**Ответы на вопросы по предмету**

**“Русский язык и культура речи” (2015)**

[как это было на физфаке](http://ffmgu.ru/index.php/%D0%A0%D1%83%D1%81%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA_%D0%B8_%D0%BA%D1%83%D0%BB%D1%8C%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B0_%D1%80%D0%B5%D1%87%D0%B8)

**Оглавление**

[1. Русский язык и общегосударственная языковая политика. (учебник 2015 стр. 8-19)](#h.pqnf7fjd7ms2)

[2. История преподавания отечественной словесности. (учебник 2015 стр. 21-31)](#h.ivs5znmdkt5f)

[3. Русский национальный язык и современный русский литературный язык. Норма и узус. (учебник 2015 стр. 33-44)](#h.eb367ddzdyl2)

[4. Источники кодификации. Типы словарей. (учебник 2015 стр. 40-42 (33-44))](#h.xvzzgdvzchbp)

[5. Стили речи. (учебник 2015 стр. 46-65)](#h.cim6zbezeypw)

[6. Чтение: виды, этапы. (учебник 2015 стр. 58-59)](#h.ci1ru7ahfhn3)

[7. Аспекты культуры речи и типы речевых культур. (учебник 2015 стр. 67-73, 73-75)](#h.notbmckin61n)

[8. Коммуникативные качества речи. (учебник 2015 стр. 75-85)](#h.9orhfgk166iu)

[9. Этические нормы русской речевой культуры. (учебник 2015 стр. 87-91)](#h.pj9vrlqx5zj6)

[10. Слушание как вид речевой деятельности. Правила эффективного слушания. (учебник 2015 стр. 91-95)](#h.6fjo0d4cvd4r)

[11. Этикет устного делового общения. Речевые приемы ведения деловых переговоров. (учебник 2015 стр. 98-110)](#h.c7r5tjowif6i)

[12. Коммуникативные стратегии эффективного общения. (учебник 2015 стр. 113-115 (112-122))](#h.4kig3urtkmtm)

[13. Жанры устного делового общения. (учебник 2015 стр. 117-122)](#h.x97vyal18vkz)

[14. Коммуникативные неудачи в деловом общении. (учебник 2015 стр. 124-137)](#h.1cfebfa1ec11)

[15. Литературный язык и просторечие. (учебник 2015 стр. 139-146)](#h.6wtny55b5wm)

[16. Коммуникативный шок. Параметрическая модель русского коммуникативного поведения. (учебник 2015 стр. 150-158)](#h.are0pnfp3jni)

[17. Доминантные черты русского коммуникативного поведения. Коммуникативный эталон. (учебник 2015 стр. 158-162)](#h.xhzta4wr5es6)

[18. Законы формальной логики. Формы мышления. (учебник 2015 стр. 164-172)](#h.dj7vwqji6hdi)

[19. Правила определения понятий. Структура аргументации. Логические ошибки. Логика речи. (учебник 2015 стр. 164-172)](#h.3nn4b6kp1kid)

[20. Спор: стратегии и тактики (приемы) ведения спора, разновидности спора. (учебник 2015 стр. 174-180)](#h.8psrrday11v6)

[21. Особенности ораторской речи. Навыки и умения оратора. (учебник 2015 стр. 182-197)](#h.yq45k6wh329o)

[22. Приемы управления аудиторией. (учебник 2015 стр.193-195)](#h.edhrlynftnk9)

[23. Этические нормы ораторского искусства. (учебник 2015 стр. 196-197)](#h.2kwcgvdzzyz)

[24. Язык как средство пропаганды и манипулирования общественным сознанием. (учебник 2015 стр. 198-209)](#h.6c74lz335lgg)

[25. Особенности языка СМИ. (учебник 2015 стр. 211-222)](#h.8zbzptembws6)

[26. Феномен Интернет-языка. (учебник 2015 стр. 214-215)](#h.1lq4n4kz0di5)

[27. Метафора как универсальное явление. Экспрессивно-оценочная и концептуальная метафоры. (учебник 2015 стр. 224-228)](#h.4b0cwrpxw0nc)

[28. Семантическая классификация метафор. (учебник 2015 стр. 228-233)](#h.vlxcucc4dree)

[29. Политическая метафора: модели и характерные черты. Криминальная метафора (учебник 2015 стр. 240- 247?)](#h.twu6lnkjwoj9)

[30. Непрямая коммуникация: формы, способы и характерные черты. (учебник 2015 стр. 249-260)](#h.68gqudvuuw4x)

[31. Экзотизмы и жаргонная метафора. (учебник 2015 стр. 260-264)](#h.mb5nazecpzpn)

[32. Этнопсихолингвистика. (учебник 2015 стр. 266- 269?)](#h.ueacbq80ihg6)

[33. Типы лакун и прецедентные имена. (учебник 2015 стр. 270-273)](#h.12kf0f9ydpty)

[34. Лингвокультуремы. Безэквивалентная лексика. (учебник 2015 стр. 273-279)](#h.autbc8gjbdb1)

[35. Андроцентричность языка. Гендерная лингвистика. (учебник 2015 стр. (281?) 283-288)](#h.2hj56es7682w)

[36. Языковое поведение мужчин и женщин. (учебник 2015 стр. (281?) 283-288)](#h.hv1amzuo9d85)

[37. История рекламы. (учебник 2015 стр. (290?) 292-300)](#h.me0p8htkrnmc)

[38. Современный рекламный слоган. (учебник 2015 стр. (207-209) 314-316)](#h.chqfqi4ovwaq)

[39. Языковая игра и тропы в рекламе. (учебник 2015 стр. 309, 290-326 - ???)](#h.k6qwvkgzz88t)

[40. Национальное и интернациональное в рекламе. (учебник 2015 стр. 319, 322-324)](#h.nx1ycp94zib8)

# 1. Русский язык и общегосударственная языковая политика. (учебник 2015 стр. 8-19)

Конституция Российской Федерации закрепляет статус русского языка как государственного, Статья 68 гласит: «1. государственным языком Российской Федерации на всей ее территории явится русский язык, 2. Республики вправе устанавливать свои государственные языки, В органах государственной власти, органах местного самоуправления, государственных учреждениях республик они употребляются наряду с государственным языком Российской Федерации 3. Российская Федерация гарантирует всем ее народам право на сохранение родного языка, создание условий для его изучения и развития.

Русский язык занимает пятое место в мире по численности носителей и является рабочим языком ООН и ЮНЕСКО.

Закон “О языках народов РСФСР», в соответствии с которым русский язык стал государственным языком Российской Федерации, был принят в октябре 1991 г. До того вопрос о государственном языке не был законодательно урегулирован. Единый общегосударственный язык - фундамент целостности российского государства. В начале 90х гг ХХ века стихийный рост национального самосознания. иногда граничивший с различными проявлениями национализма и сепаратизма, обозначил важность вопросов языкового единства и политическом государстве.

При выборе государственного языка обычно используются такие критерии, как численность его носителей, степень распространения и функциональное многообразие. В условиях полиэтнического социума неизменно принимаются во внимание исторические традиции и взаимосвязи различных национальных культур.

Этнолингвистическая ситуация в государстве напрямую связана с социально-политическими переменами, экономическими и идеологическими причинами. В нашей стране живут представители 193 национальностей, которые говорят почти на 300 языках и диалектах. Многие языки до 20-х гг. ХХ века не имени собственной письменности. Для такого лингвокультурного разнообразия очень важно духовное единение. Государственный язык РФ, на котором говорит 96% жителей нашей страны, - это неразрывная нить, скрепляющая наше прошлое и настоящее. И ею будет расшито полотно светлого будущего нашей общей Родины.

Общегосударственный язык — основа единства нации и гарантия стабильности в условиях полиэтнической общности. Однако консолидация социума с помощью общегосударственного языка не должна приводить к активизации процессов языковой ассимиляции. Принцип свободного развития всех языков должен соблюдаться неукоснительно, опираться на законодательно закрепленное равноправие языков и создание оптимальных условий для развития всех национальных языков на территории данного государства. Надо иметь в виду, что только мировые языки — английский, китайский, хинди, испанский, французский и русский - выполняют все социальные функции, и вовсе не обязательно, чтобы каждый национальный язык на территории его распространения был так же полифункционален, как мировые. Зачастую это просто невозможно.

В качестве примера целесообразно рассмотреть социолингвистическую ситуацию в Республике Дагестан. (...)

Языковая политика в полиэтническом государстве должна быть гибкой и осторожной. Даже самое незначительное давление на языки национальных меньшинств порождает немедленную ответную реакцию: любыми способами защитить свой язык, придать ему статус государственного или официального и таким образом создать условия для его преимущественного использования и развития. Но такой путь не всегда бывает успешным, потому что не каждый язык способен выполнять функцию государственного языка как универсального средства общения между всеми членами общества.

Кроме того, в условиях этнолингвистического многообразия не представляется возможным решить подобным образом вопросы развития всех национальных языков. Мировая практика показывает, что закрепление на бумаге юридического статуса языка как государственного не всегда отражает сферу его реального функционирования. Например, в Боливии 37 языков объявлены государственными, но это не мешает их функциональной дистрибуции и не предполагает полноценной субституции.

В условиях многонациональных республик этнократический подход к решению национальных проблем с помощью попыток в отдельных республиках «выдавливания» русского языка из сферы официального общения приводит к разобщенности и коммуникативным конфликтам, которые болезненно сказываются на жизни тех граждан Российской Федерации. Одной из причин подобных СТИХИЙНЫХ процессов является недостаточная юридическая разработанность Закона о языках Российской Федерации. В частности неясным остается вопрос о соотношении общегосударственного языка Российской Федерации и государственного языка Республик: обязательно ли параллельное применение двух языков или решение данного вопроса основывается на добровольном согласии сторон. Республики в составе РФ - многонациональные сообщества со значительным процентом русскоязычного населения (только в Чувашской Республике и Республике Тыва

«титульная» нация составляет более 60 % населения). Это предполагает учет интересов большинства населения, для которого русский язык является средством межнационального общения. Преимущественное использование государственного языка республики для обслуживания всех сфер социального общения часто недостижимо из-за недостаточного уровня функционального развития данного языка.

Русский язык — общенациональное достояние всех народов нашей великой страны. Язык формирует в человеке духовные ценности. Общность духовных ценностей —- это нерушимый фундамент единства наций и важнейший фактор обеспечения политической стабильности в государстве. Язык представляет собой важнейший фактор национальной безопасности многонационального и многоконфессионального русского литературного языка.

**Формы русского литературного языка**

Современный русский литературный язык существует в двух формах: книжно-письменной и устно-разговорной, которые обла­дают определенным набором признаков.

Книжно-письменную форму отличают общепризнанность, определенность, продуманность, правильность и редакторская об­работка. Для письменной речи характерно следующее:

* сложная система графики, орфографии и пунктуации;
* строгое соблюдение литературных норм;
* тщательный отбор лексики и фразеологии;
* употребление сложных и осложненных предложений;
* особая роль порядка слов;
* монологическая форма

Главная характеристика устно-разговорной формы - спон­танность. Кроме этого, отмечаются следующие признаки:

* смыслообразующая роль интонации;
* наличие просторечной лексики и фразеологии;
* редкое использование причастных и деепричастных обо­ротов, сложноподчиненных предложений с разнообразными типами связи;
* диалогическая форма;
* широкое применение паралингвистических средств: ми­мики, жестов

Родному языку надо учиться постоянно. Это занятие более серьезное и кропотливое, чем изучение иностранного языка. Очень доходчиво написал об этом Н.В. Гоголь в поэме «Мертвые души». В лирическом отступлении о слове, «излетевшем из уст» Чичикова, автор сатирически высмеивает нежелание читателей высшего со­словия совершенствовать владение родным языком: *«Кажется, из уст нашего героя излетело словцо, подмеченное на улице. Что ж делать? Таково на Руси положение писателя! Впрочем, если слово из улицы попало в книгу, не писатель виноват, виноваты читатели, и прежде всего читатели высшего общества: от них первых не услышишь ни одного порядочного русского слова, а французскими, немецкими и английскими они, пожалуй, наделят в таком количестве, что и не захочешь, и наделят даже с сохранением всех возможных произношений* ...». Гоголь призывает читателей любить родной язык и постоянно совершенствовать свои навыки владения им.

В образовании литературного языка большую роль сыграл московский приказный язык XVI-XVII в. - административно-деловой по происхождению язык московских канцелярий (приказов), в которых профессиональные писцы составляли тексты по установленным образцам-формулярам. Приказный язык постепенно расширял свои функции (в XVII в. появились переводы на приказном языке, сложилась «приказная школа» стихотворства) и в результате стал ядром нового русского литературного языка.

Принято считать, что письменность является ключевым условием прогресса. Однако эта точка зрения разделяется не всеми. Древнегреческий философ Платон в диалоге «Федр» привел и другое мнение: «Сократ. Так вот, я слышал, близ египетского Навкратиса водился один из древних тамошних богов, Тевт. Он первый изобрел число, счет, геометрию, астрономию, вдобавок игру в шашки и в гости, а также и письмена. … Когда же дошел черед до письмен, Тевт сказал: «Эта наука, царь, сделает египтян более мудрыми и памятливыми, так как найдено средство для памяти и мудрости». Царь же сказал: «Искуснейший Тевт, в души научившихся им они вселят забывчивость, так как будет лишена упражнения память: припоминать станут извне, доверяя письму, по посторонним знакам, а не изнутри. Стало быть, ты нашел средство не для памяти, а для припоминания. Ты даешь ученикам мнимую, а не истинную мудрость». Много веков прошло, а вопрос не потерял своей остроты. Последние наблюдения физиологов из UCL (University College оf London) свидетельствуют о том, что способность говорить генетически обусловлена, в отличие от способности читать, которая не заложена в наших генах. Человеку приходится обучать свой мозг раскодированию письменных знаков. Ученые установили, что отделы мозга, которые управляют памятью и интерпретацией зрительной и звуковой информации, работают по-разному. И записанный текст не всегда становится достоянием памяти — хранителя знаний.

