (беседы, убеждения, публичного выступления и др.), применимые в различных сферах (бытовой, деловой, социальной, военной, судебной, духовной, политической).

Вопросы:

1. Дайте определение понятиям «риторика», «эффективная речь».
2. Порассуждайте, в чём отличие риторики древности от современной риторики.
3. Чем является риторика в большей степени: наукой или искусством?
4. В каких сферах применяются риторические знания?

5. Устное речевое общение
6. Раскройте особенности устного речевого общения.
7. Назовите выдающихся ораторов античности и современности.
8. Охарактеризуйте риторические законы.
9. Назовите этапы риторического действия.
10. Перечислите целевую установку основных видов речей, выделенных П. Сопером.

10. ОСОБЕННОСТИ УСТНОЙ ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ

План

1. Сущность понятия «публичная речь».
2. Подготовка к публичным выступлениям.
3. Ораторский страх.
4. Композиция устной публичной речи.
5. Поддержание интереса и убеждение слушателей.
6. Коммуникативные неудачи.
7. Техника устной речи.
8. Чтение как элемент публичной речи

Общепринято, что публичная речь – это речь монологическая, т.е. обращённая к себе и не рассчитанная на словесную реакцию слушателей, собеседников. Это утверждение верно только отчасти, т.к. человеческая речь (исключая речь внутреннюю, речь «про себя») по своей природе является диалогичной, созданной для общения (убеждения, побуждения, просьбы, выяснения истины, получения и передачи информации, выражения мыслей и эмоций), поэтому звучащая речь всегда строится с учётом реакции собеседника, выражающейся в репликах, вопросах, в мимике, жестах, позе, дистанции. Человек, который готовит публичную речь, всегда должен представлять своего слушателя, возможно, условного, вымышленного, стараться предугадать его интересы, предпочтения, вопросы.

Парадоксом, а по сути, характерной особенностью публичной речи является её монологическая форма и диалогическое содержание. В публичной речи реакцию слушателей буквально необходимо «выуживать», о ней нужно догадываться по выражению глаз, жестам, шуму, репликам, усталости аудитории одновременно с произношением речи. Здесь нужно учитывать восприимчивость слушателями монологического высказывания с характерным ему усложнённым синтаксисом, соблюдать структурно-стилистическое единство текста, удерживая в постоянном внимании и конец, и начало высказывания.

Публичная речь – это устная форма выступления, в подготовке которого необходимо учитывать воздействие на слушателей, обязательность импровизаций, отсутствие возможности редактировать текст в процессе общения. Публичная речь позволяет передавать тончайшие нюансы настроения, авторское отношение к высказанному не только с помощью метко подобранных, изящных, интересных слов и выражений, их повторами, но и соотносением информации с жизненным опытом аудитории, тембрально-тоновой окраской голоса, логическими ударениями и паузами, мимикой и жестами. В публичной речи особенно ярко проявляются персональные качества личности – интеллект, особенности характера (оригинальность, креативность, правдивость, отзывчивость и др.), световосприимчивость, способ мышления, воспитание, умение сообщать информацию, достигать согласия и решать конфликты, убеждать, оценивать, контактировать с другими и влиять на них.

Сегодня ораторская речь, как и в целом письменная и разговорная речь, используется в разнообразных сферах общественной жизни, искусстве, науке, политике, образовании, военном деле. В современных условиях тотального ускорения ритма жизни, деловых и напряжённых будней, пресыщенности и доступности СМИ, появления в обществе человека ориентированного на различного рода развлечения угас интерес к «хитроумным словесным боям», коренным образом изменился характер ораторской речи. В ней уменьшился пафос и торжественная патетика, ссылки на авторитетов. Современный оратор всё более имиджевый, стремящийся к оригинальности, а иногда и к открытому эпатажу, он эрудирован, немногословен, экономит своё и чужое время, в нём сочетаются деловитость и чувство юмора, система убеждений у него основывается в первую очередь на фактах и логике и в меньшей степени на выразительности, эмоциональности речи. К сожалению, сегодня менее ярким стало судебное, социально-политическое и социально-бытовое красноречие (застольные, поминальные, юбилейные речи). С распространением телевидения и Интернета активно совершенствуется академическое красноречие (лекция, научный доклад, научное обозрение и сообщение).

Кроме личности выступающего, его эмоциональной увлечённости, эрудиции, его знания предмета успешность публичного выступления будет зависеть от того, *что будет* сказано (актуальность, доступность, информативность, эмоциональность, воспитательный аспект содержания), какими методами и приёмами будут заинтересованы слушатели. Успешным публичное выступление может быть только если выступающий хорошо подготовлен, знает общие правила подготовки выступления, которые позволяют:

- 1) создать оптимальные условия для публичного выступления;
- 2) избежать непредвиденных трудностей публичной речи;
- 3) спрогнозировать возможную реакцию слушателей на выступление;

4) заявить о себе как о хорошем специалисте и интересном человеке. Излишняя самоуверенность, пренебрежение подготовительной стадией публичных выступлений зачастую приводит к различным неудачам. Неудача первого выступления скорее всего приведёт к нежелательным провалам и последующих речей.

Современная публичная речь чаще всего включает в себя три этапа (схема Квинтилиана):

1) *Изобретение (инвенция)*. На данном этапе оратор выбирает тему, которая должна быть информативной, воспитывающей, усиленной для выступающего, актуальной для аудитории, интересной для выступающего и слушающих, соответствовать интеллектуальному уровню и эмоциональному настрою аудитории. Кроме того тема должна соответствовать основной цели выступления. Далее осуществляется процесс сбора материала, осмысление будущего выступления, выработка личной позиции к сказанному, изучение основных понятий.

2) *Расположение (диспозиция)*. На этом этапе обрабатывается и осмысливается материал выступления, определяется основное и второстепенное, наиболее яркие примеры, хорошо воспринимаемые на слух. Оратор продумывает оптимальную последовательность изложения материала, т.е. составляет план речи (словесный, графический, изобразительный, моделированный, формульный). Это позволяет выступающему избежать нежелательных пропусков, повторов, нарушений логической последовательности. На этапе расположения выступающий продумывает оптимальность использования подобранных цифр и фактов, определяет очерёдность аргументов в подтверждение или опровержение суждений, придумывает эффективное начало и концовку речи, планирует возможность использования наглядности и технических средств.

3) *Словесное выражение (элокуция)*. На данном этапе выступающий подбирает наиболее точные слова и фразы; определяет необходимость прописания текста или основных мыслей и выражений, дат и цифр; подбирает образные средства (эпитеты, сравнения, аналогии, риторические вопросы и т.д.); продумывает слова, связывающие все части и фрагменты текста. Этап словесного выражения античными риториками считался основополагающим в публичной речи. Известно изречение оратора Демосфена о том, что в красноречии «первое дело – произнесение, второе – произнесение, и третье – тоже произнесение». Причём главными частями

этого процесса считалось владение голосом и телом, именуемые сегодня речевой техникой и невербальными средствами общения.

Соблюдение очередности этапов публичной речи, общих правил подготовки выступления позволяет создать оптимальные условия для публичного выступления, избежать непредвиденных трудностей публичной речи, спрогнозировать возможную реакцию слушателей на выступление, заявить о себе как о хорошем специалисте и интересном человеке.

Методика подготовки к публичным выступлениям включает следующие методы и приёмы:

- 1) выступление перед воображаемой аудиторией;
- 2) выступление перед слушателем, который делает анализ выступления;
- 3) краткое изложение текста выступления;
- 4) использование аудио- или видеозаписи собственных выступлений;
- 5) заучивание определений используемых терминов и понятий;
- 6) изучение опыта других ораторов;
- 7) проработка материала выступления с целью повышения степени его привлекательности, воспринимаемости, образности (например, замена абсолютных цифровых показателей относительными данными в виде коэффициентов, индексов, процентов и т.п.);
- 8) саморедактирование текста, т.е. избавление от лишних слов, повторов, замена сложных понятий и фраз.

Важным моментом подготовки к публичному выступлению является выработка чувства уверенности. Волнение, боязнь аудитории вызывают у выступающего так называемые «ступор», «закомплексованность», «ораторскую лихорадку», что проявляется в нервной дрожи, покраснении (побледнении) кожи лица, дрожании голоса, сбивчивости и непоследовательности речи. Опытные ораторы используют данный приём, чтобы вывести соперника из душевного равновесия, а, значит, и лишить его способности логично мыслить.

Природа и причины ораторского страха:

- 1) предчувствие неудачи;
- 2) неопытность говорящего;
- 3) индивидуальные черты;
- 4) нереалистические ожидания;
- 5) недооценка своих возможностей;
- 6) недостаточная, плохая подготовка;
- 7) воспоминание о провале;
- 8) безразличие или негативное отношение аудитории или собеседника.

Единого рецепта избавления от ораторского страха не существует. Важно чаще практиковаться в выступлениях, уметь подготовить себя

психологически (вспомнить удачные выступления, настроиться на положительные эмоции, научиться управлять чувствами, сконцентрироваться на содержании речи, а не на аудитории). Хороший приём, предлагаемый психологами: представить, что слушатели – это ваши должники, которые собрались для того, чтобы просить отсрочить платёж, или слушатели – это маленькие дети, сидящие на ночных горшках.

Методы борьбы с ораторским страхом:

- 1) самонаблюдение;
- 2) аутотренинг;
- 3) размеренная ходьба;
- 4) глубокие вдохи и выдохи;
- 5) выработка правильной самооценки;
- 6) создание обстановки для благоприятного исхода;
- 7) искреннее желание поделиться своими эмоциями;
- 8) убеждение себя, что выступление – это большая радость;
- 9) формирование игровой ситуации.

Оратор должен хорошо знать содержание выступления, быть эрудированным, компетентным в предмете выступления, заинтересованным, увлечённым, уверенным, объективным, искренним, дружелюбным, обаятельным, артистичным. Важно, чтобы его речь была убедительной, содержательной, научной, информативной, актуальной, интересной, по возможности, краткой.

Античные ораторы считали, что публичная речь должна обучать, нравиться и побуждать. Этим требованиям должна отвечать и современная публичная речь. Обучающей речь может быть, когда в ней учтены интересы и мнение аудитории, когда она основывается на научно достоверных знаниях, логичных рассуждениях, отражает реальные факты и явления, когда знания могут быть использованы в дальнейшем на практике. Нравится слушателям доверительная манера изложения, отсылка к жизненным примерам, правильность, богатство, логичность, чистота, содержательность, ясность, выразительность, милозвучность речи. Побуждает выступление эмоциональное, образное, актуальное, когда оратор проявляет безразличие к сказанному.

Подготовка публичного выступления предполагает тщательное продумывание речи, формулировку цели и задач перед аудиторией, определение композиции, подбор аргументов и фактов, выстраивание их в правильной последовательности, продумывание примеров начала и заключения, запись тезисов или всего текста, репетицию проговаривания.

Композиция устной публичной речи традиционно включает выступление, основную часть и заключение. Текст вначале записывается и обрабатывается, однако сам процесс выступления осуществляется без

письменного текста, на память. Важно заранее проработать использование специфических синтаксических средств, которые заменяют графические способы типа абзацев, цифровой нумерации, шрифтов. В устной речи следует особо (словесно) выделять:

1. Конец одного абзаца и начало следующего (*Далее перейдём к рассмотрению... Следующая проблема... Переходим к... Отдельно подчеркнём... и т.п.*).

2. Краткое содержание очередной части (*Необходимо сказать о... Требуется рассмотрения... Несколько слов нужно сказать... Следует обратить внимание... и т.п.*).

3. Место новой информации среди сказанной (*Обратимся к очередному положению... Рассмотрим ещё одно утверждение... и т.п.*).

4. Тексты, на которые ссылается оратор (*В книге... автор отмечает... На странице 12 своей работы автор подчёркивает...*).

Вступление публичной речи – это своеобразный запев, увертюра дальнейших слов. Вступление должно быть интересным, вызывать доверие у аудитории. Основная часть – последовательное изложение информации, поддержание интереса присутствующих. По утверждению психологов, наилучшим образом воспринимается информация, объединённая не более, чем в семь узловых вопросов, или значительных смысловых частей, чтобы не рассеивалось внимание, не утомлялась публика. Пресыщенность материала цифрами, датами, непроанализированными и необобщёнными фактами затрудняет восприятие основной мысли. Следует помнить, что основа публичной речи – это не удачное вступление, не новая информация, не актуальность темы, а характеристика и оценка этого материала оратором, который не просто рассказчик, а учитель и воспитатель.