Современный литературный язык это строго нормированная и кодифицированная форма общенародного национального языка.

Под языковой нормой обычно понимают совокупность наиболее устойчивых, общеобязательных правил произношения, употребления слов, грамматических форм и стилистических средств. Норма литературного языка - это социально-историческая категория. В соответствии со структурой языка различаются орфоэпические, лексические, грамматические (словообразовательные, морфологические, синтаксические), орфографические, пунктуационные нормы. Все эти нормы важны для обеспечения функционирования русского языка как государственного. Нормы современного русского литературного языка, которые фиксируются в грамматиках и толковы словарях, складывались в практике языкового общения образованных носителей языка. Это непрерывный процесс, отражающий динамику общественной жизни. Регламентация норм требует постоянного анализа функционирования литературного языка в сопоставлении с предшествующими стадиями его развития. Для этого необходимы методичные и многолетние наблюдения за особенностями употребления литературного языка в разных речевых жанрах, которые отражены в специальных картотеках и словарях. Таким образом, для анализа норм языка необходимы исследования фундаментального характера, результаты которых закрепляются в словарях и грамматиках, то есть кодифицируются.

**Норма** - одно из важнейших условий стабильности, единства и самобытности национального языка. Но неверно думать, что норма неподвижна. Она постоянно расшатывается узусом (от лат. usus - `употребление'). Норма изменяется и развивается во времени. Если грамматические нормы более устойчивы, то орфоэпические очень подвижны. В словарях нередко даются произноси-тельные варианты: исчЁркать - исчеркАть, творОг - твОрог, пЕр-чить - перчИть; примером расшатывания орфоэпических норм можно считать формы: свЁкла - свеклА. Последние слова в парах употребляются все чаще. Колебания нередко являются переходными ступенями к утверждению новых произносительных норм. Вопросам нормирования языка много внимания уделял выдающийся русский ученый-энциклопедист М.В. Ломоносов. В 1755 г. он обосновал теорию «трех штилей» - «высокого», «сред-него» и «низкого»: • ВЫСОКИЙ стиль предполагает использование стилисти-чески возвышенной, архаической лексики, по преимуществу староcлавянского происхождения: лик, очи, персы, дерзать, внимать; • средний стиль (стилистически нейтральный) объединяет слова из общеупотребительного языка: лицо, глаза, грудь, плечи, стараться, основываться, слушать; • низкий стиль характеризуется просторечной лексикой: морда, зенки, девка, мужик, балакать, шляться. Теория «трех штилей» положила начало научному исследованию стилистического разнообразия русского языка. Норма - не плод воображения ученых. По словам В.Г. Белинского, создать язык невозможно, ибо его творит народ; филологи только открывают его законы и приводят их в систему, а писатели только творят на нем сообразно с сими законами.

# 2. История преподавания отечественной словесности. (учебник 2015 стр. 21-31)

учебник 2015 стр. 21-31 (стр. 62 – про газеты внизу, стр. 77, стр. 124-128)

Алфавит, которым мы сейчас пользуемся, называется **кирил­лицей**. В IX в. (863 г.) монахи Кирилл и Мефодий по указанию византийского императора создали славянскую азбуку и с целью распространения христианства перевели первые греческие богослужебные тексты на славянский язык. В основу старославянского языка (так именуется язык первых переводов) был положен один из диалектов македонского языка. Старославянский называют «мертвым» языком: на нем никто никогда не говорил, потому что славянские племена, получившие от миссионеров тексты на старосла­вянском языке, были носителями различных славянских диалектов.Кириллическую азбуку начали использовать уже в Древнем Новгороде. В ходе археологических раскопок были обнаружены берестяные грамоты - записки бытового содержания новгородцев. Эти находки, относящиеся к IX в., свидетельствуют о начале распространения грамотности на Руси.

Существовала и другая славянская азбука, именуемая **глаголи­цей**. Начертания букв в глаголице совершенно не похожи на привычные для нас формы. Вопрос о первичности происхождения кириллицы и глаголицы является дискуссионным. Некоторые уче­ные считают глаголицу своеобразной тайнописью, появившейся в период нашествия врагов православия и угрозы уничтожения письменных святынь.

Об образовании в допетровской Руси мало известно, детей обучали читать по церковным книгам. Уровень грамотности был примерно таким же, как в Европе. Было основано несколько училищ, издавались буквари. В Московском Университете на философском факультете читался курс риторики.

# 3. Русский национальный язык и современный русский литературный язык. Норма и узус. (учебник 2015 стр. 33-44)

Выражение **современный русский литературный язык** упо­требляется в двух значениях:

1) в широком смысле - это язык, начало которому положил А. С. Пушкин

2) в узком смысле - язык определенного синхронного среза

Под современным русским литературным языком принято понимать состояние языка в период с первой трети XIX в. до наших дней.

Следует четко различать понятия **русский национальный язык** и **русский литературны й язык**. Первое - более широкое. **Русский национальный язык** - это общенародный русский язык. Он охватывает все сферы речевой деятельности, независимо от образования, воспитания, территории проживания индивида, и включает в себя литературный язык с его функциональными стилями, диалекты, профессиональные жаргоны, регионализмы и просторечие.

**Диалект** (или **говор**) - местная разновидность языка, обладающая отличительными языковыми особенностями и распространенная на определенном географическом пространстве.

**Просторечием** называется социальная разновидность языка, которая обладает несистемными свойствами, маргинальной позицией в отношении языковой нормы и большой способностью стихийного распространения.

На периферии национального языка находятся **жаргон** (про­фессиональная речь), **сленг** (молодежный жаргон) и **арго** (разно­видность речи различных асоциальных групп); в отличие от диалектизмов, они составляют агрессивную по отношению к литературному языку речевую стихию.

**Русский литературный язык** - понятие более узкое. Это язык, обработанный мастерами слова: писателями, общественными деятелями, учеными. В образовании литературного языка большую роль сыграл московский приказный язык XVI-XVII вв.

Современный русский литературный язык существует в двух формах: **книжно-письменной** и **устно-разговорной**.

**Книжно-письменную форму** отличают общепризнанность, определенность, продуманность, правильность и редакторская об­работка. Для письменной речи характерно следующее:

• сложная система графики, орфографии и пунктуации;

• строгое соблюдение литературных норм;

• тщательный отбор лексики и фразеологии;

• употребление сложных и осложненных предложений;

• особая роль порядка слов;

• монологическая форма.

Главная характеристика **устно-разговорной формы** - спонтанность. Кроме этого, отмечаются:

• смыслообразующая роль интонации;

• наличие просторечной лексики и фразеологии;

• редкое использование причастных и деепричастных оборотов, сложноподчиненных предложений с разнообразными типами связи;

• диалогическая форма;

• широкое применение паралингвистических средств: мимики, жестов.

**Современный литературный язык** - строго нормированная и кодифицированная форма общенародного национального языка.

Под языковой нормой понимается совокупность наиболее устойчивых, общеобязательных правил произношения, употребления слов, грамматических форм и стилистических средств.

В соответствии со структурой языка различаются **орфоэпические**, **лексические**, **грамматические** (словообразовательные, морфологические, синтаксические), **орфографические**, **пунктуационные** нормы. Закрепление, фиксация языковых норм называется **кодификацией**.

**Узус** (от лат. usus — применение, обычай, правило) — общепринятое носителями данного языка употребление языковых единиц (слов, устойчивых оборотов, форм, конструкций). Узуальное употребление, с одной стороны, противопоставляется окказиональному (временному, индивидуальному, обусловленному специфическим контекстом) употреблению и, с другой стороны, языковой норме.

# 4. Источники кодификации. Типы словарей. (учебник 2015 стр. 40-42 (33-44))

Для хамелеона: это 13 страница, брат!

**Источники кодификации** русского литературного языка - словари, учебники, грамматики. Закрепление, фиксация языковых норм называется **кодификацией**. **Источниками кодификации** русского литературного языка являются словари, грамматики и учебники.

Словари бывают самые разнообразные: **толковые**, **двуязычные**, **терминологические**, **словари иностранных слов**, **устаревших слов**, **синонимов**, **антонимов**, **омонимов**, **паронимов**, **фразеологизмов**, **словари языка писателей и поэтов** и многие другие.

Первый полный толковый словарь русского языка – «Словарь живого великорусского языка» в четырех томах – составил Владимир Иванович Даль в 1863–1866 гг.

Первую систематизированную грамматику русского языка – «Российскую грамматику» – написал М.В. Ломоносов в 1755 г.

# 5. Стили речи. (учебник 2015 стр. 46-65)

Современный русский литературный язык, как и другие мировые языки, отличается стилистическим многообразием. Традиционно выделяют **книжные стили** и **разговорный стиль**.

**Научный стиль**

**Научный стиль** занимает особое место среди книжных стилей. Главная функция научного стиля – **информативная**. Тексты научного стиля, в основном, имеют монологический характер.

**Лексика** научного стиля делится на общеупотребительную; общенаучную (*исследовать, дисперсия…*); узкоспециальную, включающую в себя **термины**, относящиеся к конкретной науке (*синхрофазотрон, кварк…*). Определенная часть терминологии становится общеизвестной, таким образом происходит **деспециализация терминов** (*апоптоз, модуль…*). Среди терминов выделяют **ориентирующие термины**, внутренняя форма которых подсказывает значение: *электромагнитные волны*, *осадочные породы*. По мнению ученых, термин должен объяснять себя. Этому требованию не удовлетворяют иноязычные термины, с трудом запоминающиеся, что является одним из источников **терминологического пуризма** – стремления к изгнанию иноязычных терминов. Еще В.И. Даль, не оставшись в стороне от терминологического пуризма, считал, что некоторые иноязычные слова можно заменить русскими эквивалентами: *гимнастика – ловкосилие, автомат – самосдвиг.*

Для научного стиля характерен отказ от экспрессивно-эмоциональной лексики, так как в научной речи важна **точность и однозначность словоупотребления**.

Научная проза содержит не меньше фразеологических единиц, чем разговорный или публицистический стили: *рациональное зерно, ключ к решению проблемы* и т.п. *.*

В области **морфологии** научного стиля отмечается: количественное преобладание имен, широкое использование причастий и деепричастий; активное употребление производных предлогов:

*в связи с, в течение, в соответствии с, в зависимости от, благодаря, вследствие;* большая частотность глаголов несовершенного вида, так как преобладающими типами речи в научных текстах являются описание и рассуждение.

Синтаксис научного стиля речи отличается ярким своеобразием: фразы строятся по определенным лексико-синтаксическим моделям: что представляет собой что; что состоит из чего; что заключается в чем и т.п.; фиксируется обилие описательных предикатов, что подтверждает номинативный характер научного стиля: колебаться – совершать колебания; решать – принимать решение; исследовать – проводить исследование; отсутствуют неполные предложения, широко используются союзы и скрепы для связи внутри предложений и в сверхфразовых единствах, сложные и осложненные предложения; отмечается большое количество безличных и неопределенно-личных предложений; преобладают сложноподчиненные предложения с причинно-следственным значением;; обязателен прямой порядок слов (тема – рема).

Структура научного текста имеет особую композицию: текст обязательно членится на обозримые части: **разделы**, **главы**, **параграфы***;* четко выделяются **абзацы**, которые объединяют несколько предложений в сверхфразовые единства, помогающие подчеркнуть логическую последовательность; ход логических рассуждений обязательно комментируется.

Существенный признак научного стиля – **стереотипность**, которая дает возможность построить из блоков текст или фразу по определенной схеме, а также способствует ускорению процесса понимания текста при условии его предсказуемости.

Основным источником получения научной информацииявляется **чтение**. Существует несколько **видов чтения**: 1) **изучающее чтение** (это довольно медленное чтение со скоростью 60 слов в минуту); 2) **ознакомительное чтение** (это «чтение про себя» со скоростью 150-200 слов в минуту; процент активного понимания составляет 65-75% от прочитанного; цель – отделить новое от известного, определить ключевые слова); 3) **просмотровое чтение** (это самый быстрый вид чтения, скорость достигает 500 слов в минуту, а понимание – 25%; цель – выяснить степень собственной заинтересованности в более тщательном и подробном ознакомлении с источником); 4) **поисковое чтение** (этот вид чтения очень актуален для научно-исследовательской работы).

Считается, что ученый должен уметь читать текст со скоростью 800 и более слов в минуту.

**Официально-деловой стиль (административно-деловая речь)**

Для официально-делового стиля характерны следующие особенности: императивность; стандартизированность; строгое соответствие литературной норме; преимущественно письменная форма; бесстрастность изложения фактов, точные логические ударения.

В области **морфологии** отмечается: абсолютное преобладание имен существительных; отсутствие междометий, уменьшительно-ласкательных форм, сравнительной и превосходной степени сравнения прилагательных и наречий; употребление существительных, обозначающих должности, только в мужском роде; большое количество генитивных номинативных словосочетаний (*признание необходимости изменения проекта строительства здания Департамента образования города Москвы*); редкое употребление личных местоимений; высокая частотность различных глаголов-связок; преобладание глаголов несовершенного вида, прежде всего со значением долженствования; широкое использование производных предлогов: *в целях, на основании, в силу, в связи с, в соответствии с, вследствие*.

Для **синтаксиса** официально-делового стиля характерно активное употребление безличных (в том числе инфинитивных) и неопределенно-личных предложений: *Запрещается. Не курить. Не следует делать. Не рекомендуется*. *У нас не курят.*

Документы официально-делового стиля обладают **высокой информативной избыточностью**, что вызвано необходимостью максимально точно и полно представить тот или иной вопрос. На уровне построения текста создаются **тексты-матрицы** – стандартизированные, унифицированные тексты, которые заполняются переменной информацией. Официально-деловому стилю присущи **штампы**, **клише,** которые иногда формируют административно-деловой жаргон: *ходатайствовать за кого перед кем, обратиться с просьбой, предъявить претензии, установить порядок, нанести ущерб, поднять отчетность, снять с баланса, выйти на потребителя*.

Официально-деловой стиль имеет **подстили: *дипломатический, законодательный, административно-канцелярский***.

**Публицистический, или газетно-публицистический, стиль**

Публицистический стиль характеризуется двумя основными **функциями** – информационной и воздействующей. Важнейшая черта публицистического стиля – **сочетание экспрессии и стандарта.**

В качестве главного критерия отбора языковых средств выступает **общедоступность**. В публицистическом тексте не должно быть узкоспециальных терминов, диалектных, жаргонных слов, иноязычной лексики, просторечий. Но современные средства массовой информации весьма свободны в отборе языковых средств, что очевидно сказывается на качестве текстов в СМИ.

**Лексика** публицистического стиля отличается разнообразием, широкой образностью, соединением **контрастных по стилевой окраске слов**, наличием устойчивых речевых оборотов – **клише**: *коммерческие (силовые) структуры, на данном этапе, на сегодняшний* и т.п.*.* Набор речевых штампов с годами меняется. Сейчас популярны: *озвучить точку зрения, задействованы все силы, отследить процесс.* Использование речевых стандартов делает публицистический текст в определенной степени предсказуемым.

В области **словообразования** в публицистическом стиле отмечается большая активность иноязычных приставок и суффиксов: *пост-, транс-, гипер-, -изм-, -ациj-*.

В публицистическом тексте повествование обычно ведется **от первого лица**.

**Литературно-художественный стиль**

Литературно-художественный стильотличается **ярким своеобразием**. Вряд ли ему можно научить, но каждый человек должен стремиться к созданию оригинальных текстов, изучая в процессе чтения опыт мастеров слова.

**Разговорный стиль**

Основными функциями разговорного стиля являются **общение** и **передача информации** в устной форме. Разговорный стиль отличается: **спонтанностью; неупорядоченностью; фрагментарностью речевых форм; эмоциональным стилем выражения**.

Основная **форма**, характерная для данного стиля, – **непринужденная беседа**. Мы говорим не так, как пишем, в отличие от героя сатирической комедии А.С. Грибоедова «Горе от ума»: ведь Чацкий *«и говорит, как пишет»,* поэтому им восхищается Фамусов.

Особую роль в разговорном стиле играет **интонация**.

По звучанию легко различить **академический**, строгий (или полный), **стиль** произношения и **разговорный**. Для разговорного стиля характерны редукция звуков (*Марь Иванна*) и меньшая напряженность органов речи (*чё, здрасьте*). Особенно это заметно в нелитературной форме разговорного стиля –просторечии. Между тем высокая культура речи требует от говорящего точности произнесения слов, правильной постановки ударений, выразительности интонационного рисунка.

**Лексика** разговорного стиля делится на две группы: ***общеупотребительная*** и ***разговорная*** (*читалка, картошка*). В разговорном стиле допустимы просторечия, диалектизмы, жаргонизмы, окказионализмы. Снятие цензурных запретов в 80-х годах привело к вспышке жаргонизации в разговорной речи.

В разговорной речи часто слышны **арготизмы** (арго – это социальный диалект, в переводе с фр. *арго* значит ‘замкнутый’, ‘нелепый’). В разговорном стиле также используются **окказионализмы** – неологизмы, которые придумывают анонимы по известной модели: *усыновить – увнучить*, *открывать – открывалка.*

Разговорный стиль отличают **языковая игра**. Лексика разговорного стиля весьма подвижна. Разговорный стиль богат **фразеологией**. Фразеологизмы придают разговорной речи образность, но отличаются сниженностью: *вводить в заблуждение – вешать лапшу на уши, втирать очки, водить за нос.*

Для современной разговорной речихарактерно такое явление, как **паремиологические трансформации** – искажение пословиц и поговорок: *Чем дальше в лес, тем толще партизаны. Язык до киллера доведет. На то и теща, чтобы зять не дремал. Не всё коту лаптем щи хлебать. Бодливой корове насильно мил не будешь.*

В области **морфологии** в разговорном стиле заметно **преобладание глаголов**. Под действием закона экономии речевых усилий и средств допускаются **сочетания** **вещественных существительных с числительными** (*три кефира,* *два молока*)*,* отмечаетсягосподство форм именительного падежа (*купила шубу – серый каракуль*)и отсутствие склонения у составных имен числительных.

Что касается **синтаксиса**, то в разговорном стиле редко употребляются сложноподчиненные предложения, чаще – бессоюзные: *Уеду – тебе же легче*; используется непрямой (инверсионный) порядок слов по модели ***рема – тема***: *Компьютер мне купи. На лекцию иду.*

# 6. Чтение: виды, этапы. (учебник 2015 стр. 58-59)

Существует несколько видов чтения.

Наиболее распространенный вид - **изучающее чтение**. Это довольно медленное чтение со скоростью 60 слов в минуту. При изучающем чтении предпочтительно чтение вслух: так текст легче запоминается.

Другим видом является **ознакомительное чтение**. Это, как правило, чтение «про себя» со скоростью 150-200 слов в минуту (для сравнения: скорость говорения составляет 120 слов в минуту). Процент активного понимания составляет 65-75% от прочитанного. Цель такого вида чтения - отделить новое от известного, опреде­лить ключевые слова.

Известно также **просмотровое чтение**. Это самый быстрый вид чтения. Скорость такого чтения достигает 500 слов в минуту, а понимание - 25%. Цель просмотрового чтения - выяснить степень собственной заинтересованности в более тщательном и подробном ознакомлении с источником.

Надо отметить, что с развитием компьютерных технологий все большее распространение получает **поисковое чтение**. Этот вид очень актуален для научно-исследовательской работы, но слишком раннее знакомство с данным видом чтения, по мнению психолингвистов, ослабляет тягу к чтению художественной литера­туры, потому что ребенок теряет способность концентрироваться на одном сюжете.

По степени владения видами чтения различают три типа чте­цов: **зрелый чтец**оперирует всеми видами чтения и по мере необ­ходимости свободно переходит от одного вида к другому; **подго­товленный чтец**адекватно понимает текст, может изложить его в устной форме, то есть пересказать, выделив главное и второстепен­ное, разделить текст на части; при этом скорость его чтения соот­ветствует поставленной задаче; **неподготовленный чтец**избегает самого процесса.

# 7. Аспекты культуры речи и типы речевых культур. (учебник 2015 стр. 67-73, 73-75)

Культура речи содержит три аспекта: **нормативный**, **коммуникативный** и **этический**.

Важнейшим является **нормативный аспект**. Он отражает правильность речи, то есть соблюдение норм литературного языка. Языковая норма - центральное понятие языковой культуры.

“Умение правильно говорить - еще не заслуга, а неумение - уже позор, потому что правильная речь не столько достоинство хорошего автора, сколько свойство каждого гражданина,” - утверждал знаменитый римский оратор Цицерон.

Культура речи не может быть сведена к перечню запретов. Необходимо иметь навыки отбора и употребления языковых средств в соответствии с коммуникативными задачами. Это основа **коммуникативного аспекта** культуры речи. Носители языка должны владеть разными функциональными стилями, чтобы осуществлять оптимальный выбор языковых средств в зависимости от конкретной ситуации общения.

**Этический аспект** предписывает знание этических норм речевого поведения и предполагает уместное использование речевых формул приветствия, просьбы, вопроса, благодарности, извинения, прощания и т.п.

Нарушение этики общения приводит к коммуникативным неудачам типа: “У меня (есть) вопрос” или “Есть вопрос” вместо “Раз­решите / позвольте задать Вам вопрос” или “Скажите, пожалуй­ста”. Подобные коммуникативные неудачи связаны с нарушением рамок общения, которые зависят от характера отношений между собеседниками (официальные, неофициальные, дружеские, интимные).

К этическому аспекту культуры речи относится и правильное обращение к собеседнику по имени. Наука о личных именах носит название **антропонимии**.

В современной лингвистике утвердилась типология внутри­ национальных речевых культур, которые сосуществуют в деловом общении и непосредственно связаны с образовательным и культурным уровнем говорящих и пишущих.

Типы речевой культуры: **элитарный**, **среднелитературный**, **разговорный**, **просторечный**.

Самым высоким типом речевой культуры является **элитарный тип**. Речь представителя элитарной речевой культуры не только безукоризненна с точки зрения соблюдения языковых норм, но и отличается богатством словарного запаса, выразительностью, аргументированностью, логичностью, доступностью и ясностью изложения.

**Среднелитературному типу** речевой культуры свойственна меньшая строгость соблюдения всех норм, а ошибки в устной и письменной речи представителей этого типа речевой культуры не носят систематического характера. Данный тип речевой культуры характеризуется некоторым смешением норм устной и письменной речи: иногда в устной речи используются книжные штампы, причастные или деепричастные обороты, а в письменную речь (в частности, в язык документов) проникают разговорные конструкции и жаргонизмы.

В отличие от элитарной, среднелитературная речевая культура не является эталонной, однако данный тип наиболее распространен во всех сферах современной общественной жизни и представляет речь большинства теле- и радиожурналистов, поэтому речевые ошибки, к сожалению, тиражируются в СМИ: квартал, валовый, эксперт, обеспечение, отзвонить, отследить, разговор по экономике, расчет по плитам, отмечая о том, что... - и засоряют нашу речь.

**Разговорный**, или **фамильярно-разговорный**, **тип** речевой культуры может быть разновидностью элитарного и среднелитературного типа речевой культуры, если общение протекает в неофициальной обстановке, в сфере близкородственного, дружеского общения. Этот тип речевой культуры допускает использование в узкой корпоративной среде сниженной лексики (жаргонизмов, просторечных выражений, обсценной лексики) при общем соблюдении языковых норм.

К еще более низким типам культур относится **просторечный тип** речевого поведения. Просторечие является показателем низкого образовательного и культурного уровня. Носитель просторечия отличается ограниченным запасом слов, неумением строить сложные предложения; его речь характеризуется высокой экспрессивностью, граничащей с несдержанностью, повышенным тоном и громкостью, частотностью ругательств и слов-паразитов. Просторечный тип речевой культуры дополняет неприглядный коммуникативный портрет его носителя.

# 8. Коммуникативные качества речи. (учебник 2015 стр. 75-85)

с42 учебник Кортавы 2012г.

Речь адресанта, обращенная к адресату, должна отличаться **коммуникативной целесообразностью**, чтобы адресат правильно декодировал ее.

Главной коммуникативной характеристикой речи является **точность**, то есть умение четко и ясно выражать свои мысли.

Другое важное коммуникативное свойство речи - **понятность**, иными словами доходчивость, доступность для тех, к кому она обращена. Понятность определяется тщательным отбором речевых

средств, использованием слов, известных слушателям.

Необходимо иметь в виду, что словарный состав русского языка делится на две группы:

• общеупотребительная лексика;

• лексика ограниченного употребления (*профессионализмы, жаргонизмы, термины, иноязычные слова, диалектизмы*).

Существенными коммуникативными качествами речи являются ее **богатство** и **разнообразие**, свидетельствующие об эрудиции говорящего, о его широком кругозоре и высоком интеллекте. Речь идёт не только о словах, но и о поговорках, фразеологизмах, перифразах и всяком таком. Но не о метафорах - это в выразительности.

Важной характеристикой коммуникативного аспекта речи является ее **чистота**, что подразумевает отсутствие лишних слов, синтаксических нагромождений, повторов и слов-паразитов, которые не несут никакой смысловой нагрузки, а, наоборот, отвлекают внимание от содержания речи, затрудняют ее восприятие, психологически воздействуют на слушателя, раздражая его.

Неотъемлемая черта коммуникативного аспекта речи - ее **вы­разительность**. Выразительной считается речь, способная увлечь слушателя и поддерживать его внимание на всем протяжении дан­ной коммуникации. Лингвистическим фундаментом выразительности речи является умелое использование изобразительных и выразительных средств, называемых тропами и фигурами.

**Троп** - это выражение, употребленное автором в переносном значении. К тропам относятся:

• **метафора** - перенос по смысловому сходству с целью создания нового образа:

*Зерна глаз твоих осыпались, завяли,*

*Имя тонкое растаяло, как звук;*

*Полюбил я тоской журавлиною*

*На высокой горе монастырь* (С. А. Есенин);

*Слезают слёзы с крыши в трубы;*

*Обдают дождем дела бумажные;*

*Одежным жирком отложились года;*

*Я тоже в бешеном темпе галопа по меди слов языком колоколил* (В. В. Маяковский);

Что-то покороче - *“дружеская атмосфера”*, *“ледяное сердце”.*

• **метонимия** - перенос названия с одного объекта на другой, по принципу их реальной или ассоциативной смежности:

*А Петербург неугомонный уж барабаном пробужден* (А. С. Пушкин);

*Я три тарелки съел* (И. А. Крылов);

• **олицетворение** - наделение предметов, растений, животных и явлений природы свойствами людей:

*Нет участи слаще,*

*Желанней конца,*

*Чем пепел, стучащий*

*В людские сердца* (В. Шаламов);

*Туча кружево в роще связала* (С. А. Есенин);

Ну или что-нибудь вроде *“время идёт”*, *“облака бегут”* и т.д.