Композиция публичной речи предполагает создание рациональной, стройной, непротиворечивой системы аргументов, умозаключений и выводов. Важно помнить, что наилучший эффект достигается постепенным «разрастанием» интереса слушателей в процессе публичного выступления, поэтому наиболее сильные аргументы обычно приводятся в завершение речи. Структурирование речи – процесс творческий, который практически невозможно стандартизировать, однако следует помнить о последовательности, связности, пропорциональности частей публичной речи, вступление и заключение суммарно не должны превышать 1/3 речи (правило золотого сечения).

Советы по подготовке к публичному выступлению:

1. Необходимо хорошо продумать своё выступление и только потом проработать литературу по теме.

2. Необходимо иметь «резервные знания» (Д. Карнеги), т.е. информации должно быть значительно больше, чем необходимо для выступления.

3. Необходимо чётко структурировать выступление (например: *сначала я скажу.. Перейдём к рассмотрению вопроса о ... Третья проблема, которую мы затронем... В завершение посмотрим как...*).

4. Необходимо выделить основные мысли, самое важное.

5. Готовиться лучше не один раз, а несколько дней, разбив информацию на части.

6. Необходимо составить план выступления.

7. Необходимо тщательно продумать начало выступления. Оно должно запомниться своей оригинальностью, необычностью. Это может быть цитата, афоризм, анекдот, интрига.

8. Важно подобрать для выступления интересный материал, новые факты, конкретные примеры из жизни, иллюстрации.

9. Финал выступления необходимо сделать таким же запоминающимся, как и начало. Это может быть афоризм, четверостишие в тему, шутка, побуждение к действию, комплимент аудитории и благодарность за дружелюбие и внимание. Хорошо иметь несколько вариантов окончания речи, чтобы выбрать оптимальный из них по ситуации.

Большое значение в процессе подготовки выступления имеет мысленное создание образа присутствующих, моделирование аудитории (возраста, пола, образования, примерного уровня компетентности, особенностей жизни и работы). С учётом воображаемой аудитории формулируется тема, продумывается композиция выступления, отбирается материал и языковые средства выражения мыслей, предугадывается реакция слушателей и возможные вопросы. Искусство публичной речи – умение подстроиться под настроение аудитории, в которой кроме заинтересованных людей часто бывают безразличные слушатели. Американскими специалистами в области речевой коммуникации (Е.Дж. Андерш, Л.С. Стаатс, Р.Н. Бостром) было доказано, что люди больше интересуются знакомыми вещами, новыми и конструктивными идеями, что свидетельствует о важности проявления оратором энтузиазма, его внимания на волнующие и конкретные вещи.

Заинтересовать слушателей можно:

1) интригующим началом (интересным фактом из жизни, истории, парадоксальным утверждением, постановкой проблемного вопроса);

2) жизненными примерами, аналогией (соотнесением новой информации с известными явлениями);

3) ссылками на интересную, полемическую телепередачу, газетную или журнальную статью;

4) цитированием высказывания авторитетной личности;

5) авансированием, затягиванием важного («Об этом я скажу чуть позже»);

6) акцентированием речи (выделением слов и фраз голосом, интонационными паузами, логическими ударениями, мимикой и жестами);

7) шутками;

8) риторическим вопросом;

9) диалоговой формой общения, вопросами («Вы скажите, что здесь сложного...», «Вы наверное подумали, что...», «Как вы думаете?»).

Сосредоточенность, внимание, интерес слушателей к публичному выступлению может ослабевать, что может быть вызвано усталостью аудитории, обсуждением аудиторией услышанной речи, не соответствием темы выступления интересам аудитории, отсутствием культуры слушания у аудитории, личной неприязнью слушающих к выступающему, неумением оратора наладить контакт со слушателями, отсутствием у говорящего опыта публичных выступлений.

В публичной речи важным является соблюдение этических норм. Чтобы речь была убедительной, необходимо говорить просто и понятно; придерживаться только основной проблемы (не распыляясь по мелочам); не позволять слушателям в репликах и вопросах удаляться от темы; следить за падением внимания аудитории, репликами с места, вопросами, шумом; избегать «давления» на слушателей своими знаниями, эрудицией, авторитетом; отдавать предпочтение «живому» общению, а не чтению с листа. Низкая речевая культура проявляется и в недооценке уровня речевого развития собеседников, в неоправданном упрощении речи, иногда отступлении от норм, употреблении разговорной, жаргонной лексики, рассчитанной на вкус самых нетребовательных слушателей, которым приходится слышать выражения и вопросы типа «Вам понятно? Вы поняли в чём дело? Неужели не ясно? Вы этого не знаете, наверно, вам надо объяснить». Об отсутствии такта свидетельствует постоянное акцентирование человека на своих личных оценках и суждениях («Я считаю...», «Мне кажется...», «Я уверен...»), развязно-панибратское отношение к тем, о ком идёт речь, неподготовленность к публичному выступлению и др.

Убеждать и влиять выступающий может только в том случае, если он владеет словом, при этом не просто соблюдает литературные нормы, а умеет найти для конкретной ситуации самый эффективный и уместный способ передачи мысли и чувств. Например, лекция, прочитанная с соблюдением всех литературных норм, может быть не интересной,

скучной, не познавательной, не выразительной. Однако, сменив монологическую речь на диалогическую, построив выступление в виде логически продуманной цепочки интересных вопросов и ответов, лектор имеет возможность избежать интонационной монотонности, прибегнуть к импровизации, активизировать аудиторию, использовать широкий спектр художественно-эстетических элементов публичной речи (стихотворных цитат, метафор, аллегорий, крылатых выражений), которых одновременно не должно быть слишком много. Убедительность публичной речи будет зависеть от ряда логических, психологических, этических и лингвистических требований с учётом специфики аудитории. Оратору необходимо каждый раз находить оптимальное соотношение логического и эстетического в зависимости от характера слушателей – их количества, возраста, образования, интересов, самочувствия и др.

Риторикой выработаны общие правила убеждения:

1) Старайтесь не учить собеседника, а делитесь, спрашивайте совета. Человек устроен так, что не любит, когда его учат, сомневается и не доверяет информации, которую услышал в первый раз. Поэтому нужно не советовать, а подсказывать, делиться своим секретом. Важно быть доброжелательным и ненавязчивым, подчёркивать значимость информации, которой делитесь якобы по большой дружбе.

2) Необходимо сохранять эмоциональное спокойствие, быть спокойным, уверенным, обстоятельным.

3) Создайте иллюзию выбора для собеседника. *«Как вам будет удобнее: если я за вами зайду, или мы встретимся на улице»* – вопрос человеку, который ещё не дал согласия с вами идти куда-либо.

4) Делайте комплименты собеседнику, подчёркивая его важность, исключительность, значимость.

5) Делайте акцент на вторичную выгоду. Например, не убеждайте учиться, а предлагайте получить возможность быть лучше других, возможность быть сильным, независимым, богатым.

6) Старайтесь меньше говорить о себе и больше внимания уделять собеседнику, показывая свой интерес в решении проблемы.

7) Убеждайте фактами (*«Есть официальная статистика...»*, *«На личном опыте я убедился...»*).

Успех оратора зависит от многих факторов, т.к. публичное выступление – сложный процесс, в котором задействованы нейролингвистическая, анатомо-физиологическая, акустико-артикуляционная системы, а также психика человека. Выступающий должен иметь хорошее самочувствие, быть спокойным и уверенным в себе, помнить всё то, что хочет донести слушателям. Оратору важно иметь свой индивидуальный стиль речи, быть заинтересованным и увлечённым,

уважать аудиторию, проявлять доброжелательность, избегать многословия, грубости, показной амбициозности.

«Память – сокровищница красноречия» – указывал Квинтилиан. Одна из актуальных проблем для начинающего оратора – как запомнить уже придуманную, написанную речь. Один из вариантов – запоминать ассоциативно ключевые слова в виде «мостиков памяти» (дорога, дом, гости, обед, поздравление, магазин, почта и т.д.). При этом в процессе запоминания важно новый материал присоединять к уже известному. Помочь могут и опорные карточки, на которых кратко излагается содержание. А вот дословное заучивание текста не эффективно, лучше запоминать суть высказывания, основные идеи, выводы. Новичкам продуктивно прибегать к внутреннему конспектированию, т.е. записи речи с выделением в тексте ключевых слов и выражений; подготовке выступления во время ходьбы, которая успокаивает нервную систему и задаёт ритм речи; репетиционным выступлениям (перед зеркалом или приглашённым слушателем).

Культура публичной речи включает в себя умение оратора быть естественным, свободно владеть жестами, мимикой, движениями тела, интонациями, что облегчает и ускоряет установление контакта с присутствующими. Следует помнить, что даже самый приятный голос способен утомить слушателей, если речь будет длиться непрерывно более 40 минут, поэтому важно сосредотачиваться на главном, контролировать себя, а иногда не «выкладывать» весь материал, оставляя его на перспективу, для ответов на вопросы, для сохранения интриги, желания слушателей вновь обсудить проблему.

Главными причинами неудач в публичном выступлении являются:

- 1) неподготовленность оратора;
- 2) недостаточная громкость речи и нечёткость дикции выступающего;
- 3) невозможность вспомнить текст;
- 4) отсутствие желания и знаний для ответов на вопросы аудитории;
- 5) небрежный внешний вид;
- 6) неправильно выбранная позиция выступающего (оратор не смотрит на аудиторию, развёрнут к ней спиной или боком);
- 7) использование в речи слов-паразитов;
- 8) зачитывание текста исключительно со слайдов или записей;
- 9) боязнь аудитории;
- 10) использование неубедительной аргументации;
- 11) чрезмерное погружение в собственные переживания;
- 12) недооценка собственных возможностей;
- 13) недостаток опыта;
- 14) воспоминания о провале;

15) отклонение от темы.

Причиной коммуникативных неудач в процессе общения, обмена информацией может быть неточное выражение коммуникантами мыслей в высказывании, различия в их психо-эмоциональном состоянии, психологии пола, возраста, личности, дистантность участников, присутствие посторонних лиц или их вмешательство, общение через записки, письма, по телефону, различный уровень знаний собеседников, их разница в образовании, понимании нравственных норм, из-за разных интересов, мнений, оценок. Дискомфорт, отсутствие взаимонастроенности собеседников в процессе диалога может вызвать чуждая коммуникативная среда (человек зашёл к начальнику в кабинет, приехал к родственникам в гости, был откомандирован на другое предприятие), вынужденные паузы, отвлечение от разговора по разным обстоятельствам, доминирование одного из участников разговора (подмена диалога монологом), неуместные замечания в адрес слушателя по поводу его действий, личностных качеств.

Каждый из участников коммуникации желает, чтобы общение было эффективным, чтобы его правильно, адекватно понимали, чтобы его слушали и слышали. Однако речевая коммуникация зачастую сопровождается многочисленными барьерами. Коммуникативные барьеры возникают произвольно и защищают психику человека от негативной информации или её избытка. В результате высказывание может быть неубедительным, принято не полностью, в искаженном виде или не принято совсем.

В.М. Шепель, автор книги «Имиджелогия. Как нравиться людям», выделяет следующие коммуникативные барьеры:

- 1) дискомфорт физической среды, в условиях которой воспринимается сообщение;
- 2) инерция включенности, т.е. озабоченность слушателя иными проблемами;
- 3) антипатия к чужим мыслям, стереотипизированность сознания, амбициозность;
- 4) языковой барьер – существенное различие словарного запаса, лексикона коммуникатора и коммуниканта;
- 5) профессиональное неприятие – некомпетентное вторжение коммуникатора в профессиональную сферу коммуниканта;
- 6) неприятие имиджа коммуникатора.

Б.Ф. Поршнев выделяет три формы коммуникативных барьеров: 1) «авторитета»; 2) «избегание»; 3) «непонимание».

Чтобы избежать отрицательного влияния коммуникативных барьеров, нужно знать способы их преодоления.

Правила преодоления коммуникативных барьеров:

- 1) проясняйте свои идеи перед их сообщением;
- 2) не используйте неопределённые, двусмысленные, расплывчатые, незнакомые или профессиональные слова и выражения;
- 3) контролируйте невербальные сигналы собеседника (мимику, жесты, интонацию, позы);
- 4) стремитесь говорить «на языке собеседника», т.е. учитывайте его жизненный и профессиональный опыт, культурно-образовательный уровень, его взгляды и интересы;
- 5) будьте готовы признать свою неправоту, пересмотреть взгляды под влиянием вновь открывающихся обстоятельств;
- 6) активно слушайте собеседника, т.е. не перебивайте, сопереживайте говорящему, не спорьте и не критикуйте, демонстрируйте свою заинтересованность, задавая вопросы или высказывая просьбу повторить.