• **оксюморон** - соединение обычно несовместимых понятий, как правило, противоречащих, и создание при этом нового понятия или представления:

*Ты и убогая, ты и обильная,*

*Ты и могучая,*

*Ты и всесильная, Матушка — Русь* (Н. А. Некрасов);

*О, как убийственно мы любим!* (Ф. И. Тютчев);

*Я пришел на эту землю, чтоб скорей ее покинуть* (С. А. Есенин);

• **гипербола** - художественное преувеличение тех или иных свойств изображаемого предмета или явления:

*И в ту же минуту по улицам курьеры, курьеры, курьеры... можете представить себе, тридцать пять тысяч одних курьеров!* (Н. В. Гоголь);

*В сто сорок солнц закат пылал* (В. В. Маяковский);

• **литота** - художественное преуменьшение какого-либо при­знака предмета, явления, действия:

*Ваш шпиц - прелестный шпиц, не более наперстка* (А. С. Грибоедов);

*Ниже тоненькой былиночки надо голову клонить* (Н. А. Некрасов);

• **сравнение**:

*Побледнела, словно саван,*

*Схолодела, как роса;*

*Душегубкою-змеею развилась ее коса* (С. А. Есенин);

*Я кружил по­этической белкой* (В. В. Маяковский);

• **гротеск** - художественное преувеличение до невероятного, фантастического:

*И вижу: сидят людей половины* (В. В. Маяковский);

• **аллегория** (иносказание):

змея - зло, коварство, мудрость;

заяц - трусость;

осел - упрямство;

лиса - хитрость;

весы - правосудие;

лук и стрелы - любовь;

донжуан - переменчивость в любви;

иуда - предательство и т. п.;

*Вагоны шли привычной линией,*

*Подрагивали и скрипели;*

*Молчали желтые и синие;*

*В зеленых плакали и пели* (А. А. Блок).

Различаются два вида тропов:

• **общеязыковые** (которые уже вошли в систему языка): горячая пора (метафора); солнце село (олицетворение); съешь тарелочку (метонимия); устал до смерти (гипербола); мужичок с ноготок, от горшка два вершка (литота);

• **оригинальные** (которые были использованы несколько раз): *мармеладное настроение* (А. П. Чехов); *майский день... именины сердца* (Н. В. Гоголь); *лысый фонарь* (В. В. Маяковский).

**Фигура** - оборот речи, необычный по синтаксису. Основные фигуры речи - это:

• **анафора** - совпадение начальных слогов или слов:

*Бриллианты в свете лунном,*

*Бриллианты в небесах,*

*Бриллианты на деревьях,*

*Бриллианты на снегах.* (А. А. Фет)

*Не ветры осыпают пущи,*

*Не листопад златит холмы.* (С. А. Есенин)

*Hаше дело последнее, словно патpон*

*Словно вечно последний подвиг*

*Словно всякий последний раз*

*Словно первый вдох.*

*Словно первый шаг* (Е. Летов)

• **эпифора** - совпадение конечных слогов (это не то же самое, что рифма, в эпифоре совпадает много слогов):

*Любил студентов засыпать*

*Он, видно, оттого,*

*Что те любили засыпать*

*На лекциях его.* (С. Я. Маршак.)

• **повтор**:

*Зимы ждала, ждала природа.*

*Снег выпал только в январе* (А. С. Пушкин);

*И ближе, ближе все звучал*

*Грузинки голос молодой* (М. Ю. Лермонтов);

• **синтаксический параллелизм** - использование одноструктурных словосочетаний и фраз, то есть тождественное или сходное построение смежных фрагментов художественного текста (чаще - стихотворных строк или строф):

*О России петь - что стремиться в храм*

*По лесным горам, полевым коврам...*

*О России петь - что весну встречать,*

*Что невесту ждать, что утешить мать...*

*О России петь - что тоску забыть,*

*Что любовь любить, что бессмертным быть!* (И. Северянин.)

• **градация** - усиление действия или признака:

*В старину любили хорошенько поесть, еще лучше любили попить и еще лучше любили повеселиться* (Н. В. Гоголь);

*Не жалею, не зову, не плачу...* (С. А. Есенин);

• **антитеза** - противопоставление:

*Клянусь я первым днем творенья,*

*Клянусь его последним днем* (М. Ю. Лермонтов);

*По­знай, где свет - поймешь, где тьма* (А. А. Блок);

• **инверсия** - нестандартный, измененный порядок слов:

*Швейцара мимо он стрелой*

*Взлетел по мраморным ступеням* (А. С. Пушкин);

*Белеет парус одинокий*

*В тумане моря голубом...* (М. Ю. Лермонтов);

• **парцелляция** - разрыв высказывания с определенной стилистической целью:

*И еще века. Другие.*

*Те, что после будут.*

*Те, в уши чьи, пока тугие,*

*Шепчет он в своей мечте* (Б. Пастернак);

*А городской старик смотрел на него.*

*Внимательно, Грустно.* (В. М. Шукшин);

• **эллипсис** - значимое отсутствие языковых единиц:

*Мы сёла - в пепел, грады - в прах, в мечи - серпы и плуги* (В. А. Жуковский);

*Зверю - берлога,*

*Страннику - дорога,*

*Мертвому - дроги,*

*Каждому - свое* (М. И. Цветаева);

• **риторический вопрос** - вопрос, не требующий ответа:

*Знаете ли вы украинскую ночь?* (Н. В. Гоголь);

*На кого не действует новизна?* (А. П. Чехов);

• **риторическое восклицание** - утверждение в форме восклицания:

*Как хороши, как свежи были розы в моём саду!* (И. П. Мятлев);

*Какое лето, что за лето! Да это просто колдовство!* (Ф. И. Тютчев);

• **риторическое обращение** - подчеркнутое обращение к кому/чему-либо не столько с целью называния адресата, сколько с целью выражения к нему своего отношения:

*Мечты,*

*Мечты!*

*Где ваша сладость?* (А. С. Пушкин);

*Тише, ораторы!*

*Ваше слово, товарищ маузер!* (В. В. Маяковский).

**• звукопись**:

*Как упоительно калошей лякать в слякоть!* (А. Белый).

# 9. Этические нормы русской речевой культуры. (учебник 2015 стр. 87-91)

**Этикет** – это совокупность принятых правил, определяющих порядок какой-либо деятельности («дипломатический протокол», «деловой этикет»).

**Речевой этикет** – это **социально заданные и национально специфичные правила речевого поведения** в официальной и неофициальной обстановке общения. Речевой этикет строится с учетом особенностей партнеров, вступающих в коммуникацию, а также ситуации общения. Кроме того, речевой этикет имеет национальную специфику, которая может выражаться, например, в использовании *Вы-*формы и обращении по имени-отчеству.

**Типичные** **ситуации речевого этикета**: обращение; знакомство, приветствие; прощание; извинение, благодарность; поздравление, пожелание; одобрение, комплимент; сочувствие, соболезнование; приглашение; совет, просьба; согласие, отказ.

Каждой ситуации соответствуют **определенные речевые формулы**, знание которых необходимо для эффективного общения. При этом в сфере речевых формул наблюдается **стилистическая дифференциация**, то есть выделяются формулы **высокого и низкого стиля**: *Мое почтение. Позвольте Вас пригласить. Сделайте одолжение (милость). Не сочтите за труд. С Вами приятно иметь дело. Не стоит благодарности. Не за что. Будь другом.* Высокий и низкий стили дифференцируются и в формах обращения: *господин, госпожа, сударь, сударыня, барышня, дамочка, женщина, мужчина.*

**Речевая деятельность** представляет собой **речь как процесс**. Речевая деятельность является самым **распространенным** и самым **сложным видом деятельности**. Особенность речевой деятельности состоит в том, что она всегда **включается в более широкую систему деятельности** как необходимый компонент, но на две трети человеческая деятельность состоит из речевой.

Речевая деятельность имеет **сознательный характер**.

Основные **единицы речевого общения**:

***1)*** ***речевая ситуация***, которая диктует правила речевого этикета и составляющими которой являются говорящий, слушающий, время и место;

***2)******речевое событие***, т.е. основная единица речевого общения, некое **законченное целое** со своей формой, структурой, границами (например, *школьный урок, заседание кафедры, лекция, диалог в магазине*);

***3) речевое взаимодействие***, т.е. говорение, восприятие речи адресатом (декодирование содержания чужой речи), оценка полученной информации и реагирование невербальными (паралингвистическими) средствами.

**Основные принципы речевой коммуникации:** принцип ***последовательности*** (*вопрос-ответ*); принцип ***предпочтительной структуры*** (*согласие немедленное, отказ обоснованный, умение держать паузу*); принцип ***кооперации*** (*уважение интересов других*); принцип ***вежливости***.

# 10. Слушание как вид речевой деятельности. Правила эффективного слушания. (учебник 2015 стр. 91-95)

Необходимым условием эффективного речевого общения является **умение слушать**.

**Слушание**, или **аудирование**, т.е. психологическая готовность к контакту с другим человеком, – это очень сложный речемыслительный процесс, так называемый «кодовый переход» с акустического кода (в нём слушающий воспринимает мысль, высказанную другим человеком) на код внутренней речи, то есть на мыслительный код, который индивидуален у каждого человека (в том смысле, что память каждого человека хранит определенный фонд образов, схем, представлений, понятий).

Устная речь предполагает наличие **адресата**, то есть слушателя. По наблюдениям психологов, мужчины и женщины слушают по-разному. Мужчины любят слушать самих себя. В разговоре мужчина в два раза чаще прерывает женщину. Мужчины обычно сосредоточены на содержании разговора, в то время как женщины – на самом процессе общения.

**Слушание** бывает **нерефлексивным** и **рефлексивным**.

**Нерефлексивным**называется такой вид слушания, который не предполагает выраженной реакции на услышанное (например, когда один из собеседников хочет выразить свое отношение к тому или иному событию, обсудить наболевшие проблемы). Однако такое слушание не всегда уместно, поскольку отсутствие реакции может быть воспринято как знак согласия.

В деловом общении преобладает **рефлексивное** слушание, которое заключается в выражении различных реакций на сообщаемое. Это могут быть:

• ***реакция согласия***: *вот именно, правильно, несомненно, да-да* (легкий кивок головы);

• ***реакция удивления***: *Да что Вы! Что Вы говорите! Подумайте только!* (покачивание головой из стороны в сторону);

• ***реакция усвоения информации***: *угу, так-так* (легкий кивок головы);

• ***реакция негодования***: *Ну знаете! Это уж слишком!* (энергичные движения головой).

Рефлексивное слушание предполагает активное использование жестикуляции, мимики. Такой вид слушания позволяет обоюдно регулировать процесс передачи информации. Возможность уточнить услышанное, переспросить делает рефлексивное слушание более эффективным, чем нерефлексивное.

Выделяются **четыре** **вида рефлексивных ответов**:

**1) выяснение**– это обращение к говорящему за уточнениями; оно помогает сделать сообщение более понятным слушающему. При этом слушающий может использовать следующие формулы: *Пожалуйста, уточните это. В этом ли состоит проблема, как Вы ее понимаете? Не повторите ли Вы еще раз? Что Вы имеете в виду?* Для уточнения информации слушающим используются ***открытые вопросы****,* которые заставляют говорящего расширить или сузить свое первоначальное сообщение (такой тип вопросов предпочтительнее), и ***закрытые*** ***вопросы,*** требующие простых ответов – *да* или *нет* (они переключают фокус общения с говорящего на слушающего, подчас заставляя говорящего защищаться);

**2) перефразирование** – это попытка сформулировать ту же мысль иначе. В беседе перефразирование состоит в передаче говорящему его же сообщения, но словами слушающего, например: *Как я понял Вас… По Вашему мнению,*... *Как я понимаю, Вы говорите / считаете... Другими словами, Вы считаете...* Перефразирование сообщения дает возможность говорящему увидеть, что его слушают и понимают, а если понимают неправильно, то своевременно внести соответствующие коррективы в сообщение;

**3) отражение чувств**говорящего, понимания его установок и эмоционального состояния слушающим – это также один из видов рефлексивного ответа;

**4) резюмирование** высказывания подытоживает основные идеи говорящего, помогает соединить фрагменты разговора в смысловое единство, поэтому оно уместно в продолжительных беседах и в проблемных ситуациях, а также при обсуждении разногласий, урегулировании конфликтов, рассмотрении претензий. Примеры резюмирующих высказываний: *То, что Вы в данный момент сказали, может означать... Вашими основными идеями, как я понял, являются... Если подытожить сказанное Вами, то...*

Существует несколько **правил эффективного слушания**:

1) не уходите от ответственности за общение; помните, что в общении участвуют как минимум два человека: один говорит, другой слушает, причем в роли слушающего собеседники выступают попеременно;

2) будьте внимательными, повернитесь лицом к говорящему, поддерживайте с ним визуальный контакт; убедитесь в том, что Ваша поза и жесты говорят о том, что Вы слушаете;

3) сосредоточьтесь на том, что говорит собеседник; поскольку сосредоточенным внимание может быть недолго, слушание требует сознательной концентрации внимания;

4) старайтесь понять не только смысл слов, но и чувства собеседника;

5) придерживайтесь одобрительной установки по отношению к собеседнику: чем больше говорящий чувствует одобрение, тем точнее он выразит то, что хочет сказать.