Дейл Карнеги выделил общие правила успешного общения: 1) проявляйте искренний интерес к людям; 2) улыбайтесь; называйте собеседника по имени; 3) будьте хорошим слушателем; 4) поощряйте человека рассказывать вам о себе; 5) ведите разговор в кругу интересов вашего собеседника; 6) давайте людям почувствовать их значимость и делайте это искренне.

Качество публичной речи зависит не только от её содержания, но и от способа её подачи адресату. Письменная речь чаще всего более организована: её можно перечитать, исправить. Устная речь несколько упрощена, в ней отсутствуют синтаксические усложнения, но более хаотична (нередко создаётся за миллисекунды, секунды, минуты), из-за чего появляются несогласованности словоформ, «перебивы», повторы, искажения звучания, а в результате затрудняется восприятие смысла сказанного. Известный лингвист Е.А. Брызгунова, анализируя особенности устной речи, справедливо отмечает: «Чёткость артикуляционных переходов, умение держать основной тон и интенсивность звука, владение речевым дыханием – это признаки первой необходимости для формирования приемлемого и общедоступного качества речи»[4, с. 62]. В данном случае эти речевые характеристики условно можно объединить одним термином «речевая техника».

Техника речи – умение владеть такими качествами голоса, как сила, звучность, высота, чёткая дикция, правильные интонации.

Интонация (лат. *intonatio* – «громко произносить») – тональная окраска слов, последовательность тонов, различающихся по высоте, темпу, тембру. Учёные подсчитали, что интонация может передавать до 40 % смысла высказывания. Интонация – неотъемлемый компонент устной речи, а иногда единственное средство выражения определённых элементов

значения во фразе. На письме интонация частично выражается знаками препинания, подчёркиванием слов, членением текста на абзацы, вариациями шрифтов, однако спектр передаваемых интонацией значений намного шире сравнительно с пунктуацией. Устная речь заметно богаче в интонационном плане, значительно конкретнее по своей природе. Выражая тончайшие, еле уловимые оттенки чувств и особенности психо-эмоционального состояния говорящего, интонация является одним из основных средств создания высокохудожественного образа на сцене, в кино, в искусстве выразительного чтения. Известный театральный режиссёр К. Станиславский писал: «На слушателя влияют не только мысли, представления, образы, связанные со сказанными словами, но и звуковая окраска слов – интонация и красноречивое молчание, которое договаривает недосказанное словами. Интонация и паузы сами по себе, без слов, имеют силу эмоционального влияния на слушателей».

Интонация выполняет следующие *функции*:

1. Выражает тип высказывания (вопрос, утверждение, побуждение).
2. Выражает коммуникативный порядок высказывания (старое / новое: в класс зашёл Вася) и устанавливает между частями фразы смысловые отношения.
3. Выражает эмоции говорящего.
4. Выражает оценку автора к высказанному.
5. Воздействует на эмоции слушающего, убеждает.
6. Указывает на завершенность-незавершенность высказывания.
7. Оформляет группы слов или предложений в единое интонационное высказывание с общим фразовым акцентом.
8. Способствует акустическому благозвучию отрезка речи, в частности расчленяет текст на предложения, абзацы, синтагмы, т.е. на соизмеримые по времени звучания фрагменты.
9. Выделяет наиболее важные по смыслу компоненты высказывания.

Узкий диапазон голоса содействует монотонным интонациям, которые убаюкивают слушателей, могут вызвать раздражение, агрессию. Умение менять интонации, находить наиболее правильные и выразительные – способность убеждать, доводить до каждого слушателя свои мысли, чувства и волю. Насчитывают свыше 20 типов интонации: пронзительная, глухая, средняя, приглушенная, ироническая, саркастическая и т.д. Иногда в высказывании на первом месте не смысл, а интонация. Так, фраза «какой ты вредный» с иронической интонацией изменяет смысл почти на противоположный. Выражение «сейчас бегу!» в зависимости от интонации может обозначать как готовность прийти на помощь, так и решительный отказ. В речи и в памяти носителей речи существуют интонации-клише, использование которых предполагает

«вспоминание» нужной интонации. В результате прежде чем определить смысл фразы слушатель, реципиент соотносит услышанное со своим набором интонаций. Главные, значимые, важные слова в речевом потоке необходимо выделять более медленным темпом произношения с паузами и эмоционально возвышенной, страстной интонацией. Соответственно место фразового акцента показывает на смысловой центр высказывания, на наиболее интересующий говорящего элемент предложения: ср. *Ты* приехал из Пинска? и Ты приехал из *Пинска*?

На практике интонация создаётся распределением силы динамического (экспираторного) удара между словами, мелодикой речи, паузами, темпом речи, ритмико-мелодическими средствами, громкостью речевого потока, эмоциональными оттенками голосового тембра. В устном выступлении к интонации предъявляются следующие требования:

- натуральность, правдивость (способность легко изменять тональность, точно передавая своё душевное состояние и избегая при этом надуманности, «фальшивости», преувеличения);

- соответствие подобранных способов интонирования содержанию выступления;

- сочетание различных способов выделения фразы: словесно-логического (выделение наиболее важного слова) и эмфатического (подчёркивание эмоционального значения слова).

Важно помнить, что кроме желания сказать существует более важная задача – быть услышанным. Фраза, сказанная с «проходной» интонацией, не убедит слушателей, а монотонная и неэмоциональная речь «усыпит» присутствующих, или «оглушит» аудиторию своей громкостью. И наоборот, правильное, красивое звучание способно подчеркнуть чёткость построения высказывания, ясность изложения, яркость слова, содействует более полному усвоению сказанного. Когда про человека говорят, что у него хорошо поставлен голос, это значит, что подобрано необходимое напряжение для наилучшего звучания голоса, подобран тон, который утомляет автора и аудиторию наименее (для этого следует заботиться о тишине окружения). Публичное выступление лучше всего начинать не слишком громко, чтобы в перспективе при необходимости выделить повышением голоса и умеренным темпом важные моменты, чтобы хватило голоса и силы завершить выступление.

Важно следить за своим дыханием, которое называют энергетикой голоса. Управление голосом помогает управлять отношениями с людьми. Например, речь в низком регистре, в медленном темпе и с отделением паузами каждого слова способна убедить в уверенности говорящего, скрыть в нужный момент эмоции. Для выступающего важно уметь,

оставаясь в рамках определённого речевого тона, незаметно и естественно переходить из одного голосового регистра в другой, изменять темп и силу речи согласно логического и эмоционального содержания той или иной части выступления.

Тональные изменения:

1. Ровный тон.
2. Восходящий тон – используется в общем вопросе («он приехал?»), а также перед паузой внутри фразы (кроме отдельных случаев).
3. Нисходящий тон – является показателем повествовательного значения.

Тональные композиции – схемы изменения тонов. Например: нисходящий – ровный низкий – восходящий («вы Петрова не видели?»); восходящий – ровный высокий – нисходящий («вы Петрова не трогайте»). Увеличение тонального акцента характерно вопросам с оттенком удивления и подтверждения ожидаемого («это Петров // сделал?», «Так и произошло \\\»).

Каждый голос имеет свои индивидуальные характеристики: высоту (высокий – средний – низкий), темп (длительный – обычный – ускоренный), звуковой объём (резонанс, интервал между самым низким и высоким звуками), тембр, диапазон, интенсивность. Они не являются постоянными, а способны изменяться в зависимости от эмоционального состояния человека, условий коммуникации, вида речевого высказывания.

Типы голоса:

1. Напряжённый – указывает на повтор или переспрос («Что-что ты говоришь?»).
2. Расслабленный – «ласкающий» голос («Ах, ты мой миленький!»).
3. Придыхательный – выражает высокую степень чувства («Ах, как она прекрасна!»).
4. Скрипучий – выражает отрицательное отношение («Зря ты ему помогал»).

Звучание речи не может быть постоянным – оно ритмично, а ритм создаётся паузами, количество которых зависит от того, речь импровизирована или подготовлена. В последнем случае паузы обычно соотносятся с имеющимися на письме разделительными знаками. В тех случаях, когда текст не подготовлен заранее, между отдельными законченными высказываниями или их частями паузы могут отсутствовать, и, наоборот, они могут появиться там, где ни грамматически, ни логически не мотивированы. Однако они воспринимаются всегда хорошо, так как слушатели чувствуют непосредственность речи, натуральность звучания, именно поэтому импровизация требует не только знаний, мастерства и уверенности в своих

силах, но и значительного такта, чувства меры как нормы поведения. Существуют определённые правила употребления речевых пауз: перед выступлением они необходимы автору, чтобы собраться с мыслями, обдумать речь, а аудитории – чтобы настроиться на слушание, привыкнуть к говорящему; в середине выступления – для разделения изложения мыслей, организации внимания слушающих. Речевые паузы также облегчают дыхание, позволяют пополнить запас воздуха в лёгких, улучшают восприятие речи. В публичной речи необходимо уметь сочетать различные виды пауз:

1. *Физиологические (дыхательные)*. Они автоматичны, однако иногда неумение владеть речевым дыханием приводит к необоснованному выделению слов, создает навязчивую и громоздкую смысловую перегрузку, утомляет слух необоснованными паузами.

2. *Ритмические* – в конце или середине стихотворной строки.

3. *Смысловые (логические)* – между предложениями, абзацами, параграфами, частями текста.

4. *Психологические* – возникают от волнения или специально для привлечения внимания слушателей.

5. *Синтаксические* – выделяют обособленные члены предложения.

Интонация является действенным языковым знаком, выражает смысл, значение, цель высказывания. Правильная и выразительная интонация является основой хорошо поставленной речи, важнейшим компонентом общения говорящего и слушающего, эффективным способом воздействия на собеседника. При этом чёткость и громкость устной речи может быть «подавлена и уничтожена» монотонностью звучания. Важно помнить, что индивидуальности и профессиональные (у дикторов новостей, экскурсоводов, продавцов, воспитателей детских учреждений и т.д.) особенности интонирования высказываний не должны диаметрально расходиться с традиционными тональными изменениями.

Дикция – ясность и отчётливость произношения звуков, слогов, слов с правильной артикуляцией. Дикция предполагает соблюдение правил орфоэпии. Выработке хорошей дикции способствуют скороговорки. Например: «Три щенка щекой к щеке щиплют щётку в ящике», «Ткач ткёт ткани на платок Тане», «В марте Марк рвёт мак», «Купи кипу пик», «Мама мыла Милу мылом», «Саша шапкой шишку сшиб», «Наташа с ушами, а Саша с усами». На дикцию влияет не только умение артикулировать звуки, но и *темп речи* – скорость произношения слов и длина пауз между ними, которые зачастую индивидуальны. Нельзя утверждать что сдержанная, медленная речь обязательно плохая, а темпераментная, быстрая, страстная, наоборот, хорошая. Речь не может быть идеальной равно, когда угнетает слушателя своей медленностью и когда раздражает чрезмерной скоростью,

отсутствием логических и психологических пауз. Одновременно при всей необходимости говорить темпераментно, энергично, с различной силой и высотой звучания, важно сохранить меру и такт, чтобы не превратиться в актёра, который считает своей задачей веселить и забавлять публику.

Техника речи непосредственно влияет на качество высказывания, особенно на понимание его адресатом, поэтому необходимо целенаправленно учиться контролировать оптимальную чёткость звучания. Неоправданно быстрая речь может привести к искажению артикуляции звука, незавершённости в произношении или обрывам, провалам звуков (слов). Особенно внимательными следует быть при ускоренном чтении текста вслух, когда, как известно, взгляд читающего опережает его голос на несколько слов. В подобной ситуации зрением пропускаются предшествующие и «выхватываются» последующие звуки и слоги, что может привести к искажению смысла высказывания: *он был успешным музыкантом* → *он был спешным музыкантом; делай что должно и будь что будет* → *делай что ложно и будь что будет; обрушился экономический кризис* → *обрушился комический кризис; люди могут выбросить из своей жизни всё что угодно* → *люди могут выбросить из своей жизни всё что годно*.

Практическое освоение основ речевой техники, состоящей из таких компонентов, как сила, звучность, высота, дикция, интонации), является залогом успеха речевой коммуникации, позволяет оптимально управлять вниманием и интересом слушателей, доносить необходимую информацию, быть в достаточной мере «услышанным».