# 11. Этикет устного делового общения. Речевые приемы ведения деловых переговоров. (учебник 2015 стр. 98-110)

стр 73-75 (2012)

Основные принципы этикета устного делового общения - внимательность и уважительное отношение к собеседнику - реализуются в нескольких правилах:

• необходимо проявить внимание к входящему в кабинет и предложить посетителю сесть, используя этикетные формулы: *Садитесь, пожалуйста; Прошу Вас* (с указательным жестом), имея в виду, что речевая формула *Присаживайтесь* имеет просторечный оттенок;

• не стоит сидеть в кресле в свободной позе, развалившись или нога на ногу, руки должны лежать на столе;

• неприлично осматривать посетителя с ног до головы;

• не следует повышать тон - напротив, рекомендуется постоянно демонстрировать психологическую силу путем сдерживания эмоциональной стихии собеседника;

• в конфликтных ситуациях нельзя перекладывать всю вину на другую сторону, целесообразнее разделить ответственность.

Существует много специальных и популярных работ, помогающих, по выражению Д. Карнеги, «приобретать друзей», то есть овладевать **приемами расположения**, без знания которых трудно представить современное деловое общение. Рассмотрим некоторые из таких приемов.

1. Прием «**имя собственное**» основан на произнесении вслух имени (в деловой обстановке – имени-отчества) человека, с которым вы разговариваете. *«Помните, что имя человека – это самый важный и самый сладостный для него звук на любом языке»*, – писал Д. Карнеги.

2. Прием «**зеркало отношения**» связан с тем, что мы испытываем симпатию к собеседнику, на лице которого, как в зеркале, отражается хорошее отношение к нам. Это должно быть выражение доброе и приятное. Специалисты по имиджу и культуре речи уделяют огромное внимание улыбке и выработке максимально доброжелательного тона.

3. Прием **«золотые слова»** заключается в использовании слов, содержащих небольшое и сознательное преувеличение положительных сторон собеседника. Психологи называют такие слова *комплиментами* и считают их важнейшим элементом формирования положительного эффекта в служебных делах.

4. Прием «**терпеливый слушатель**» представляет собой умение терпеливо и внимательно слушать собеседника. Это умение также помогает расположить к себе человека.

# 12. Коммуникативные стратегии эффективного общения. (учебник 2015 стр. 113-115 (112-122))

Необходимо знать **правила эффективного общения**, которые формулируются с помощью перечня максим, основанных на соблюдении принципа взаимной вежливости.

**Максима** – краткая формула, выражающая какое-либо моральное требование, логические или этические убеждения. Существует несколько видов максим.

· **Максима такта** (*Не нарушай границ личной сферы!*). Это максима деликатного отношения к личной сфере партнера. Не следует затрагивать потенциально конфликтные темы (частную жизнь, индивидуальные предпочтения).

· **Максима великодушия** (*Не затрудняй других!*). Это максима необременения собеседника. Деловое предложение должно быть сформулировано таким образом, чтобы его можно было отложить; не следует связывать партнера обещанием или клятвой, требованием дать немедленный ответ по причине особых финансовых или других объективных причин.

· **Максима одобрения** (*Не ругай других!*). Это максима позитивности в оценке других. Атмосфера, в которой происходит речевое взаимодействие, определяется не только позициями собеседников по отношению друг к другу, но и позицией каждого по отношению к действительности и тем, совпадают ли эти позиции. Если оценки партнеров (позитивные или негативные) не совпадают, это сильно затрудняет реализацию коммуникативной стратегии каждого участника ситуации общения.

· **Максима скромности** (*Отстраняй от себя похвалы!*). Одним из условий успешного развертывания коммуникативного акта является реалистическая, по возможности, объективная самооценка. Сильно завышенные или сильно заниженные самооценки могут отрицательно повлиять на установление контакта.

· **Максима согласия** (*Избегай возражений!*). Это максима неоппозиционности. Она предлагает отказ от конфликтной ситуации во имя решения более серьезной задачи.

· **Максима симпатии** (*Демонстрируй благожелательность!*). Это максима доброжелательности, которая создает благоприятный фон для перспективного предметного разговора. Недоброжелательность делает речевой акт безуспешным. Определенную проблему в общении представляет так называемый безучастный контакт, когда собеседники, не будучи врагами, не демонстрируют доброжелательности по отношению друг к другу.

Особенность **принципа взаимной вежливости** состоит в том, что не только его нарушение, но и неумеренное, слишком усердное соблюдение вызывает дискомфорт. Примеры нарушения этого принципа продемонстрировали герои литературных произведений: Манилов в поэме Н.В. Гоголя «Мертвые души» и Демьян в басне И.А. Крылова «Демьянова уха».

Чтобы **общение было эффективным**, 1) искренне интересуйтесь делами других. Надо отказываться от привычки всех критиковать, проявлять недовольство окружающим миром. Надо относиться к другим так, как к самому себе, следуя Нагорной проповеди Христа; 2) будьте хорошим слушателем и поощряйте своих собеседников говорить о самих себе. Человек, который умеет побуждать других говорить о себе и внимательно слушать, считается отличным собеседником, даже если при этом сам мало говорит; 3) старайтесь говорить о том, что интересно вашему собеседнику; 4) внушайте вашему собеседнику сознание его значительности, так как человек ищет одобрения со стороны тех, с кем общается. Избегайте говорить человеку, что он не прав. Уважайте его мнение; 5) драматизируйте свои идеи, подавайте их эффектно; 6) старайтесь отдавать приказы в вопросительной форме, используя приемы непрямой коммуникации; 7) демонстрируйте открытость, чаще улыбайтесь. Улыбка длится мгновение, а в памяти порой остается навсегда; 8) запоминайте имя человека и демонстрируйте свое знание.

В ситуации **асимметричной коммуникации** (то есть если позиция одного слабее позиции другого) необходимо следовать определенным правилам: 1) при любых обстоятельствах внимательно слушать партнера; 2) никогда не подчеркивать своих преимуществ, относиться к партнеру уважительно; 3) выражаться ясно, избегая недопонимания; 4) пользоваться любой возможностью, чтобы проявить любезность и дипломатичность; 5) сохранять хладнокровие в обстановке самой жаркой дискуссии; 6) всегда стремиться к компромиссу.

Специалисты в области современной риторики выделяют более 100 речевых приемов ведения деловых переговоров. Наиболее популярные из них:

• **«тактика отстранения»**, которая проявляется тогда, когда привычное, обыденное рассматривается в неожиданно новом ракурсе

• **«тактика неожиданного выдвижения новых гипотез»**

• **«тактика частичного согласия»**, которая используется для лояльного возражения собеседнику с целью придать конструктивный тон беседе, сохранить доброжелательную интонацию спора:

• **«тактика предупреждения негативной реакции»** адресата, которая выражается в готовности извиниться или взять вину за сложившуюся ситуацию на себя

• **«тактика снятия напряжения»** с помощью обращения говорящего к предшествующим высказываниям собеседника с целью выяснить, придерживается ли он ранее сформулированного мнения

# 13. Жанры устного делового общения. (учебник 2015 стр. 117-122)

**Жанры устного делового общения** определяются типами коммуникативных установок, которые зависят от характера участия партнеров и их реплик. Существуют три основных жанра устного речевого общения:

• **беседа** - обмен сведениями и мнениями (может быть бесцельным);

• **разговор** (отличается от беседы целенаправленностью);

• **спор** - обмен мнениями с целью принятия решения или выяснения истины.

При добавлении атрибута “деловой” к словам “беседа”, “разговор” они начинают функционировать как синонимы.

# 14. Коммуникативные неудачи в деловом общении. (учебник 2015 стр. 124-137)

**Основу деловой коммуникации** составляет **литературный язык** - языковой стандарт, его книжная разновидность, и особенно это относится к письменным жанрам деловой речи.

Соотношение нормативных и ненормативных, общеязыковых и профессиональных, нейтральных и эмоционально-экспрессивных речевых элементов в деловой речи зависит от множества условий: от типа ситуации, места и условий общения, уровня образования и культуры участников коммуникации.

Существует особый подъязык - так называемый **административно-деловой жаргон**. Это третий жаргон по распространённости и больше всех влияет на современную живую речь.

**Жаргонизация** - особая языковая игра в названия, которая обусловлена желанием создать «свой», корпоративный язык общения, характеризующийся «сниженной» семантикой.

Административно-деловой жаргон строится на основе русского литературного языка, но с характерным тяготением, с одной стороны, к книжно-письменному официально-деловому стилю (это отличает его от других жаргонов), а с другой - к разговорно-фамильярной и сниженной речи, что сближает его с большинством жаргонных подсистем.

Идёт распространенное в чиновничьей и административно-политической среде обращение на «ты» к младшим по служебной иерархии, нередкая в этой среде грубость по отношению к подчиненным, высокая степень императивности распоряжений и приказов. Чтобы казаться «ближе к народу».

Типичные паралингвистические элементы коммуникативного портрета чиновника: нарочитая грубость, неуважение к посетителю, низкая этикетность, карикатурная самопрезентация.

Административно-деловой жаргон, как и другие социолекты, в основном ограничивается специальной лексикой, фразеологией и особым использованием способов и средств словообразования. Среди жаргонных единиц встречаются:

1. лексико-семантические (метафорические) новообразования (*пересечься, наработки, подвижки, задел, продавить, заострить, озвучить, пробить, загрузить*)

2. словообразовательные приставочные варианты (*заволокитить, задействовать, запросить, отследить, отзвонить/ся, проплатить, прописать*)

3. морфолого-синтаксические словообразовательные новации (*пенсионник, дебеторка, презенташка, ежедневка, платник, конкретика, социалка, нобелевка*)

4. особые «административные» идиомы (*разбор полетов, сделать втык, вызвать на ковер, дать по рукам, спустить приказ, доступ к телу, дать отмашку, спустить на тормозах, включить голову, обкатать (на чем-то); завязан (на что-то)*)

5. некоторые субстандартные грамматические трансформации: *в части* (чего), *проговорить* (что), *проголосовать* (что), *заточить* (на что), согласно *приказа*.

Очень распространены морфологические-производные с приставками:

**за-**: волокитить — заволокитить, чистить - зачистить

**от-**: следить - отследить / отслеживать, смотреть - отсмотреть, снять - отснять, ехать - отъехать (‘уехать’), звонить - отзвонить(ся)

**про-**: писать - прописать, говорить - проговорить

**Универбаты** - морфолого-синтаксические стяжения атрибутивных сочетаний и образование от прилагательного в их составе существительных с помощью суффикса -к- по модели: (*пищевая промышленность - пищёвка; недвижимое имущество – недвижка*)

Жаргон канцелярита активно развивается, а также вбирает в себя и уголовный жаргон (что говорит об их взаимосвязи), и благодаря СМИ активно внедряется в современный литературный язык обычных людей.

<в книге ещё очень много написано об административно-деловом жаргоне>

# 15. Литературный язык и просторечие. (учебник 2015 стр. 139-146)

Сам факт существования в пределах языка такого явления, как просторечие, продолжает удивлять лингвистов. Противопоставление литературного языка и просторечия отражает различие в культурной ориентации их носителей.

С социолингвистической точки зрения, между носителями литературного языка и просторечия существует резкая граница. Литературный язык – это язык общения образованных людей, просторечие – язык так называемого «простого человека», занятого неинтеллектуальным трудом.

Если носители литературного языка тяготеют к «культуре доверия», то для носителей просторечия типична «культура недоверия», восхищение криминальным миром, стремление подражать его представителям в речи и поведении на паралингвистическом уровне (например, складывать пальцы веером). Отношения между этими двумя социальными группами не простые, часто напряженные.

Оценить число носителей литературного языка трудно. Очевидно, что их значительно меньше, чем носителей просторечия. Соотношение примерно – 2/3:1/3. Если ситуация не изменится, то носителей просторечия будет еще больше.

Просторечие – это не «простая речь» и не речь «простых людей». Распространено мнение, что просторечие принадлежит исключительно к разговорно-бытовой сфере. Но это не так. Оно живет и в деловой речи, причем не только в устной, но и в письменной форме. В конечном счете просторечные слова и обороты естественным путем принимаются литературным языком: подвижки, наработки, проживать (по адресу), обговаривать, набрать кого-то (‘позвонить’), отзвонить, отследить. От просторечных элементов не застрахована и научная речь.

Просторечные формы не имеют никаких дополнительных смысловых оттенков или функций по сравнению с аналогичными формами в литературном языке: (я) без понятия = не знаю, по жизни = в жизни, по-любому = в любом случае.

Все экспрессивное просторечие «обречено» на признание. Просторечная форма, получая самостоятельную функцию, может перейти из разряда «просторечных» в «разговорные». Так, рожденные в просторечии многочисленные фразеологизмы легко входят в разговорный стиль литературного языка.

Узнавание самих фактов просторечия до сих пор идет опытным путем: в массе случаев критерием служит речевой опыт носителей литературного языка.