Важным средством контактности выступления являются личные местоимения. Местоимение *я* в устном высказывании следует употреблять осторожно и в меру, так как оно дистанцирует выступающего. На *вы* оратор обращается к слушателям, тем самым выражая своё уважение к аудитории. Местоимение *мы* имеет несколько значений: лекторское «мы»; «мы» выступающего и слушателя. Местоимение *мы* помогает создать и передать атмосферу доверия, взаимопонимания. В публичных выступлениях широко используются местоименные конкретизаторы, усиливающие степень контактности: *мы с вами, мы вместе, мы все, вместе с вами* и др. Эффективным способом контактности являются глагольные формы, которые приглашают слушателей принять участие в обсуждении событий, фактов, проблем: *определим, объясним, уточним, конкретизируем, выясним, отметим, давайте рассмотрим* и др. Подобную функцию выполняют во вступлении следующие вставные конструкции: *как вы понимаете, как вы догадываетесь, как вы знаете, как вы заметили, согласитесь, представьте* и др. Они являются как бы

призывом к концептуальной солидарности во взглядах и одновременно подготавливают слушателей к восприятию новой информации.

Эффективным способом поддержания контакта с аудиторией является вопросно-ответный ход, когда спрашивающий сам отвечает на свой вопрос, активизируя внимание слушателей и направляя их мысли в нужном русле. Следует помнить, что настраивают слушателей против оратора и разрушают речевое общение менторский (высокомерно-поучительный) тон, показное превосходство, неуважение чужой точки зрения, публичные замечания, открытое выражение своих симпатий и антипатий, завышенная громкость речи.

Чтение вслух является одним из эффективных способов тренировки публичной речи. Оно обогащает лексический запас, грамматический строй речи, приучает говорить согласно языковым нормам, тренирует чёткость дикции и умение владеть различными интонациями. Чтение вслух позволяет избавиться от речевых недостатков (косноязычия, запинок, оговорок, слов-паразитов), т.к. писанные тексты в достаточной мере отредактированы, качественнее по форме и содержанию, чем устная речь. Читать вслух нужно чётко проговаривая слова, не торопясь, в разговорном темпе. Манера произношения должна быть натуральной: напоминать не чтение, а рассказывание, изложение собственных мыслей. Для последующей коррекции своей речи полезно делать аудиозаписи своего чтения.

Чтение – вид речемыслительной деятельности, в основе которой лежит умение воспринимать графические знаки и умение воспринимать смысл содержания текста. В зависимости от полноты и точности понимания текста выделяют ознакомительное (беглое, просмотрное) и аналитическое (изучающее) чтение. По форме восприятия различают чтение «про себя» и «вслух».

Чтение – один из основных источников информации для публичного выступления. Очевидно, что чтение требует определения степени достоверности и изучения воздействующего потенциала информации, поэтому оратору важно сопоставить прочитанное в различных источниках, отобрать, оценить и осмыслить материал в контексте темы своего выступления. Тексты научные, документальные в данном случае приоритетнее материалов публицистических и художественных. Научно-популярные тексты для чтения вслух должны содержать только достоверные сведения, быть доступного изложения и высокого художественного уровня.

Культура чтения вслух предполагает простоту, натуральность, выразительность, эмоциональность, искренность. Читать нужно чётко, внятно, не очень громко, но и не очень тихо, соблюдая паузы в тексте.

Вместе с тем, это должно быть выразительное чтение, эмоционально окрашенное, способное держать внимание т.к. монотонное, однообразное чтение текста или чтение с запинками утомляет и раздражает аудиторию. Искусство чтения вслух предполагает подходящий темп исполнения, изменение силы голоса, повторное возвращение к отдельным фрагментам, обмен мнениями, вопросы, выделяющие главное. Читающий вслух должен сопереживать автору, «заразиться» текстом, эмоционально его пережить. В идеале тексты любого функционального стиля лучше всего читать наизусть, пересказывать, читать так, как будто лишь пробегаешь глазами по страницам. Особенно это касается рассказывания детям сказок, произведений, специально созданных для устного воспроизведения. В научном стиле возможно непосредственное чтение для более точного воспроизведения материала. По мнению М. Рыбниковой, «исполнение должно иметь целью произнести текст с максимальной передачей темы произведения и его идейного замысла. Чтение должно соответствовать стилю произведения, его жанровым особенностям; это исполнение воплощает в голосе логическую и синтаксическую мелодику речи, музыку и ритм стиха, тот или иной строй прозы... Оно должно быть громким, ясным, чётким, доносящим до слушателя с полной чёткостью звучащее слово» [14, с. 12]. Умение выразительно читать не природное, его можно выработать и развить путём постоянной тренировки дикции и голоса.

Чтение вслух широко распространено в образовательном процессе, имеет целью обучение и воспитание аудитории. В этом случае перед чтением проводится вступительная беседа, в которой у слушателей вызывается соответствующее эмоциональное состояние, объясняются незнакомые новые слова, текст связывается с жизненным опытом. Непосредственно чтение вызывает у детей яркий эмоциональный отклик, повышенный интерес, сопереживание, однако первоначальное восприятие зачастую поверхностное, иногда с неприятием авторской позиции. Поэтому после чтения организуется повторная беседа (обычно менее продолжительная, чем первая), которая помогает сориентироваться в главной идее, подводит к более глубокому размышлению. Л.М. Гурович, Л.Б. Береговая, В.И. Логинова, рекомендуют во время беседы спросить, что понравилось и что не понравилось в услышанном, задавать вопросы на воспроизведение наиболее важных эпизодов и вопросы проблемные, помогающие понять смысл текста (Какие чувства испытывает герой? Как он реагирует на жизненные ситуации? Почему он так поступил? Что бы вы сделали на его месте? Как бы вы поступили?..). В работе с дошкольниками не рекомендуется читать более 20–25 минут, т.к. дети быстро устают, их внимание рассеивается. Н.А. Рубакин отмечал, что главное в чтении не текст сам по себе, а мысли и чувства, образы, вопросы, которые рождаются

в душе читателя: «Сколько читателей, столько и содержаний произведения» [14, с. 28].

Таким образом, особенности и культура публичной речи определяется как видом речи, так и основными речевыми умениями и навыками оратора, умением быть естественным, корректным, убедительным, эмоциональным.

Таким образом, публичная речь строится с учётом авторского отношения к теме высказывания, реакции и восприимчивости собеседника, целевых установок (убедить, побудить, выяснить истину, получить и передать информацию, выразить мысли, эмоции, просьбу и т.д.), определяющих формы эффективного воздействия на слушателей; правил традиционного композиционного построения речи, что в целом позволяет, избежать коммуникативных барьеров, спрогнозировать возможную реакцию слушателей и возможные вопросы, отобрать оптимальный материал и языковые средства для выражения мыслей и убеждения аудитории.

Вопросы:

1. Раскройте сущность понятия «публичная речь».
2. Опишите методику подготовки к публичным выступлениям.
3. Раскройте сущность схемы Квинтилиана.
4. Назовите причины ораторского страха и способы его преодоления.
5. Назовите обязательные элементы композиции устной публичной речи.
6. Назовите основные требования к этикету публичной речи.
7. Раскройте способы поддержания интереса слушателей в процессе публичного выступления.
8. Охарактеризуйте общие правила убеждения в публичной речи.
9. Перечислите факторы, от которых зависит успех оратора.
10. Опишите известные вам способы тренировки памяти и её роль в подготовке оратором речи.
11. Назовите главные причины неудач в публичном выступлении.
12. Назовите коммуникативные барьеры, выделенные В.М. Шепелем.
13. Раскройте основные правила преодоления коммуникативных барьеров.
14. Назовите общие правила успешного общения, выделенные Д. Карнеги.
15. Назовите основные составляющие понятия «техника речи».
16. Объясните, почему от интонации зависит эффективность речи?
17. Перечислите функции интонации.
18. Какие существуют типы голоса, и что выражает каждый из них?

19. Назовите функции, которые выполняют речевые паузы.
20. Перечислите виды речевых пауз.
21. Раскройте сущность понятия «дикция».
22. Какие упражнения помогают сформировать чёткую дикцию?
23. Каковы могут быть результаты «несоблюдения» техники речи?
24. Перечислите основные условия успешного выступления.
25. Раскройте основные требования к чтению как элементу публичной речи.

11. ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

План

1. Особенности делового общения.
2. Роль комплиментов в деловом общении.
3. Виды и жанры делового общения.
4. Убеждение в деловом общении.
5. Правила делового разговора.
6. Основные требования к организации и проведению деловых бесед.

Деловое общение – это процесс организации и оптимизации профессиональной (производственной, управленческой, коммерческой) деятельности официальных, должностных лиц. Специфика делового общения определяется стандартами профессионального поведения, должностными правами и обязанностями работников, традициями данного коллектива, видом делового общения, степенью его официальности, целью и задачами конкретной ситуации, национальными и культурными обычаями, правилами общего речевого этикета.

Эффективность делового общения зависит от правильности выбранных стратегий и тактик, продуманности цели, задач, структуры коммуникации, определения взаимных интересов, обоснования собственной позиции, личных качеств общающихся, среди которых важны умение договариваться, идти на уступки, обязательность, организованность, соблюдение норм этикета.

Специфический деловой этикет регламентирует внешний вид, поведение во время беседы, переговоров, на приёме, за столом, определяет правила ведения служебной переписки, использование визиток, манеру разговора, умение контролировать эмоции, наладить контакт, создать благоприятную психологическую атмосферу.

Эффективному достижению целей делового общения способствуют *комплименты* – незначительно преувеличенная оценка полезности,

значимости, незаменимости человека, его деятельности, внешности, внутренних качеств. Психологи отмечают, что приятные слова одобрения, положительной оценки вызывают у адресата положительные эмоции и ассоциативно переносятся на того, кто их вызвал. Существуют *правила комплиментов* в деловом общении:

- 1) слова-комплименты должны встраиваться в общую фразу;
- 2) фразы-комплименты не должны произноситься с паузами;
- 3) после комплиментов должен следовать содержательный текст;
- 4) после комплиментов желательно предъявлять интересную, захватывающую информацию;
- 5) желательно делать комплименты не по поводу очевидных положительных качеств, а скрытых черт;
- 6) комплименты должны звучать правдиво, искренне;
- 7) важно не забывать благодарить собеседников за проявленное посредством комплиментов внимание, уважение в свой адрес.

Примеры комплиментов в деловой коммуникации: «Приятно иметь дело с таким партнёром! Меня всегда поражала ваша сдержанность! Общаясь с вами, можно многому научиться! Вы такой настойчивый и целеустремлённый, как мне этого не хватает! Ваша энергия просто заряжает и других на работу! Меня восхищает ваша эрудиция и энциклопедическая память! Я раньше и не знал, что вы так тонко и хорошо разбираетесь в людях!»

Продуктивность делового общения зависит и от правильно выбранных временных рамок, расстояния между собеседниками. Так, конструктивности диалога будет способствовать разговор за круглым столом, с приблизительным временем общения от 5 до 40 минут, с расстоянием приблизительно в 1,5 м в неофициальной ситуации. Следует помнить, что собеседник может испытывать психологический дискомфорт, если его посадить спиной к двери, окну, открытому пространству, и наоборот может чувствовать уверенность, если сядет спиной к стене.

По форме деловое общение подразделяется на 2 вида: *письменное* и *устное*. Письменные виды делового общения – заявление, приказ, протокол, отчёт, справка, докладная и объяснительная записка, деловое письмо, акт, договор, устав, положение, инструкция, решение, распоряжение, указание, доверенность, рекламное сообщение, электронная почта и др. Устное деловое общение подразделяется на монологическое и диалогическое. *Диалогические* виды – беседа, телефонная беседа, разговор, переговоры, совещание (собрание), интервью, консультирование, дискуссия, пресс-конференция. К *монологическим* относятся: приветственная речь, торговая речь (реклама), информационная речь, доклад (на заседании, собрании).

Основные *правила убеждения* в деловом общении:

- 1) выстраивайте приводимые аргументы в следующем порядке: сильные – средние – один самый сильный;
- 2) создавайте приятное впечатление на собеседника (уважительным отношением, комплиментами, умением выслушать, внешним видом и др.);
- 3) не понижайте свой статус (будьте уверены, кратки, используйте слово «я», не извиняйтесь);
- 4) высказывайте уважение мнения собеседника, указывая на неправоту, не принижайте статус и имидж собеседника;
- 5) начинайте не с разделяющих вас моментов, а с того, в чём вы согласны с собеседником;
- 6) старайтесь избегать слов-конфликтогенов (грубость, угрозы, насмешки, безапелляционность, прямое отрицание и т.п.);
- 7) внимательно слушайте собеседника;
- 8) проверяйте, правильно ли вы понимаете тему разговора;
- 9) следите за невербальной системой (мимика, жесты, позы, расстояние) своей и чужой речи;
- 10) показывайте, что ваше предложение удовлетворяет какую-то из потребностей собеседника (в безопасности, уверенности в будущем, уважении, самореализации, в дружбе, в хорошем настроении и т.п.);
- 11) дайте возможность собеседнику согласиться с вами по нескольким незначительным вопросам, прежде чем предложите разобраться в важном решении;
- 12) дайте возможность собеседнику понять, что идея была его;
- 13) старайтесь переубедить собеседника по главному разногласию, не обращая внимания на второстепенные.

Деловой разговор – устное кратковременное служебное общение преимущественно на одну тему с целью обмена информацией, взглядами, мнениями, решения проблемы. Деловой разговор может быть контактным и бесконтактным (телефонным), в котором использование невербальной коммуникации сведено к минимуму. К деловому разговору предъявляются требования краткости, доступности, правильности. Английский лингвист Г.П. Грайс выделил 4 основные *правила делового разговора*:

- 1) сообщайте только достоверную информацию;
- 2) сообщайте только необходимый объём информации;
- 3) сообщайте только уместную для данной темы информацию;
- 4) информируйте структурированно, последовательно, точно.

Существуют *этикетные правила делового разговора*:

- 1) сначала выслушай собеседника, потом говори сам;
- 2) сначала пообщайся с собеседником, выясни все интересующие моменты, прежде чем говорить о главном;

- 3) не прерывайте собеседника;
- 4) обращайтесь к собеседнику по имени;
- 5) будьте тактичны, вежливы, не забывайте здороваться, прощаться, благодарить, выражать надежду на скорую встречу;
- 6) будьте эмоционально сдержанны, спокойны и уверены;
- 7) будьте лаконичны, придерживайтесь темы разговора, не отвечайте более одной минуты на заданный вопрос;
- 8) старайтесь слушать собеседника и показывать, что вы его слушаете (кивание головой, взгляд в глаза, краткие комментарии);
- 9) старайтесь, чтобы ваша речь была простой и понятной; избегайте сложной терминологии;
- 10) старайтесь избегать конфликтных тем, провокационных вопросов и комментариев;
- 11) поддерживайте внимание собеседника вопросами;
- 12) старайтесь оказывать внимание всем присутствующим, а не одной персоне.

Деловая беседа – устное продолжительное общение нескольких собеседников с целью решения деловых проблем, установления деловых отношений, обмена информацией, мнениями, взглядами, преимущественно с выработкой итогового соглашения. Деловые беседы могут организовываться на рабочем месте, в местах общественного питания, во время прогулки, дружеского застолья и др. Деловые беседы могут быть официальными и неофициальными, т.е. с соблюдением или отсутствием принятых формальностей. По цели проведения различают кадровые, дисциплинарные, организационные, творческие беседы.

Кадровые беседы (собеседования) – деловые беседы, имеющие целью решение кадровых вопросов (приём на работу, увольнение, перевод на другую должность). Вопросы кадрового рекрута в зависимости от специфики работы могут касаться семейного положения, знания языков, опыта предыдущей работы, здоровья, хобби и т.д. Основное время в кадровой беседе отводится ответам претендента. Во время приёма на работу обычно задают 10 и более типовых вопросов:

1. Что вы можете рассказать о себе?
2. Что вас привлекает в данной работе?
3. Какую пользу вы можете принести?
4. Какими положительными качествами вы обладаете?
5. Как вы ведёте себя в конфликтной ситуации?
6. Какие у вас имеются недостатки?
7. Каким вы видите себя через несколько лет?
8. Каким вы видите своего начальника?
9. Были ли у вас конфликты на предыдущей работе?

10. Какие ваши наиболее значимые достижения?
11. Какую зарплату вы хотите получать?
12. Почему вы решили сменить место работы?
13. Есть ли у вас что-нибудь сообщить, что не было затронуто во время разговора?

Успех собеседования зависит от искренности и правдивости соискателя, его пунктуальности и чувства меры в одежде, умения расположить к себе (приветствием, улыбкой, жестами), умения конкретно и лаконично отвечать на вопросы. Так, например, на вопрос о зарплате лучше назвать желаемый диапазон.

В беседе при увольнении с работы следует учитывать ситуацию: сотрудник сам принял решение уволиться, или его увольняет руководство. В первом случае участнику от организации важно выяснить мотив, узнать ценность работника, постараться решить возникший конфликт, высказать слова благодарности или предложить подумать. Во втором случае необходимо успокоить сотрудника, предложить возможные варианты трудоустройства.

В проведении деловых бесед при увольнении следует придерживаться следующих правил:

- 1) соблюдать сдержанность и корректность;
- 2) не следует проводить беседу в присутствии других работников;
- 3) не следует организовывать беседу накануне выходных или праздников;
- 4) беседа не должна быть продолжительной (более 20 минут).

Дисциплинарные беседы – деловые беседы, имеющие целью решение вопросов, связанных с трудовой дисциплиной, недобросовестным исполнением обязанностей, распространением слухов и др. Особенностью дисциплинарной беседы является повышенное внимание к такту, речевому этикету, соблюдение чувства меры, сдержанность, объективность, принципиальность. Такая беседа требует от руководителя хорошо разобраться в ситуации, выслушать подчинённого, оценить насколько уважительны причины. При этом важно оценивать поступок, просчёт работника, а не критиковать его личные качества. Следует заранее узнать об особенностях восприимчивости критики собеседником, чтобы главной целью было «исцелять, а не ранить». Дисциплинарная беседа обязательно должна быть конфиденциальной, а критические замечания рекомендуется чередовать с комплиментами (принцип «бутерброда»). Беседы о дисциплине работника не рекомендуется проводить как «по горячим следам», так и отсрочивая более чем на 48 часов.

Проблемные беседы – деловые беседы, имеющие целью решение конфликтной ситуации. Особенностью данного типа беседы является

необходимость глубокого анализа ситуации, выяснение причин и обстоятельств конфликта, опрос людей, поиск путей решения и предупреждения возникших проблем. Здесь важно быть объективным, удовлетворить, по возможности, все стороны конфликта.

Организационные беседы (совещания) – деловые беседы, имеющие целью оптимизацию производственного, управленческого, организационного процесса, выработку технологии выполнения заданий. В организационной беседе следует придерживаться следующих рекомендаций:

- 1) чётко формулируйте идею, сделав её доступной всем;
- 2) будьте лаконичны;
- 3) сознательно настраивайтесь на уровень собеседника, учитывайте объём выполняемой работником работы, его обязанности, жизненный и трудовой опыт, интересы, особенности мышления и речи.

Творческие беседы – деловые беседы, имеющие целью обмен опытом, выработку концепции работы организации, обсуждение способов выполнения программ, заданий, проектов и т.п. В творческой беседе важно оставаться объективным, выслушать различные мнения, оценить неординарность идей, аргументированно отстоять свою позицию, придерживаться корректности, которая будет стимулировать творчество работников.

Таким образом, знание основ делового общения способствует личностному и профессиональному росту, содействует развитию отношений коллективного сотрудничества, достижению эффективности в общении с руководством и партнерами, помогает повысить компетентность в профессиональной области. В виду постоянного развития экономических отношений, международных связей, ускоряющихся социальных изменений, деловое общение представляет собой изменчивое, постоянно развивающееся явление. Стандарты речевого поведения в деловом общении определяются конкретной ситуацией, т.е. темой, местом, мотивом, целями общения, личностными характеристиками собеседников.

Вопросы:

1. Раскройте сущность понятия «деловое общение».
2. Порассуждайте, в чём заключается специфика делового общения.
3. Раскройте роль комплиментов в деловом общении.
4. Перечислите виды и жанры делового общения.
5. Охарактеризуйте правила убеждения в деловом общении.
6. Раскройте правила делового разговора.

7. Перечислите основные требования к организации и проведению деловых бесед.

12. ИСКУССТВО СПОРА

План

1. Сущность понятия «спор» и виды спора.
2. Принципы ведения спора.
3. Аргументация в споре.
4. Тактики спора.
5. Уловки
6. Правила ведения спора.

Спор – это словесное состязание, обсуждение разногласий, обмен взглядами, опровержение противоположного мнения, убеждение оппонента. Искусство спора называется *эристикой*. Близкими по значению к слову «спор» являются понятия *дискуссия* (публичный спор) и *диспут* (публичный спор на научную или общественную тему). Спор – это столкновение мыслей и позиций, борьба аргументов. В споре не рождается истина, как это принято считать. Спор обычно приводит к разногласиям, враждебности, недопониманию, поэтому по возможности следует контролировать свои эмоции, избегать обострения конфликтной ситуации. Если спор предотвратить невозможно, нужно сгладить ситуацию, создать спокойную атмосферу для дискуссии. Для этого первоначально нужно выслушать собеседника, чтобы он успокоился. С помощью дополнительных вопросов можно прояснить ситуацию, узнать причины разногласий, мнение оппонента по поводу затронутой проблемы. Внимательно, с уважением выслушав собеседника, необходимо логически обосновать свою позицию. Непосредственный процесс спора должен быть логичным, доказательным, убедительным, содержательным, корректным. В зависимости от целевых установок выделяют следующие разновидности спора:

- 1) *дискуссия* – спор с целью поиска истины без выяснения победителя;
- 2) *полемика* – спор с целью отстаивания своего мнения, опровержения и убеждения оппонента;
- 3) *софистика* – спор с целью убеждения на основе ошибок и подмен;
- 4) *эклехтика* – спор, в котором объединяются разнородные, внутренне не связанные доводы «за» и «против» определённого

положения, спор, в котором используются корректные и некорректные приёмы убеждения;

5) *эристика* – спор с целью доказательства своей правоты вне зависимости от истины, победы любой ценой, в том числе с помощью уловок, запрещённых приёмов.

В зависимости от структуры и содержания спор может быть устным и письменным, организованным и стихийным, содержательным и формальным, основательным и поверхностным, конструктивным (дружеским) и деструктивным (враждебным). Распространённой является классификация споров в зависимости от целей и мотивов высказывания: «спор ради спора», «спор ради истины», «спор ради убеждения», «спор ради победы», «спор ради упражнения» (С.И. Поварнин). Спор в области науки или политики называется дебатами и прениями.

Споры бывают организованными (на занятиях, собраниях, заседаниях, научных и политических мероприятиях) и неорганизованными (чаще в быту). Организованные споры более продуктивны, доводы участников более аргументированные. Успех в споре зависит от личностных характеристик (компетентности, жизненного опыта), психологических моментов (уверенности, быстроты реакции, остроумия), владения полемическими умениями.

Принципы ведения спора:

- 1) предварительная подготовка к спору;
- 2) последовательный анализ альтернатив (практически любая проблема имеет несколько вариантов решения);
- 3) корректное ведение спора, терпимость к инакомыслящим;
- 4) оценка себя со стороны, анализ своих ошибок;
- 5) преодоление психологических барьеров;
- 6) поэтапное продвижение к истине;
- 7) аргументация доводов, конструктивные предложения, а не голое отрицание.

Искусство спора заключается во внимательном выслушивании мнения оппонента, уточняющих вопросах, демонстрации уважительного отношения к собеседнику. Важно использовать только корректные приёмы спора, которые могут содержать элементы внезапности, хитрости, разоблачения противника. В споре не стоит торопиться, лучше, когда собеседник первым начнёт спорить – иногда это избавляет от поиска аргументов. Не надо также приводить сильные доводы со слабыми, т.к. последние обычно становятся объектом критики. Если аргументы не достаточно полные, сильные, можно намеренно преувеличить их значение.

Аргументация – совокупность *тезисов* (утверждений) и *аргументов*, т.е. логических доводов, которые служат основанием для доказательства

тезиса. В аргументации важно убедить, объяснить, доказать фактами, примерами, утверждениями. Спор является частным случаем аргументации.

Аргументирующей может быть как убеждающая, так и агитирующая речь. В основе аргументирующей речи – логика доказательства тезиса, который должен быть кратким, логичным, точным, доказуемым. Аргументы в свою очередь должны быть истинными, непротиворечивыми, чётко сформулированными, достаточными для доказательства конкретного тезиса, объединены в последовательную систему утверждений, иллюстрированы конкретными примерами, доступными, понятными, убедительными, авторитетными, адекватными эмоциональному состоянию слушателей, их полу, возрасту, профессии.

Важно помнить, что одни и те же аргументы для разных людей могут иметь различную степень убедительности. Кроме того это будет зависеть и от конкретной обстановки, от умелого использования «слабых» сторон противника. Так, исследования показали, что повторение является часто более убедительным аргументом, чем призывы к разуму, а веским аргументом могут быть даже жесты, мимика, молчание. Не стоит перебивать оппонента и насильно продвигать ему свою точку зрения, быть категоричным в высказываниях. Особо неприемлемы фразы типа «ты никогда», «ты всегда», «ты постоянно», «ты думаешь только об одном». Партнер легко вспомнит случаи из жизни, опровергающие это «никогда» и «всегда», и вам придётся обсуждать не затронутую проблему, а то, что было и прошло.