Просторечие оценивается как порча языка, но тем не менее обладает своеобразной нормой, которая не подвергается кодификации, хотя ее черты можно систематизировать. Это:

• повышенная громкость речи, особенно в телефонном общении на улице, в разговоре на расстоянии, фарингализация («сиплый голос»);

• своеобразная интонация растягивания;

• использование оригинальных звукоизобразительных приемов (специфическое хихиканье в очень высокой визгливой тональности, громкие крики и вопли, междометие вау!), пониженный тембр голоса у женщин, свист;

• в речевом поведении носителей просторечия отмечаются такие типы поведения, как бытовые провокации («подколы», «наезды»), грубые шутки («приколы»), превентивные, часто беспричинные обвинения;

• отсутствие табуирования мата: он выступает как своеобразный код, по которому опознают своих. Некоторые бранные слова десемантизируются и приобретают функции экспрессивных частиц;

• повышенная агрессивность речевого акта, в ходе которого собеседник воспринимается как враг;

• активное использование жаргонизмов и жаргоноидов: бабки, беспредел, дать по рогам, опустить, примять;

• несоблюдение орфоэпических норм: свеклА, дОговор, килОметр, звОнит, красивЕе;

• при переключении на «вежливый», по мнению носителей просторечия, регистр речи появляются эвфемизмы: покушать (лит. поесть), подъехать (лит. приехать), отъехать (лит. уехать);

• в образовании имен собственных специфическими для просторечия являются суффиксы -ок-, -ян-, -ох-(а), ø (нулевой суффикс): Ленок, Толян, Леха, Серый, Макс;

• в общении используются исключительно ты-формы;

• широко представлены слова-паразиты: типа, короче, прям, конкретно, как бы, реально.

Носители литературного языка и просторечия понимают партнеров по коммуникации, но языковыми системами друг друга не владеют.

Социолингвистический портрет носителя просторечия

Язык – важный показатель социальной стратификации.

Нравственные представления носителей просторечия:

• нравственный релятивизм, расплывчатость нравственных представлений (у каждого своя правда, все люди разные);

• фатализм (от судьбы не уйдешь);

• гедонизм (живем один раз) (гедонизм – греч. hēdonē ‘наслаждение’ – идеалистическое направление в этике, утверждающее, что стремление к удовольствию – высшая цель жизни. В Древней Греции эта теория связана с именем Аристотеля. Затем ее дополнил Эпикур, последователи которого получили название эпикурейцы);

• психологический эгоизм, убеждение, что альтруизма не существует (не делай ничего бескорыстно).

Все это объясняет терпимое отношение представителей просторечия к криминалу, уверенность в том, что виноват не преступник, а жертва (ограбили – нечего копить, убили – не ходи поздно ночью, изнасиловали – не входи в лифт с незнакомцем).

Типичный представитель просторечия позитивно относится к официальной религии – православию, носит ее атрибуты, но его религиозность является внешней, показной.

Стереотипы поведения носителей просторечия:

• манипулятивность (стремление использовать возможности другого человека в своих целях);

• агрессивность;

• заискивание перед сильным;

• основная форма времяпрепровождения – гулянка (пьяное застолье), дебош, кураж, агрессивные насмешки над окружающими, которых презирают за нежелание разделить их интересы.

Отношение носителей просторечия к искусству:

• любимый вид «искусства» – телевидение (сериалы, шоу пародистов, телевикторины, ток-шоу). Государство поддерживает вкусы носителей просторечия, о чем свидетельствует политика в области массового телевещания;

• музыка – «попса» как фон для пьяных разгулов;

• литература – детективы, дамская проза, романы об уголовниках, анекдоты.

Отношение носителей просторечия к власти

Носители просторечия поддерживают власть на выборах, так как она не мешает криминалу и полукриминалу и, более того, относится к ним со скрытым любованием.

В последнее время заметно усилилась пропагандистская поддержка «простого человека», исходящая от проникших во власть малоквалифицированных идеологов. Потакание вкусам носителей просторечия очень заметно и в области масс-медиа.

Еще в 20-х годах прошлого века русский философ Н.А. Бердяев писал, что волна хулиганства хлынула в нашу освобожденную печать и залила ее. И сейчас ситуация очень тревожная. Лингвисты всерьез озабочены тем, насколько уместно употребление просторечия в средствах массовой информации и как должна строиться языковая политика в СМИ.

Признаки просторечия:

• опредмечивание отвлеченности (то есть пренебрежение различием абстрактное – конкретное), например: Мы кормили сахарной свеклой все животноводство; Теневая экономика скупит все земли; Он работал в криминальных структурах; Научный потенциал института уже три месяца сидит без зарплаты;

• упрощение (огрубление) – пренебрежение семантическими различиями лексем: мешать – тормозить; платить – оплачивать, одеть – надеть (изгнание слова надеть можно признать свершившимся фактом);

• бытовая литота: неглуп, неплохо, мягко говоря;

• широкая плеонастичность речи (плеоназм – это структурно-семантическое излишество, в отличие от тавтологии – повтора однокоренных слов: Писатель написал письмо критику). Можно выделить несколько видов плеонастичности:

• лексическая плеонастичность: свободная вакансия, рыбья уха, мусульманская мечеть, православные христиане, повседневная обыденность, очень замечательно;

• формообразовательная плеонастичность: самый максимальный, самый лучший, более лучше, самый первый, самый последний;

• синтаксическая плеонастичность: он сказал то, что…; он сделал это с той целью, чтобы…; он пришел с целью, чтобы навестить отца…; указывает на то, что…; как известно, что…; экспансия предлога о и союза что: реклама о…; критиковать о…; видит о том, что…; ожидаем о том, что…; он указал о том, что…;

• плеонастический монтаж фраз: Рост преступности растет; Сроки сдачи уже просрочены; Мы впервые познакомились на Байкале.

Следует отметить, что плеоназмы засоряют речь и создают коммуникативные помехи. Плеонастичность построения высказываний в деловой речи является приметой времени и требует отдельных исследований.

Просторечие обладает высокой степенью креативности, которая проявляется в избавлении от двувидовых глаголов (появляются пары: женить – оженить, участвовать – поучаствовать), унификации парадигм (жгёт, могёт, секёт, стригёт, стерегёт, хочут). Появляются просторечные профессионализмы: осýждены, возбýждено, пошить. Именно в рамках просторечия активизируется игра слов, так называемая «карнавализация языка» (Это не пляжи, а какая-то УТОПия.), и бурно идет процесс метафоризации.

Просторечие развивается очень быстро, мало реагирует на негативную оценку носителей литературного языка и успешно вербует его носителей.

Психологический облик носителя просторечия

Носитель просторечия помолодел, стал более или менее образован и социально значим. Чистых «просторечников» почти нет. Типично просторечные формы могут функционировать как вкрапления на фоне вполне литературной речи. Редкий носитель современного литературного языка не допускает просторечных элементов в разговоре. Но тем не менее «просторечник» легко узнаваем. Его речь характеризуют не столько уровень образования и среда, сколько определенные качества личности, ее особый психолингвистический склад, в частности:

• открытость, непосредственность в обращении: девушка (по отношению к даме любого возраста), мужчина, женщина, старик, братан;

• приоритет содержания речи над ее формой;

• пренебрежение формулами речевого этикета.

# 16. Коммуникативный шок. Параметрическая модель русского коммуникативного поведения. (учебник 2015 стр. 150-158)

см.17

В двух словах - это когда люди из разных культур не могут нормально общаться, потому что у них разные модели коммуникативного поведения.

# 17. Доминантные черты русского коммуникативного поведения. Коммуникативный эталон. (учебник 2015 стр. 158-162)

Следует различать понятия культурный шок как состояние людей, которые неожиданно открыли для себя культуру, резко отличающуюся от принятой в его сообществе, и коммуникативный шок, возникающий при неожиданном соприкосновении с незнакомым, чуждым речевым поведением. Для устранения коммуникативного шока необходимо системное описание коммуникативного поведения, которое можно разделить на три вида: личностное, групповое и национальное.

В последнее время заметно усилилась пропагандистская поддержка носителей просторечия и наблюдаются попытки реабилитации конфронтационной модели массового сознания. К сожалению, языковая политика в современном государстве отсутствует. Приоритетным является развитие сырьевого и военно-промышленного комплекса. Несмотря на то, что 2007 год был объявлен Годом русского языка, это событие стало не более чем прокламацией. В отношении русского языка и литературы общество пребывает в состоянии апатии. Между тем в других странах отношение к государственному языку весьма серьезное. Во Франции, например, есть Министерство французского языка.

В условиях формирования глобального коммуникативного пространства необходимо нивелировать, сглаживать национально-специфические особенности коммуникативного поведения. В результате системных исследований была выделена параметрическая модель русского коммуникативного поведения, объединяющая его вербальные и невербальные характеристики.

Параметрическая модель русского коммуникативного поведения включает в себя ряд характеристик, в том числе:

1) контактность (в русской коммуникативной структуре допустим физический контакт, очень распространен ритуал рукопожатия, можно деликатно дотрагиваться до лиц противоположного пола, что рассматривается как дружеское расположение; отмечается стремление к быстрому знакомству, эмоциональность и непредсказуемость в ходе общения, наряду с излишней откровенностью и бесцеремонностью);

2) неформальность (демократичность в общении, допустимость вторжения в личную сферу собеседника);

3) самопрезентация (желание установить коммуникативную доминантность, т.е. стремление сказать «последнее слово» в споре);

4) вежливость (пониженная императивность русских этикетных норм; традиция предупреждать незнакомых о возможных неприятностях; сравнительно высокое внимание к старшему поколению по сравнению с Западом; частое перебивание говорящего);

5) регулятивность (русские постоянно вмешиваются в дела других, пытаясь регулировать их поведение, открыто предъявляют претензии к незнакомым и высказывают замечания в их адрес);

6) конфликтность (любовь к спорам, категоричность, бескомпромиссность, нетерпимость к чужому мнению, любовь к критике и самокритике; восприятие бесконфликтного общения как неумения постоять за себя);

7) тематика общения (осуждение человека, уклоняющегося от разговора «по душам»; негативное отношение к светскому общению и разговору на общие темы; любопытство и стремление к широте обсуждаемой информации; интимность запрашиваемой информации и широта сообщаемой, оценочность и категоричность в общении; приветствуется откровенный разговор по душам);

8) табуированные темы (свободное обсуждение запретных тем, к которым относятся политика, религия, секс, профессиональные навыки конкурентов и их личная жизнь, доходы, возраст, вес);

9) коммуникативный пессимизм (жалобы на плохую жизнь, стремление задавать много вопросов, высокий уровень интеррогативности);

10) ориентация на собеседника (неумение говорить комплименты и благодарить за них, коммуникативный эгоцентризм, переключение внимания на себя в любом разговоре);

11) дистанция (сверхкраткость дистанции общения);

12) объем общения (диалог и монологи могут идти долго и выходить за рамки регламента);

13) коммуникативная реакция (могут перебивать собеседника, не склонны скрывать отсутствие интереса к теме беседы, часто указывают собеседнику на его речевые ошибки; похвала и комплимент используются сравнительно редко);

14) риторическое поведение (русский лектор более формален и скован, а русская аудитория более организованна и дисциплинированна; отмечаются специфически русские невербальные сигналы: чесать рукой ухо; показывать кукиш; держать себя за горло; наиболее распространенными русскими жестами являются утвердительный кивок, отрицательный поворот головы, пожимание плечами);

15) коммуникативный контроль (снисходительное отношение к собственным речевым ошибкам и бесцеремонное указание собеседнику на его ошибки; утрата самоконтроля рассматривается как допустимая; представления о родном языке у русских: с одной стороны, он характеризуется как «великий и могучий», с другой –оценивается как сложный; отсюда добродушно-ироническое отношение к своей языковой безграмотности; высоко ценятся люди, владеющие иностранными языками, и лишь вскользь получают одобрение хорошо говорящие на родном языке);

16) невербальное общение (бытовая неулыбчивость, малая дистанция в общении, стремление к физическому контакту, интенсивная жестикуляция, ее высокая амплитуда с тенденцией к асимметрии);

17) взгляд (взгляд несет большую эмоциональную нагрузку, чем в Европе, русские дольше и больше смотрят друг другу в лицо, взгляд сторону является признаком недружелюбия; возможно открытое рассматривание собеседника с ног до головы);

18) улыбка (улыбка не сигнал вежливости, а знак личного расположения).

Таким образом, можно выделить следующие доминантные черты русского коммуникативного поведения: высокая степень общительности, эмоциональность, искренность; приоритетность неформального общения; пониженная императивность этикетных норм; низкое внимание при восприятии речи собеседника; пониженный уровень вежливости; высокая регулятивность общения; менторская доминантность; высокая бескомпромиссность; приоритетность разговора по душам; широта обсуждаемой информации; высокая степень оценочности информации; коммуникативный пессимизм; бытовая неулыбчивость; короткая дистанция общения и допустимость физического контакта; коммуникативный эгоцентризм; пониженный коммуникативный самоконтроль; устойчивое пренебрежение интересами окружающих.

Несмотря на специфические особенности коммуникативного поведения, русские имеют четкие представления о коммуникативном эталоне. С их точки зрения, коммуникативным образцом считается человек, который умеет хорошо слушать и вовремя дать совет, способен убедить собеседника и прийти к консенсусу, не навязывает свою точку зрения, образованный, эрудированный, дружелюбный, откровенный, сдержанный, вежливый, оптимист, с чувством юмора, хорошими манерами и опрятный.

Следует отметить ряд особенностей, которые отсутствуют в русской коммуникативной культуре: тенденция к политкорректности; тенденция к демократизации общения; стремление к сохранению лица собеседника.

В русской коммуникативной среде сложился определенный набор правил, демонстрирующих уважение к собеседнику: подать / помочь снять женщине пальто; пропустить женщину при входе в дверь, первому зайти в лифт, идти впереди женщины по лестнице; подать руку женщине при выходе из транспорта; встать, когда встает / входит дама, уважаемый или пожилой человек; уступить место старшему; смотреть собеседнику в лицо; говорить ровным тоном, не повышая голоса; снять солнцезащитные очки при разговоре; проводить гостя до двери, до выхода.