Сила воздействия аргументов определяется и выбором типа аргументации, которая в зависимости от содержания, силы, последовательности и целевых установок может быть *логической* (факты, цитаты, правила и законы) и *психологической* (аргумент к авторитету, публике, эмоциям и чувствам), *сильной* (против неё тяжело найти возражение) и *слабой* (допускает контраргументы), *восходящей* (сначала приводятся слабые доводы) и *нисходящей* (сначала приводятся сильные доводы), *индуктивной* (от примеров к выводу) и *дедуктивной* (от обобщений к примерам), *односторонней* (позитивные или негативные, подтверждающие или опровергающие аргументы) и *двусторонней* (на выбор аудитории представляются различные позиции), *опровергающей* (сведение к минимуму позитивных контраргументов) и *поддерживающей* (использование только позитивных аргументов и игнорирование контраргументов), *научной* и *софистической*, *дидактической*, *диалектической*, *полемической* (эристической). Оценивая аудиторию, оратор отдаёт предпочтение определённому типу аргументации. Так, *нисходящая аргументация*:

- 1) позволяет быстро привлечь внимание аудитории;
- 2) заставляет слушателей активно думать вначале речи, когда аудитория наиболее трудоспособна;
- 3) эффективна в слабо подготовленной, уставшей, мало заинтересованной или совсем незаинтересованной аудитории;
- 4) эффективна при слабых аргументах.

Преимущества *восходящей аргументации*:

- 1) подводит логическую мысль и эмоциональный накал аудитории до предела в конце речи;
- 2) эффективна в подготовленной, заинтересованной аудитории;
- 3) поддерживает постоянное внимание и интерес аудитории;
- 4) даёт возможность доходчиво изложить и обосновать сложные для слушателей мысли;
- 5) эффективна в аудитории, в которой имеются сомневающиеся, неопределившиеся;
- 6) даёт положительный результат, когда аудитория способна сделать самостоятельный вывод.

В аргументации важно придерживаться следующих правил:

- 1) ораторская речь допускает «присвоение» чужих идей с целью сокрытия не авторитетного источника и недопущения снижения авторитета выступающего;
- 2) эмоциональность речи повышает эффективность аргументов, а чрезмерное логическое давление вызывает противоположную реакцию слушателей;
- 3) лаконичность, отсутствие избыточных повторов (более трёх) способствует благоприятному восприятию аргументов;
- 4) речевые ошибки подрывают доверие аудитории, создают помехи восприятию аргументации;
- 5) в разных аудиториях эффективными могут быть различные типы аргументов.

Умело подобранные и тактично донесённые аргументы должны создать впечатление у оппонента, что не вы навязали свои мысли, а он сам к этому пришёл. У каждого человека отсутствует желание осознавать свою неправоту, поэтому даже если человек явно проиграл в споре, следует показать, что он не потерял своё лицо, подбодрить, высказать уважение, благодарность. Ведь спор считается продуктивным, решённым, только тогда, когда обе стороны достигли взаимного согласия.

Основа удачного спора – это не только безошибочность стратегий (общих принципов аргументации), не только хорошая осведомлённость в проблеме, но ещё и умелое использование основных тактик и уловок. Тактика – поиск и отбор аргументов, наиболее убедительных для

конкретного оппонента или данной аудитории, а также реакция на контраргументы других сторон в процессе спора (например, тактика признания в ходе спора своей ошибки, тактика терпимости к критике).

Существуют следующие корректные тактики (приёмы) ведения спора:

1) *«Бумеранг»*. Данный способ помогает аргумент противника обращать против его самого. Разновидностью «возвратного удара» считается приём «подхвата реплики».

2) *«Сведение к абсурду»*. Приём показывает ложность аргументов оппонента через их сравнение с действительностью.

3) *Шутка, юмор, ирония*. Данный приём снимает эмоциональное напряжение, расслабляет оппонента, настраивает его на уступки.

4) *«Довод к человеку»*. Приём подмены анализа аргументов противника оценкой его личностных характеристик, недостатков. Как полемический приём следует применять в сочетании с другими обоснованными аргументами. Разновидностью данного приёма является приём «апелляции к публике», в котором основные усилия полемиста сосредоточены на склонении на свою сторону слушателей.

5) *Предвосхищение аргументов оппонента* («Вы наверняка будете говорить о...», «Я не сомневаюсь, что вы будете ссылаться на...»).

6) *Отсрочка ответа на трудный вопрос* (для того, чтобы собраться с мыслями, рассуждают об услышанном, задают уточняющие вопросы).

7) *Поиск слабого звена в аргументах противника*.

8) *Опровержение не всех аргументов собеседника, а только слабых*.

9) *Усиление аргументов*.

10) *Перевод спора на противоречия между словом и делом* (сравнением тезисов оппонента с его поступками, образом жизни).

11) *Перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда*.

12) *Постановка оппоненту противоречивого вопроса*.

13) *«Ответ вопросом на вопрос»*.

14) *«Ответ в кредит», т.е. отсрочивание ответа «на потом»*

Испытывая трудности в обсуждении проблемы, они переносят ответ на «потом», ссылаясь на сложность вопроса.

15) *Инициатива, наступление, внезапность*.

Уловка в споре – это приём облегчения полемики для себя и затруднения её для оппонента. Уловки бывают корректными и некорректными, логическими и психологическими.

Логические уловки (софизмы) – преднамеренные ошибки в доказательстве, нарушение правил логики, запутывание с целью превосходства в споре. Выделяют следующие логические уловки:

1) *Ложное основание*, т.е. использование аргументов, которые истинны только в некоторых случаях («Спорт вреден, многие люди погибают, занимаясь спортом...»).

2) *Предвосхищение основания*, т.е. утверждение истинности суждений без приведения аргументов («Польза от включенных фар автомобиля бесспорна, об этом нечего даже говорить»).

3) *«Круг в доказательстве» (тождество)*, т.е. доказательство утверждения с помощью тавтологического повтора утверждения, высказанного другими словами.

4) *«Дамский (бабий) аргумент»*, т.е. искажение сказанного оппонентом («Ну и что, что я не поздравил вас с днём рождения? Мне теперь все 10 тысяч человек, которых я знаю, постоянно поздравлять?»).

5) *«Сияющие обобщения»*, т.е. утверждение оппонента относительно определённой стороны явления переносится на всё явление.

6) *«Навязанное следствие»*, т.е. утверждение ложного вывода из аргументов оппонента.

7) *Противоречие аргументов*, т.е. высказывание взаимоисключающих суждений.

8) *Недостаток аргументов*, т.е. утверждение тезиса со слабыми или безосновательными аргументами («Дмитрий – хороший человек, по крайней мере, я не слышал о нём ничего плохого»).

9) *Отсутствие аргументов*, т.е. утверждение тезиса без его обоснования. Оппоненту предлагается самому искать аргументы: «А что вы, собственно, имеете против этого?» В этом случае вместо поиска аргументов критикуются доводы противника.

Психологические уловки – затруднение спора для соперника с помощью манипулирования психологическими особенностями его личности. Выделяют следующие психологические уловки:

1) *Выведение противника из равновесия* с помощью грубости, оскорблений, несправедливых обвинений («Вам лишь бы поспорить», «Вы хотите оказаться умнее всех»).

2) *Ставка на ложный стыд* с помощью утверждения истинности сомнительных аргументов. («Наукой уже давно доказано...», «Неужели вы до сих пор не знаете...»; «Это общеизвестный факт...»).

3) *«Подмазывание аргумента»* сопровождением своего слабого аргумента комплиментами в адрес собеседника («Вы, как умный человек, не будете спорить, что», «Вы, как человек образованный, поймёте, что...»).

4) *Внушение оппоненту* самоуверенным, безапелляционным, решительным тоном.

5) *Ссылка на возраст, образование, положение* («Доживёте до моих лет, тогда и будете спорить...»; «Получите мой диплом, тогда и

поговорим...»; «Займёте моё место, тогда и рассуждать будем...», «Как врач, я имею право утверждать...»).

б) *Ложная критика вопросов оппонента* («Что за глупый вопрос?», «И вы считаете это серьёзным вопросом?», «Вы задаете такой глубокомысленный вопрос», «Это наивный вопрос»).

Некорректные уловки в споре:

1) *Создание атмосферы интеллектуального и морального превосходства* («Товарищ с неполным средним образованием берётся меня учить...», «Вы говорите о таких плоских и давно доказанных истинах...»).

2) *Создание отрицательного имиджа оппонента* (посредственный, заумный, трусливый и т.д.).

3) *Создание ложных аксиом* («Любому ребёнку известно...», «Ни для кого не секрет...», «Всем известно...», «Никто не станет отрицать...», «Это пройденный этап...», «Уже давно доказано, что...»).

4) *Выход из спора в ситуации отсутствия аргументов* («Я не хочу с вами спорить, потому что вас не переспоришь...»).

5) *Апелляция к мыслям и невысказанным аргументам противника, которые якобы уже известны*.

б) *Грубый срыв спора* (перебивание, повышение голоса, затыкание ушей, топот ногами, освистывание, переход на угрозы, требования).

7) *Инсинуации, ложные намёки и заявления* («Ясно, чем вы там занимаетесь...», «Мы ещё разберёмся, что у вас за отношения...», «Да всем известно, откуда у вас деньги»).

8) *«Довод к городовому»* («Ваши заявления вредны и опасны для общества...»).

9) *«Палочные доводы»* (прямой намёк оппоненту на разглашение какой-либо неприятной для него информации).

10) *«Чтение в сердцах»*, т.е. критика не аргументов, а мотивов противника («Вы так говорите из жалости к ним...», «Вы так считаете, потому что боитесь своего начальства...», «Вы прикрываете свою спину...»).

11) *«Двойная бухгалтерия»*, т.е. отвод истинного и важного довода оппонента в качестве ложного («Это к делу не относится...», «Это слишком наивно, чтобы в это поверить...»).

12) *Задабривание* («Не буду долго задерживать ваше внимание»).

13) *Призыв, просьба* («Я призываю вас отказаться от этого...», «Будьте честными перед своей совестью...», «Прошу поддержать мою позицию»).

14) *«Обязывание»* («Вы обязаны согласиться...», «Вы не можете не согласиться...»).

15) *Уклонение от разговора по существу* («изматывание противника»), т.е. увод разговора в сторону второстепенными вопросами, рассказами на отвлеченные темы.

16) *Уклонение от вопросов.*

17) *Смещение времени действия.*

18) *Лесть.*

19) *Подмена тезиса.*

20) *Аргумент к личности.*

21) *Аргумент к публике.*

22) *Ссылка на авторитеты.*

23) *Использование коротких, дискредитирующих противника фраз* («Вы уходите в сторону», «Это не относится к делу», «Не путайте яблоки с апельсинами», «Ты как всегда не умеешь слушать»).

24) *Гипертрофирование аргументов*, т.е. намеренное преувеличение чужих утверждений, доведение их до абсурда с целью высмеять противника.

25) *Нечестное опровержение*, т.е. отрицание всех чужих доводов с использованием для подтверждения своих слов всего нескольких самых слабых тезисов противника.

Существуют определённые методики противодействия некорректным приёмам спора. Например, если оппонент апеллирует, что «это давно всем известно, уже давно доказано», можно сделать комплимент глубокой эрудированности человека и спросить присутствующих, могут ли они привести конкретный пример о том, где, кто и когда это исследовал. Тактику «опровержения второстепенных аргументов» можно раскритиковать, указав, что довод несостоятелен: «Ну и что, это ничего не доказывает». Ссылку на авторитет можно нейтрализовать, например, прямым заявлением: «Я ценю это мнение, но, к сожалению, оно ничего не доказывает». Уход от темы разговора можно прокомментировать следующим образом: «Простите, мы сейчас не об этом говорим». Оппоненту, который ссылается на своё положение, можно ответить: «Я знаю и ценю ваш опыт, но это не аргумент». Услышав уловку «сведение к абсурду», можно заметить: «Не будем преувеличивать». На уловку «апелляция к публике» можно ответить: «Даже если это и так, у меня есть своё мнение». На «ответ в кредит» («оттягивание возражения») можно предложить: «И всё-таки я хотел бы услышать ваше мнение». В ответ на требование ответа «да» или «нет» нужно указать: «Здесь однозначно не ответишь».

Общие правила ведения спора:

1. Если можно достичь согласия без спора, лучше не спорить.

2. Спорьте только по принципиальным вопросам, а не по мелочам.

3. Определите предмет спора и выделите пункты разногласия.
4. Выделите главное разногласие и придерживайтесь его.
5. Следите за тем, чтобы оппонент не отклонялся от темы.
6. Уважайте своего оппонента, делайте ему комплименты.
7. Внимательно слушайте оппонента и анализируйте его доводы.
8. Будьте сдержанными и уверенными.
9. Следите за поведением оппонента, постарайтесь правильно оценить его действия.
10. Подберите убедительные аргументы для подтверждения своих тезисов и опровержения чужих.
11. Выстройте тезисы в грамотной последовательности.
12. Постарайтесь наступать, а не защищаться.
13. Доказывайте не все, а только сильные аргументы.
14. Опровергайте не все, а только слабые аргументы противника.
15. Используйте приём внезапности.
16. Будьте лаконичными.
17. Используйте доводы противника для доказательства своей позиции.
18. Не отрицайте доводы оппонента, если они очевидны.
19. Не спорьте неподготовленными.
20. Используйте только корректные приёмы спора.
21. Используйте в споре помощь присутствующего, особенно если это авторитетное лицо.
22. Делайте резюме в конце общения.

Таким образом, искусство спора предполагает владение полемическими приёмами, правилами аргументации, соблюдение этических требований к культуре спора, умение противостоять уловкам противника.

Вопросы:

1. Раскройте сущность понятий «спор», «аргументация», «тактика», «уловка».
2. Перечислите разновидности спора.
3. Опишите основные принципы ведения спора.
4. Охарактеризуйте различные виды аргументации.
5. Порассуждайте, какие корректные тактики наиболее эффективно использовать в процессе спора.
6. Охарактеризуйте логические уловки в споре.
7. Охарактеризуйте психологические уловки в споре.
8. Перечислите некорректные уловки, которые применяются в споре.

9. Назовите методики противодействия некорректным приёмам спора.
10. Перечислите общие правила ведения спора.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Функциональные стили языка: основные характеристики, область применения, подстили и их формы. Взаимодействие функциональных стилей.
2. Основные средства кодификации языковых факторов. Принципы работы с нормативными словарями.
3. Предмет и задачи дисциплины «Культура речи».
4. Культура речи и культурная парадигма речевой деятельности.
5. Особенности русской орфоэпии. Стили произношения современного русского языка.
6. Точность и чистота речи.
7. Техника речи. Характеристика основных качеств голоса.
8. Выразительность как коммуникативное качество речи.
9. Дикция и упражнения по её тренировке.
10. Характеристика основных функций этикета в речевом общении.
11. Орфоэпические нормы и наиболее типичные их нарушения.
12. Средства выразительности речи и их особенность в различных функциональных стилях.
13. Языковая норма, её роль в становлении и функционировании литературного языка.
14. Национальный фактор речевого этикета. Условия выбора формул речевого этикета и их конкретная реализация в наиболее распространённых ситуациях общения: приветствие, прощание, представление и т.д.
15. Исторический фактор речевого этикета.
16. Понятие «речевая недостаточность». Исправление подобных речевых ошибок.
17. Грамматические ошибки взрослых и детей.
18. Взаимосвязь вербальной и невербальной знаковых систем в речевой деятельности.
19. Индивидуальный контроль за жестами, мимикой, позами. Классификации и функции жестов.
20. Основные требования к автору публичной речи.
21. Виды публичной речи. Публичная речь и основные требования к её результативности.
22. Особенности профессиональной речевой культуры.
23. Убеждение в деловом общении.
24. Понятие «речевая избыточность». Исправление подобных речевых ошибок.

25. Роль комплимента в культуре делового общения.
26. Культура аргументации в споре.
27. Информативность, понятливость, и выразительность публичного выступления.
28. Тактики и уловки в споре.
29. Правила ведения спора.
30. Основы мастерства беседы.
31. Сущность понятий «речевое мастерство», «правильность речи», «богатство речи».
32. Стилиевая уместность речи.
33. Особенности телефонной коммуникации. Структура телефонного разговора.
34. Понятие стиля речи. Функции языка и языковых стилей.
35. Сущность понятий «речевое мастерство», «правильность речи», «богатство речи».
36. Типичные ошибки, возникающие при употреблении глагольных форм.
37. Словообразовательные ошибки взрослых и детей.
38. Ошибки, возникающие при нарушении норм согласования и управления.
39. Лексические нормы современного русского языка. Виды ошибок.
40. Стилиевая уместность речи. Особенность употребления лексических единиц в разных стилях.
41. Научный стиль. Специфика использования элементов различных языковых уровней в научной речи. Речевые нормы учебной и научной сфер деятельности. Сферы использования научного стиля.
42. Чтение как вид речевой деятельности. Основные направления совершенствования навыков грамотного письма и процесса говорения.
43. Особенности официально-делового стиля.
44. Социальные аспекты культуры речи.
45. Особенности и характерные черты разговорного стиля.
46. Речевое взаимодействие. Основные единицы общения. Устная и письменная разновидности языка. Нормативные, коммуникативные, этические аспекты устной и письменной речи.
47. Особенности и сферы использования публицистического стиля.
48. Особенности фразеологии и межкультурной коммуникации на современном этапе.
49. Этикет письменной речи.
50. Преодоление коммуникативных неудач.

51. Обучение дошкольников «языку чувств».
52. Роль комплиментов в речевых ситуациях общения.
53. Литературная норма в современном обществе. Причины изменения литературных норм.
54. Приемы унификации языка служебных документов.
55. Молчание как феномен культуры и коммуникации.
56. Межличностное общение и критерии его эффективности.

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

1. Литературная норма в современном обществе.
2. Социальные аспекты культуры речи.
3. Приемы унификации языка служебных документов.
4. Интернациональные свойства русской официально-деловой письменной речи.
5. Язык и стиль распорядительных документов.
6. Язык и стиль коммерческой корреспонденции.
7. Язык и стиль инструктивно-методических документов.
8. Правила оформления документов.
9. Логическая схема научного текста.
10. Правила написания курсовых и дипломных работ.
11. Аннотация, конспект и реферат как вторичные научные тексты и их разновидности.
12. Речевая деятельность как особый вид деятельности человека.
13. Основы мастерства беседы.
14. Особенности устной публичной речи.
15. Риторика в современном мире.
16. Семиотика и коммуникация.
17. Лингвистическая контактология.
18. Межличностное общение и критерии его эффективности.
19. Особенности фразеологии и межкультурной коммуникации на современном этапе.
20. Преодоление коммуникативных неудач.
21. Молчание как феномен культуры и коммуникации.
22. Менталитетные свойства языковой личности.
23. Теория массовой коммуникации.
24. Деловой этикет.
25. Речевой этикет в девиантологии.
26. Этика речевого общения медицинских работников.
27. История русского речевого этикета.
28. Этикет письменной речи.
29. Обучение дошкольников «языку чувств».
30. Роль комплиментов в речевых ситуациях общения.
31. Речевой этикет в документе.

ВЫСКАЗЫВАНИЯ И АФОРИЗМЫ ИЗВЕСТНЫХ ЛЮДЕЙ О ЯЗЫКЕ И КУЛЬТУРЕ РЕЧИ

«В звуке голоса, в глазах и во всём облике говорящего заключено не меньше красноречия, чем в выборе слов»

Ларошфуко

«В то время как люди умные умеют выразить многое в немногих словах, люди ограниченные, напротив, обладают способностью много говорить – и ничего не сказать»

Ларошфуко

«Ясность – главное достоинство речи»

Аристотель

«Нужно не убеждать, а в каждом данном случае находить способы убеждения»

Аристотель

«Говорить без усталости, ничего не сказав, – это всегда было высшим даром ораторов»

Платон

«Много говорить и много сказать не есть одно и то же»

Софокл

«Слово, удержанное тобой, – раб твой; слово, вырвавшееся у тебя, – господин твой»

Хафиз

«Часто неясность происходит столько же от многословия, сколько и от излишней краткости»

Аламбер Жан Ле Рон

«В нашем мире, когда человеку есть что сказать, трудность заключается не в том, чтобы заставить его сказать это, а в том, чтобы не дать ему повторять это слишком часто»

Д.Б. Шоу

«Как в жизни, так и в речи нет ничего труднее, как видеть, что уместно. Это зависит и от существа дела, о котором говорится, и от лиц говорящих и слушающих»

М.Т. Цицерон

«Только разработка предмета делает речь восхитительной... Привлечь слушателя, возбудить его внимание и подготовить его к своим поучениям, изложить дело кратко и ясно, чтобы всё в нём было понятно; обосновать свою точку зрения и опровергнуть противную и наконец, замкнуть всё это воспламеняющим или успокаивающим заключением»

М.Т. Цицерон

«Не следует завладевать разговором как вотчиной, с которой имеешь право выжить другого»

М.Т. Цицерон

«Когда суть дела обдумана заранее, слова приходят сами собой»

Гораций

«Люди, не подумав, говорят то, что думают»

А. Козлов

«Не всегда говори, что знаешь, но всегда знай что говоришь»

Клавдий

«Человек, разговаривающий сам с собой, но со смыслом, не более безумен, чем человек, разговаривающий с другими, но несущий околесицу»

Т. Стопард

«Язык мудрого в сердце, сердце глупого – на языке»

Н.В. Шелкунов

«Разговаривая, редко выказывают качества, которыми обладают, скорее выдают те, которых недостаёт»

Г. Лессинг.

«Говорить не думая – всё равно что стрелять не целясь»

М. Сервантес

«Нет», сказанное с глубокой убеждённой, лучше, чем «Да», сказанное только для того, чтобы обрадовать или, хуже того, чтобы избежать проблем»

М. Ганди

«Когда о вас говорят, то хуже этого может быть только одно – когда о вас не говорят»

О. Уайльд.

«Длинные речи продвигают дела настолько же, насколько платье со шлейфом помогает ходьбе»

Ф. Бэкон

«Опыт слишком часто доказывает нам то, что люди ни над чем так мало не властны, как над языком своим»

Б. Спиноза

«В устную речь можно вложить ещё более тонкий смысл, чем в письменную»

Ж. Лабрюйер

«Мне обычно требуется больше трёх недель, чтобы подготовить блестящую импровизированную речь»

Марк Твен

«Читая авторов, которые хорошо пишут, привыкают хорошо говорить»

Вольтер

«Речь – среднее геометрическое между мыслью и действием»

С. Батлер

«Беглость речи проистекает от недостатка мозгов и слов, ибо всякий, владеющий языком и умеющий собраться с мыслями, будет вынужден, рассуждая, останавливаться, дабы подбирать подходящие слова и мысли; напротив, пустые болтуны держат в голове однотипный набор идей, который и выражают однотипным набором слов»

Д. Свифт

«Речь – убранство души: если она старательно подстрижена, подкрашена и отделана, то ясно, что и в душе нет ничего подлинного, а есть некое притворство»

Сенека Младший

«Язык дан человеку для того, чтобы скрывать свои мысли»

Н. Макиавелли

«В речи имеют значение три вещи – кто говорит, как говорит, что говорит. И из этих трёх вещей наименьшее значение имеет третья»

Д. Морлей

«Говоря публично, не обращайтесь ни к слуху, ни к уму слушателей, а говорите так, чтобы они, слушая Вас, не слышали Ваших слов, а видели Ваш предмет и чувствовали Ваш момент; воображение и сердце слушателей без Вас и лучше Вас сладят с их умом»

В. Ключевский

«Развивая мысль в речи, надо сперва схему её вложить в ум слушателя, потом в наглядном сравнении предъявить её воображению и, наконец, на мягкой лирической подкладке осторожно положить её на слушающее сердце»

В. Ключевский

«Красноречие есть дар потрясать души, переливать в них свои страсти и сообщать им образ понятий»

М. Сперанский

«Речь, состоящая из сухих слов и бесцветных выражений, скучна и пресна, как несолёный суп»

Х. Леммерман

«Всё, что может быть сказано, может быть ясно сказано»

Л. Витгенштейн

«Красноречие есть искусство выражать мысли других»

Эдуар Эррио

«Красноречие — это искусство льстить с достоинством»

Шарль Ремюза

«Главная цель красноречия — не дать говорить другим»

- Луи Вермейль
«Кошки не считают красноречивым любого, кто не может мяукать»
- Мария Эбнер-Эшенбах
«Если ты изложишь дело так ясно, что тебя сможет понять каждый,
кто-нибудь обязательно не поймет»
- Уилл Роджерс
«Есть люди, которые говорят, говорят, говорят... пока наконец не
найдут что сказать»
- Саша Гитри
«Мужчины красноречивее женщин, но женщины обладают большим
даром убеждения»
- Томас Рандолф
«Никто не стал бы вас слушать, если бы не рассчитывал сам вставить
словечко»
- Эдгар Хау
«Когда нечего сказать, говорят, что думают»
- Тамара Клейман
«О ком бы человек ни говорил, он всегда говорит о себе»
- Константин Мелихан
«Нужно говорить громко, чтобы тебя услышали. Нужно говорить
тихо, чтобы тебя послушали»
- Поль Клодель
«Только интонация убеждает»
- Дельфина Жирарден
«Если вы хотите завоевать человека, позвольте ему победить себя в
споре»
- Бенджамин Дизраэли
«Не старайся сказать последнее слово, старайся сделать последний
шаг»
- Жильбер Сесброн
«Заставив человека замолчать, вы еще не убедили»
- Джон Морли
«Не спорь с эхом: последнее слово все равно будет за ним»
- Рамон Гомес де ла Серна
«Верно определяйте слова, и вы освободите мир от половины
недоразумений»
- Рене Декарт
«Умением говорить выделяются люди из мира животных; умением
молчать выделяется человек из мира людей»
- Григорий Ландау

«К словам, как и к клавишам рояля, надо прикасаться умелыми руками»

Е.А. Адамов

«Есть пятьдесят способов сказать «да» и пятьсот способов сказать «нет», и только один способ это написать»

Д.Б. Шоу

«Сначала трижды подумай, а потом промолчи»

Анри Ренье

«Следите за своей речью, от неё зависит ваше будущее»

Вильям Шекспир

«Прежде, нежели что скажете, рассудите, не оскорбит ли ваше слово Бога или ближнего».