Коммуникативные неудачи

Коммуникативные неудачи постоянны в общении людей, они естественны и приводят к недопониманию. Это неизбежные спутники общения и следствие культурного и языкового барьеров. Причем культурный барьер опаснее языкового, потому что культурные ошибки воспринимаются гораздо болезненнее и вызывают более негативную реакцию. Обычно родная культура воспринимается как единственно правильная. Этноцентризм – свойство почти всех культур.

К коммуникативным неудачам нередко приводят различия в речевых стратегиях говорящего (например, в Японии будет странным вопрос в транспорте: Вы выходите? Он считается бестактным, потому что нарушает границы личности).

Коммуникативные неудачи связаны с недостаточным знанием не только языка, но и обычаев другого народа (например, в Китае суп подают после еды, что означает завершение трапезы).

Коммуникативные неудачи могут быть связаны с невербальными средствами общения (в январе 2005 г. в Норвегии во время инаугурации президент Джорж Буш сделал рукой жест, который у норвежцев считается приветствием дьяволу (выставленный вперед указательный палец и мизинец). Этот пример свидетельствует о множественности восприятия паралингвистических сигналов, которую необходимо принимать во внимание.

Коммуникативное поведение – это совокупность норм и традиций общения в определенном лингвокультурном сообществе. В русском общении меньше норм и больше традиций, в западном общении меньше традиций и больше норм. Поэтому русскому человеку легче овладеть высоконормированной западной моделью, чем западному человеку освоить нечетко очерченные традиции русского общения.

Русская культура по параметру ориентации на коллектив или отдельного человека тяготеет к восточным культурам. Но русским свойственен эгоизм, что приводит к внутреннему конфликту соборности и индивидуализма «загадочной» русской души. Коллективизм же проявляется в богатстве и разнообразии безличных конструкций: в русском языке ответственность безлична, а индивидуум растворен в коллективе, поэтому так много безличных, неопределенно-личных и обобщенно-личных предложений, скрывающих личную позицию человека за позицией социума. В английском же языке человек берет на себя ответственность за действие, вследствие чего часто используется местоимение первого лица.

Русский философ Н.А. Бердяев в книге «Судьба России» подчеркивает своеобразие духовного мира русского человека: «В типической русской душе есть много простоты, прямоты и бесхитростности, ей чужда всякая аффектация, всякий взвинченный пафос, всякий аристократический гонор, всякий жест. Эта душа – легко опускающаяся и грешащая, кающаяся и до болезненности сознающая все свое ничтожество перед лицом Бога. В ней есть какой-то особый, совсем не западный демократизм на религиозной почве, жажда спасения всем народом… Ждет русский человек, что сам Бог организует его душу и устроит его жизнь». По мысли Н.А. Бердяева, русский человек совершенно не похож на человека западного по своей духовной сущности: «в самых высших своих проявлениях русская душа – странническая, ищущая Града не здешнего и ждущая его сошествия с неба ».

# 18. Законы формальной логики. Формы мышления. (учебник 2015 стр. 164-172)

**Первый закон логики** - закон тождества (лат. lex identitatis), согласно которому каждая мысль, приводящаяся в данном умозаключении, при повторении должна иметь одно и то же содержание. Нельзя отождествлять разные мысли, запутывать собеседника, действуя по поговорке: *“Я ему про Фому, а он мне про Ерёму”*. Предмет мысли в пределах одного рассуждения должен оставаться неизменным. Между тем нередко говорящий, начав рассуждать, незаметно переключается на другую тему.

**Второй закон логики** - закон противоречия (лат. lex contradictions), в соответствии с которым высказывание и его отрицание не могут быть одновременно истинными. В этом случае они противоречат друг другу. Например: *“Этот тенор на конкурсе добился наилучшего результат а, не менее высоких оценок добился его со­перник.”*

**Третий закон** - закон исключенного третьего (лат. tercium non datur - ‘третьего не дано’). Два противоречащих суждения не могут быть одновременно ложными, одно из них - истинно. Например: *“Все студенты сдали экзамен на «отлично», а Петров даже не смог ответить на первый вопрос.”*

**Четвертый закон** - закон достаточного (единого) основания - требует, чтобы любое утверждение было обосновано другими мыслями, истинность которых уже доказана. Например: *“Данное вещество является металлом, потому что оно электропроводно.”*

**Формами абстрактного мышления** являются **понятие**, **суждение** и **умозаключение**.

# 19. Правила определения понятий. Структура аргументации. Логические ошибки. Логика речи. (учебник 2015 стр. 164-172)

**Понятие** – такая форма мышления, в которой отражены предметы в их существенных признаках.

Важнейшими **правилами определения понятий** являются следующие:

• определение понятия должно быть **соразмерным**: Рецидивист есть лицо, осужденное судом в соответствии с УК (понятие несоразмерно); Рецидивист есть лицо, совершившее новое преступление после того, как было осуждено за предыдущее преступление (понятие соразмерно);

• определение понятия **не должно заключать в себе замкнутого круга**: Преступник есть лицо, преступившее какой-нибудь закон (однокоренные слова замыкают круг неопределенным местоимением).

• определение понятия должно быть **ясным**: Преступник есть нарушитель определенных правил (определение понятия неясное, так как есть непонятное слово).

• определение понятия **не должно быть отрицательным**: Преступник есть лицо, не соблюдающее правила (неясное определение).

**Суждение** – форма мышления, в которой утверждается или отрицается связь между предметами, событиями, фактами и их признаками.

Суждение может быть истинным или ложным и выражаться в форме повествовательного, вопросительного, побудительного и отрицательного предложения. Суждения могут быть простыми или сложными.

**Умозаключение** – форма мышления, в которой посредством умозаключения из одного или нескольких суждений выводится новое суждение.

Существует четыре вида умозаключений:

• **дедуктивные** – от целого к части;

• **индуктивные** – от части к целому;

• **по аналогии** – от части к части;

• **по абдукции** – результат есть, а ход не ясен. Этот тип умозаключений присущ творчеству.

Основной формой умозаключения является простой категорический силлогизм.

**Категорический силлогизм** (греч. syllogismós) – рассуждение, состоящее из трех простых атрибутивных высказываний: двух посылок и одного заключения. Посылки силлогизма разделяются на большую, содержащую предикат заключения, и меньшую, включающую субъект заключения. По положению среднего термина силлогизмы делятся на фигуры, а фигуры по логической форме посылок и заключения делятся на модусы.

Примеры силлогизмов:

1) Всякий человек смертен (большая посылка).

Сократ – человек (меньшая посылка).

Сократ смертен (заключение).

2) Староста (Р) должен быть хорошим организатором (М).

Сидоров (S) хороший организатор (М).

Сидоров (S) может быть старостой (Р).

Исследуются отношения крайних терминов к среднему.

S – меньший термин, P – больший, M – средний.

В ходе рассуждений необходимо уметь формулировать гипотезы. Гипотеза – обоснованное предположение с целью выяснения свойств и причин изучаемых фактов. Если гипотез по данному факту больше, чем одна, их можно назвать версиями.

Для построения гипотезы или версии нужно сначала проанализировать факты и отношения между ними, затем синтезировать (обобщить их), после этого выдвинуть предположение.

Структура аргументации в ходе логических рассуждений должна включать в себя:

• тезис – мысль, которую нужно обосновать, поддержать или опровергнуть;

• аргументы – доводы, при помощи которых оратор предлагает продемонстрировать истинность своих суждений и умозаключений;

• демонстрации – виды логических связей между тезисом и аргументом.

Правила выдвижения тезиса:

• тезис должен быть четко сформулирован;

• тезис должен оставаться неизменным на протяжении общения;

• тезис не должен содержать в себе логического противоречия.

Различают два вида аргументов:

• логические (обращение к разуму);

• психологические (апелляция к чувствам).

Правила выдвижения аргументов:

• в качестве аргументов выдвигаются только истинные положения;

• аргументы должны быть весомыми и достаточными для доказательства данного тезиса.

При нарушении этих правил в доказательствах возникают логические ошибки. Они бывают непреднамеренными и преднамеренными. Наиболее распространенными преднамеренными логическими ошибками являются:

• подмена тезиса;

• ложное основание (введение в заблуждение), когда автор дает ссылки на несуществующие факты, документы, приводит неверные статистические данные;

• выдвижение в качестве аргументов недоказанных положений;

• «порочный круг» в доказательстве, когда тезис обосновывается аргументами, а аргументы выводятся из тезиса: Сегодня плохая погода, потому что у меня плохое настроение / мне плохо.

В теории формальной логики выделяют две принципиальные ошибки:

• паралогика – непреднамеренный эффект, вызванный слабой квалификацией одного или обоих собеседников, когда суждения объединяют две противоречивые части по принципу: В огороде бузина, а в Киеве дядька;

• софистика – умышленно ложное умозаключение, когда один из собеседников намеренно запутывает другого, нередко с аморальной целью (Сократ называл софиста рыболовом). Пример софистических приемов:

- Когда было написано стихотворение Пушкина «Пророк»?

- В 1922 году.

- Неверно.

- Почему?

*(где здесь софизм - неясно)*

Логика публичной речи должна быть безупречной.

Одним из важных достоинств речи оратора является ее логичность и связность. Нарушение законов логики порождает алогизмы (греч. – ‘нерассудительность, безумие’).

Один из наиболее распространенных алогизмов основан на нарушении закона единого (достаточного) основания: Они по вечерам пили чай с лимоном и с удовольствием.

Другой тип алогизмов основан на нарушении логического закона противоречия: Потом были показаны турецкие кинжалы, на одном из которых по ошибке было вырезано: «Мастер Савелий Сибиряков» (Н.В. Гоголь).

Третий тип алогизмов основан на смешении времен и логической последовательности описываемых событий: Умрем и бросимся в бой (Вергилий).

Причиной нелогичности высказывания может стать подмена понятия: Плохо, когда во всех кинотеатрах демонстрируется одно и то же название фильма.

Ошибки могут быть вызваны недостаточно четкой дифференциацией понятий: Все с нетерпением ждали приближения конца спектакля (уместнее – ждали конца).

Логические ошибки часто встречаются в сложных синтаксических конструкциях, особенно при выражении причинно-следственных отношений: Я прожил с женой тридцать три года, и, могу сказать, это были лучшие годы моей жизни, не то чтобы лучшие, а так вообще (А.П. Чехов).

Соблюдение законов логики речи требует вдумчивого и внимательного отношения к слову. Законы логики регулируют взаимоотношения между мышлением и номинацией. Нарушение законов логики в сфере речемыслительной деятельности является стилистически значимым, поэтому недопустимым для образованного носителя русского языка.

Главными действующими лицами греческой риторики и римской элоквенции (красноречия) были оратор и ритор.

Ритор – это человек, хорошо владеющий речью или преподающий курс риторики. Оратор – 1) лицо, произносящее речь перед аудиторией; 2) красноречивый человек, владеющий ораторским мастерством.

Превосходными ораторами, особенно хорошо владеющими техникой речи, считаются служители церкви. Они специально овладевают гомилетикой – так называется наука о правилах церковного красноречия, искусство ведения проповеди. Гомилетика предполагает приобретение прочных навыков в экзегезе – искусстве толкования текстов.

В светской устной ораторской речи используются диатриба и инвектива.

Диатриба (греч. diatribē) – резкая, желчная речь, часто не очень логичная, состоящая из рубленых фраз. Цель диатрибы – эмоционально воздействовать на собеседника. Диатриба нередко используется в ходе предвыборных кампаний.

Инвектива (лат. invectiva) – бранная речь. Ее применение нежелательно, но некоторые политические и общественные деятели не отказывают себе в таком удовольствии.

Споры о том, что такое риторика – наука или искусство, не прекращаются. Одни считают риторику наукой, другие – искусством. У сторонников обеих точек зрения есть свои аргументы.

Следует отметить, что риторические традиции складываются в каждой стране на протяжении длительного периода. Круг тем риторики отражает национально-ментальный стереотип. Важнейшей традицией отечественной риторики является стремление говорить о важности обучения, о пользе общественного труда, о красоте русского языка, об истории Отечества, о благоденствии страны.

# 20. Спор: стратегии и тактики (приемы) ведения спора, разновидности спора. (учебник 2015 стр. 174-180)

Язык – необходимое средство аргументации. Незнание выразительных возможностей языка, неумение воспользоваться ими для достижения целей аргументации способны сделать ее малоубедительной и просто бессильной.

Теория аргументации исследует многообразные способы убеждения аудитории с помощью, в первую очередь, речевого воздействия. Теория аргументации анализирует и объясняет скрытые механизмы «незаметного искусства» речевого влияния в рамках самых разных коммуникативных систем – от научных доказательств до политической пропаганды, языка художественной литературы и торговой рекламы.

Искусство аргументации наиболее наглядно проявляется в ситуации спора, в которой аргументированно опровергается противоположное мнение. Спор выступает как частный случай аргументации, ее наиболее острая и напряженная форма.

Спор характеризуется наличием несовместимых представлений об одном и том же объекте и предполагает активное отстаивание каждой из сторон собственной позиции. Спор – это способ выяснения истины, столкновение мнений и позиций, приведение аргументов в поддержку своих убеждений и критика представлений другой стороны.

Спор имеет некоторые характерные признаки:

• в ответ на тезис оппонент обязательно выдвигает антитезис;

• обе стороны приводят доводы в поддержку своих позиций;

• каждый из оппонентов подвергает критике позицию противника.

В споре используются корректные и некорректные приемы (от намеренного запутывания до применения грубой физической силы).

Типы спора

По цели споры делятся на два типа: споры для победы и споры об истине.

Спор для победы, к которому относится подавляющее большинство споров, – это спор о нравственных ценностях: добре и зле, равенстве, любви к ближнему, сострадании и т.п. В нем утверждаются собственные оценки. Цель данного спора – победа, а не установление истины.