«Одна перемена лица может оскорбить ближнего».

«Старайся всегда пропустить смутительные, пустые речи других без внимания, будь как бы глухой и немой».

«Остерегайся брать верх в разговорах с ближними».

Св. Тихон Задонский

«Не прилагай попечения о внешнем виде: имей одежду ветхую и ризу смиренную, нрав простой, слово простосердечное, поступь скромную и голос непритворный».

Авва Филимон

«Приобучи язык твой говорить: «Прости меня», и вселится в тебя смирение».

Св. Варсанофий Великий

«Смирение узнаётся если обуздываешь язык и не бываешь криклив».

Преп. Иоанн Лествичник

«Смирение состоит в том, когда человек тщательно соблюдает молчание, не произносит пустых слов».

Св. Пётр Дамаскин

«Осуждение бывает не только языком, но и мыслью, взмахом руки, покиванием головой, вздохом, смехом и другими действиями».

Св. Тихон Задонский

«Удерживаться от слов оскорбительных для ближнего так же приятно Богу, как и славословить Его непрестанно. Терпение иногда даже важнее некоторых богоугодных дел».

Св. Иоанн Златоуст

«Многословие ведёт к злословию».

«Не удерживай слово, когда оно может помочь».

«Сторонись безнравственных разговоров, нескромных шуток. Не читай и другим не давай читать книг соблазнительного содержания».

«Мудрые не говорят пустых слов».

«Пустая болтовня – признак людей неразумных и пустых; всегдашняя назидательность – удел людей мудрых».

«Когда кто говорит непрестанно с другими, тот не имеет времени говорить с самим собой».

«Сплетник хуже клеветника потому, что в уме своём выдумывает, или как бы сплетает про ближнего что-либо небывалое, ложное, худое, смешное, унижительное и потом говорит другим, выдавая за истину».

«Слабые на язычок заставляют нас быть осторожными в словах и потому здесь можно применить народную поговорку: нет худа без добра»

«Лучше не передавать укорных слов, посылаемых нам от кого-либо, а умолчать о них, или передать, хотя и ложно, слово любви и благорасположения, тогда дух наш пребудет спокоен. А передавать слово вражды и зависти весьма вредно. Надо иметь христианское терпение и мудрость».

«Нет ничего смутительнее многословия и зловреднее невоздержанного языка, и ничто столь сильно не расстраивает и не истребляет богатство душевное. Ибо, что каждый день созидаем в себе, то многословие снова разоряет и, что трудом собираем, то чрез языколюбие душа снова расточает».

Протоиерей Валентин Мордасов

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература:

1. Александров, Д.Н. Риторика : учеб. пособие / Д.Н. Александров. – 3-е изд. – М. : Флинта, 2004. – 624 с.
2. Антонова, Е.С. Русский язык и культура речи : учебник для образовательных учреждений сред. проф. образования / Е.С. Антонова, Т.М. Воителева. – 5-е изд. – М. : Академия, 2007. – 320 с.
3. Васильева, А.Н. Основы культуры речи / А.Н. Васильева. – М. : Русский язык, 1990. – 247 с.
4. Введенская, Л.А. Культура речи / Л.А. Введенская. – Ростов н / Д. : Феникс, 2000. – 448 с.
5. Введенская, Л.А. Русский язык и культура речи : учеб. пособие для вузов [нефилолог. профилю] / Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова, Е.Ю. Кашаева. – 4-е изд., испр. – Ростов н / Д : Феникс, 2002. – 544 с.
6. Волков, А.А. Основы риторики: учеб. пособие для вузов / А.А. Волков. – 2-е изд. – М. : Академ. проспект, 2005. – 304 с.
7. Головин, Б.Н. Основы культуры речи / Б.Н. Головин. – М. : Высш. шк., 1988. – 335 с.
8. Голуб, И.Б. Русский язык и культура речи: учеб. пособие для вузов по дисциплине «Русский язык и культура речи» / И.Б. Голуб. – М. : Универсальная книга, Логос, 2007. – 432 с.
9. Демиденко, Л.П. Речевые ошибки / Л.П. Демиденко. – Минск : Высш. шк., 1986. – 336 с.
10. Десяева, Н.Д. Культура речи педагога : учеб. пособие для пед. вузов / Н.Д. Десяева, Т.А. Лебедева, Л.В. Ассуирова. – М. : Академия, 2003. – 192 с.
11. Ипполитова, Н.А. Русский язык и культура речи : учебник для пед. спец. вузов / Н.А. Ипполитова, О.Ю. Князева, М.Р. Савова. – М. : Проспект, Велби, 2005. – 440 с.
12. Кузнецов, И.Н. Риторика / И.Н. Кузнецов. – Минск : ТетраСистемс, 2003. – 560 с.
13. Культура русской речи : учебник для вузов / С.И. Виноградов [и др.]; ред. Л.К. Граудина, Е.Н. Ширяев; Рос. акад. наук; Ин-т русского языка им. В.В. Виноградова. – М. : НОРМА, 2006. – 560 с.
14. Львов, М.Р. Риторика. Культура речи / М.Р. Львов. – М. : Академия, 2003. – 273 с.
15. Мурашов, А.А. Культура речи: учебное пособие [для вузов] / А.А. Мурашов. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : Моск. псих.-соц. ин-т; Воронеж : МОДЭК, 2007. – 640 с.

16. Порубов, Н.И. Риторика / Н.И. Порубов. – 2-е изд. – Минск : Высш. шк., 2004. – 352 с.

17. Рождественский, Ю.В. Теория риторики / Ю.В. Рождественский ; под ред. В.И. Аннушкина. – 4-е изд. – М. : Флинта-Наука, 2006. – 512 с.

18. Розенталь, Д.Э. Говорите и пишите по-русски правильно / Д.Э. Розенталь. – 3-е изд. – М. : Айрис-пресс, 2009. – 256 с.

19. Русский язык и культура речи: учеб. для вузов / А.И. Дунев [и др.]; под ред. В.Д. Черняк. – М. : Высш. шк.; С.-Пб. : РГПУ им. А.И. Герцена, 2002. – 509 с.

20. Русский язык и культура речи. Семнадцать практических занятий: учеб. пособие для вузов нефилол. спец. / Е.В. Ганапольская [и др.]; под ред. Е.В. Ганапольской, А.В. Хохлова. – СПб. : Питер, 2006. – 336 с.

21. Трофимова, Г.К. Русский язык и культура речи: курс лекций : учеб. пособие для вузов нефилол. спец. / Г.К. Трофимова. – 5-е изд., испр. – М. : Флинта, Наука, 2007. – 160 с.

22. Хазагеров, Г.Г. Риторика / Г.Г. Хазагеров, И.В. Лобанов. – 2-е изд. – Ростов н/Д : Феникс, 2006. – 379 с.

23. Хазагеров, Г.Г. Риторика для делового человека / Г.Г. Хазагеров, Е.Е. Корнилова. – 2-е изд. – М. : Флинта, 2003. – 136 с.

24. Штрекер, Н.Ю. Русский язык и культура речи: учеб. пособие для вузов / Н.Ю. Штрекер. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 383 с.

Дополнительная литература:

25. Введенская, Л.А. Деловая риторика: учеб. пособие для вузов / Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова. – М. : Март ; Ростов н/Д : Феникс, 2004. – 512 с.

26. Гольдин, В. Е. Речь и этикет / В.Е. Гольдин. – М. : Искусство, 1983. – 206 с.

27. Горбачевич, К.С. Нормы современного литературного языка / К.С. Горбачевич. – М. : Просвещение, 1981. – 98 с.

28. Горбушина, Л.А. Выразительное чтение и рассказывание детям дошкольного возраста / Л.А. Горбушина, А.Л. Николаичева. – М. : Просвещение, 1983. – 208 с.

29. Далецкий, Ч. Риторика: заговоры, и я скажу, кто ты : учеб. пособие / Ч. Далецкий. – М. : Омега-л., 2004. – 488 с.

30. Карнеги, Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Д. Карнеги ; пер. Ю.В. Семенова. – М. : ОНИКС, 1994. – 205 с.

31. Кохтев, Н.И. Основы ораторской речи / Н.И. Кохтев. – М. : Новое знание, 1992. – 216 с.

32. Кохтев, Н.Н. Риторика / Н.Н. Кохтев. – М. : Просвещение, 1994. – 207 с.
33. Коцевич, С.С. Культура речи в функциональном аспекте : пособие для студентов психолого-педагогического факультета / С.С. Коцевич. – Брест : БрГУ им. А.С. Пушкина, 2009. – 97 с.
34. Культура речи: учеб. пособие / Л.Г. Рудь, И.П. Кудреватых, В.Д. Стариченок: под общ. ред. В.Д. Стариченка. – Минск : Высш. шк., 2005. – 271 с.
35. Лихачёв, Д.С. Концептосфера русского языка // Вестник МГУ. Сер. литературы и языка. – 1993. – Т. 52. – № 1. – С. 9.
36. Михальская, А.К. Основы риторики / А.К. Михальская. – М. : Дрофа, 2001. – 496 с.
37. Михневич, А.Е. Культура русской речи в вопросах и ответах / А.Е. Михневич. – Минск : Просвещение, 1996. – 306 с.
38. Мурина, Л.А. Риторика / Л.А. Мурина. – Минск : Наука, 1994. – 248 с.
39. Петров, О.В. Риторика : учеб. пособие для студентов юрид. вузов / О.В. Петров. – М. : Профобразование, 2001. – 424 с.
40. Русецкий, В.Ф. Культура речи учителя : практикум : учеб. пособие для вузов / В.Ф. Русецкий. – Минск : Універсітэцкае, 1999. – 239 с.
41. Сергеев, А. Словари – наши друзья и помощники / А. Сергеев. – М. : Экология, 1984. – 356 с.
42. Формановская, Н.И. Вы сказали : «Здравствуйте!» / Н.И. Формановская. – М. : Знание, 1989. – 156 с.
43. Формановская, Н.И. Речевой этикет и культура общения / Н.И. Формановская. – М. : Просвещение, 1989. – 203 с.
44. Ханин, М.М. Как научиться правильно и красиво говорить / М.М. Ханин. – СПб. : Нева, 1997. – 128 с.

Содержание

1. Белорусский и русский язык на рубеже веков	3
2. Культура речи. Предмет и задачи	8
3. Речевая коммуникация и культура речи	15
4. Языковые качества речи в её коммуникативном воздействии....	22
5. Речевая и этическая культура в различных сферах общения.....	34
6. Взаимосвязь вербальной и невербальной знаковых систем	
в речевой деятельности.....	43
7. Выразительность устной и письменной речи.....	48
8. Речевой этикет	53
9. Риторика как наука и искусство воздействия.....	62
10. Особенности устной публичной речи.....	68
11. Деловое общение.....	88
12. Искусство спора.....	93
13. Вопросы для самопроверки.....	103
14. Темы рефератов.....	106
15. Высказывания и афоризмы известных людей о языке и культуре речи.....	107
16. Список литературы.....	112