Споры об истине (то есть о точности описания) встречаются по преимуществу в науке, но и там нередко переходят в споры о ценностях.

По средствам споры делятся на те, в которых используются корректные приемы, и те, в которых допускаются некорректные приемы.

Важно иметь четкие представления об определенных приемах борьбы в споре.

Допустимые (корректные) приемы в споре

Для победы в споре необходимо знать следующее: инициатор спора должен стремиться к тому, чтобы спор развивался по его сценарию. Поэтому лучшая стратегия в споре – наступление. Нужно предвидеть возражения собеседника, постараться самому их сформулировать и опровергнуть.

Следует владеть приемом отвлечения внимания противника от той мысли, которую говорящий хочет провести без критики. В этом случае выдвигают другую, на которой оппонент концентрируется и пропускает более важную для стратегии спора мысль.

Немаловажно уметь использовать прием перекладывания «бремени доказывания» на противника – это фактически предложение ему всесторонне аргументировать свое положение как исключение из всех известных правил. Такое бремя оказывается непосильным для противника, который приготовился к оборонительной стратегии и к быстрой смене тактики в споре не готов.

Еще одним важным тактическим приемом является опровержение противника его собственным оружием – путем выведения неожиданных для противника следствий из его же доводов. Эффект неожиданного удара оказывается очень действенным.

Таким образом, очень существенным моментом в стратегии спора является внезапность, поэтому необходимо «придержать» самые неожиданные и важные аргументы до конца спора.

Спор – это деятельность, требующая концентрации всех душевных и физических сил человека, его памяти и воображения.

Недопустимые (некорректные) приемы в споре

Некорректные приемы в споре не только многочисленны, но и весьма разнородны. Среди них есть очень грубые и очень тонкие. Наиболее грубыми считаются механические уловки:

• неожиданно выйти из спора;

• не дать противнику возможности говорить (перебивать, затыкать уши);

• организовать «полуслушателей», восхваляющих доводы одной стороны и демонстративно скептически относящихся к доводам другой (Превосходно! Плохие доводы!);

• использовать физическое насилие;

• апеллировать к тайным мыслям и невыраженным побуждениям, которые якобы известны противнику.

Допустимые (корректные) психологические приемы в споре:

• оттягивать возражение. Если трудно найти основания для немедленного возражения, ловко и незаметно ставят дополнительные вопросы, хотя вовсе не нуждаются в них. Особенно это необходимо тем людям, психологическое состояние которых неустойчиво, нервным или застенчивым, которые могут испытать шоковое состояние опустошения от неожиданного довода;

• не занимать с самого начала жесткую позицию, не спешить твердо изложить свою точку зрения, иначе при перемене обстоятельств ее будет трудно модифицировать;

• взять слово в конце спора, когда все доводы выступавших уже известны и они не могут дать развернутый ответ.

Недопустимые (некорректные) психологические приемы в споре

Существует также целый ряд недопустимых психологических приемов, которые могут вывести оппонента из равновесия:

• использование ложных и недоказанных аргументов, сопровождаемых фразами: всем известно, никто не станет отрицать, ни для кого не секрет и т.п.;

• намеренное запугивание оппонента;

• выведение противника из состояния равновесия (самая грубая и обычная уловка – сказать что-нибудь неприятное);

• быстрый темп речи, нарочито усложненная форма, быстрый переход от одной мысли к другой.

Дискуссия – спор, направленный на достижение истины и использующий только корректные приемы ведения спора. Это способ познания и метод решения спорных проблем. Дискуссия снижает уровень субъективности. Непосредственная задача дискуссии – достижение определенной степени согласия ее участников относительно дискутируемого тезиса.

Полемика – спор, направленный на победу над другой стороной и использующий только корректные приемы. Цель полемики – не достижение согласия, а утверждение собственной точки зрения.

В дискуссии стороны именуются оппонентами, в полемике – противниками.

Эклектика – спор, имеющий своей целью достижение истины, но использующий для этого некоторые некорректные приемы.

Софистика – спор с целью победы над собеседником с использованием корректных и некорректных приемов.

Искусство ведения спора называется эристикой. Эристика не является отдельной наукой. Она представляет собой разновидность «практического искусства». В Древней Греции под эристикой понимались поиски истины и добра, но постепенно под эристикой стали понимать обучение ведению спора с целью победы. Эристика делилась на диалектику и софистику.

Сократ развивал диалектику как искусство ведения эффективного спора, диалога, в котором путем взаимозаинтересованного обсуждения проблемы достигается истина. Софистика ставила целью спора победу и существенно скомпрометировала саму идею искусства спора.

Существуют определенные правила ведения спора:

• не следует спорить без особой необходимости, но опасно избегать споров в научных исследованиях;

• всякий спор должен иметь собственный ясный предмет;

• тема спора не должна меняться;

• спор имеет место только при наличии несовместимых взглядов на одно и то же;

• спор предполагает для сторон единый базис, на котором он может развернуться (ср. средневековое выражение: С еретиками не спорят, их сжигают);

• участие в споре основано на определенном владении логикой;

• участники спора должны иметь точные знания о предмете спора (нельзя спорить о том, что знаешь понаслышке);

• в споре надо бороться за утверждение истины и добра, а не собственного мнения;

• в споре надо проявлять тактику гибкости, так как ситуация в споре постоянно меняется, вводятся новые аргументы, всплывают неизвестные факты, меняются позиции участников. На все это приходится реагировать. Но, вступив в спор, необходимо твердо стоять на занятой позиции.

Наиболее распространены два крайних способа ведения спора: уступчивость и жесткость. Жесткость следует применять по принципиальным вопросам, в частностях – можно проявлять уступчивость.

• стратегия и тактика споров должны быть безошибочными. Стратегия – это общие принципы аргументации. Тактика – поиск и отбор аргументов, наиболее убедительных для данной аудитории, а также реакция на контраргументы других сторон в процессе спора;

• не следует бояться признавать в ходе спора свои ошибки, и надо быть терпимым к критике.

В настоящее время культура спора заметно упала. Это следствие тоталитарного режима. В полемиках и дискуссиях остро не хватает глубины, веских доводов, терпимости к инакомыслию. Даже в политических дискуссиях встречаются грубость и насилие, что свидетельствует о плохой подготовке партнеров. Политическая метафорика обязана корнями уголовному жаргону. Невербальные сигналы однозначно переводят спор в разряд публичных скандалов.

Навыки ведения спора необходимо постоянно совершенствовать. Особенно это важно для публичных деятелей, которые неминуемо должны обращаться к опыту предшественников.

Великие люди о победе в споре

Veritas temporis filia – Истина – дочь времени (Цицерон).

Nihil est veritatis luce dulcius – Нет ничего слаще, чем свет правды (Цицерон).

В чрезмерных спорах утрачивается истина (Публилий Сир).

Противник, вскрывающий ваши ошибки, полезнее для вас, чем друг, желающий их скрыть (Леонардо да Винчи).

Когда узнаешь свои ошибки, имеешь шанс их исправить (Р. Бернс).

Ни один человек, который решил преуспеть в жизни, не должен тратить время на личные споры, не говоря уже о том, что он не должен позволять себе выходить из себя и терять самообладание. Лучше уступить дорогу собаке, чем допустить, чтобы она укусила вас. Даже убийство собаки не вылечит укуса (А. Линкольн)

# 21. Особенности ораторской речи. Навыки и умения оратора. (учебник 2015 стр. 182-197)

Ораторское мастерство

Публичная (ораторская) речь произносится с целью информирования слушателей, оказания на них желаемого воздействия. путем убеждения и внушения. Она представляет собой монолог, рассчитанный на пассивное восприятие и не предполагающий ответной словесной реакции.

Оратор всегда стремится преодолеть пассивность восприятия адресата и втянуть его в активную мыслительную деятельность. В идеале ораторская речь – двусторонний процесс (диалог на уровне мышления).

Особенности ораторской речи:

• наличие «обратной связи». Оратор должен наблюдать за поведением аудитории, улавливать ее настроение по реакции на свои слова, корректировать собственную речь, то есть устанавливать контакт со слушателем;

• устная форма общения. Публичная речь реализуется в устной форме литературного языка. Для оратора важно так построить публичное выступление, чтобы содержание его речи было понятно слушателям. Ученые доказали, что при восприятии письменной речи усваивается только 50% полученной информации, а при восприятии устной – 90%;

• сложная взаимосвязь между книжной речью и ее устным воплощением. Ораторская речь тщательно готовится. Подготовленная речь – это, по сути, книжная речь. Тем не менее, выступая с трибуны, оратор должен не просто механически прочитать текст, а именно произнести его. Тогда, в процессе импровизации, и появляются элементы разговорной речи. Чем опытнее оратор, тем искуснее переходит он от книжно-письменной формы речи к живой;

• использование различных средств общения (лингвистических и паралингвистических).

Оратором часто называют человека, обладающего даром красноречия. Слово оратор появилось в русском языке в XVIII в. Оно происходит от латинского глагола orare ‘говорить’. В.И. Даль подобрал следующие синонимы и синонимические выражения к этому слову: вития, краснослов, речистый человек, мастер говорить, краснобай.

Образцом мастера ораторского искусства считается Марк Туллий Цицерон (106-43 до н.э.) – римский политический деятель и писатель, сторонник республиканского строя.

В современной литературе по ораторскому искусству выделяются два типа ораторов. Для представителей первого типа основное средство ораторского искусства – логика рассуждений, представители второго типа воздействуют на слушателей эмоционально.

Речь каждого оратора должна быть логичной и эмоциональной. Это неразрывное единство. Оратор должен вызывать у слушателей добрые чувства и намерения, быть высоконравственным человеком, эрудированным, хорошо разбираться в общественно-политической ситуации, литературе, искусстве. При этом бывают исключения. Так, например, Гитлер был выдающимся оратором, обладавшим магическим даром привлекать внимание аудитории, но при этом совершенно безнравственным.

Оратор должен обладать определенными навыками и умениями: при подготовке своих выступлений правильно подобрать литературу, составить план, написать текст. На протяжении всего выступления оратору в любом случае следует сохранять самообладание перед аудиторией, ориентироваться во времени, уместно использовать технические средства и наглядные пособия.

Основная задача оратора – установить контакт с аудиторией и добиться нужного эффекта воздействия на нее.

Аудиторией в античные времена называли публику, слушающую речь оратора или пришедшую в театр.

Психологи выделили три группы мотивов, которые побуждают людей слушать лекции ораторов: интеллектуально-познавательные мотивы; мотивы морального плана (обязаны присутствовать); мотивы эмоционально-эстетического плана (нравится оратор).

Оратору необходимо выявить основной мотив, объединяющий данную аудиторию, и соответствующим образом построить свое выступление.

Оратор должен постоянно совершенствовать свои навыки и умения, то есть заниматься систематическим риторическим самообразованием.

Ему следует создавать собственный архив иллюстративного материала (примеров, фактов, цифр).

Оратору необходимо также овладеть техникой речи, которая предполагает правильное дыхание во время говорения, хорошо поставленный голос, четкую дикцию (отчетливое произнесение звуков), безупречное произношение. Все это позволяет говорящему привлечь внимание аудитории, воздействовать на

сознание, воображение, волю слушающих.

Оратор должен постоянно повышать культуру письменной и устной речи, чаще выступать, участвовать в дискуссиях, писать письма, статьи. Нужно уметь критически анализировать выступления других.

Подготовка оратора к выступлению предполагает серьезные предварительные размышления над его композицией.

Оратор должен сформулировать тему, определить перечень вопросов и степень их важности для раскрытия темы, продумать начало (введение) и конец (заключение) выступления, выделить рему, поддерживающую обоснование темы, сверить тезисы и аргументы, выбрать ораторские приемы, способные украсить выступление. При этом на вступление и заключение отводится по 10% регламента.

Подготовке публичного выступления обязательно предшествует написание плана. Существует несколько видов планов выступления: предварительный; рабочий (после того как изучена необходимая литература, собран фактический материал); основной.

Важную роль в восприятии речи играет ее композиция. Принципы логико-композиционного построения ораторской речи можно сформулировать следующим образом: принцип последовательности – каждая вновь высказанная мысль должна вытекать из предшествующей; принцип усиления – значимость и убедительность аргументов должны постепенно нарастать, самые сильные доводы приберегаются к концу выступления; принцип экономии – поставленная цель должна достигаться наиболее простыми рациональными способами с минимальными затратами усилий, времени и речевых средств.

Публичная речь обязательно должна иметь вступление – своеобразную прелюдию, цель которой состоит в том, чтобы привлечь внимание аудитории. Опытные ораторы рекомендуют начинать с интересного примера, пословицы, поговорки, крылатого выражения, юмористического замечания. Во вступлении можно использовать цитату.

Не следует начинать выступление непосредственно с существа вопроса, потому что аудитории требуется несколько минут, чтобы привыкнуть, приспособиться к внешности выступающего, тембру его голоса, манере поведения. Именно по этой причине опытные ораторы тратят первые несколько минут на то, чтобы поблагодарить председателя, объявившего их выступление. Однако в начале выступления не следует приносить извинений за то, что не готовы, за то, что недостаточно компетентны, за то, что вообще взяли слово.

Чтобы найти оригинальное начало речи, надо много работать.

Для основной части важно сохранить логическую последовательность и стройность в изложении материала.

Существуют различные методы преподнесения материала: индуктивный метод – от частного к общему. Оратор начинает речь с конкретного случая, а затем подводит слушателя к обобщениям и выводам. Этот метод часто используется в агитационных выступлениях; дедуктивный метод – от общего к частному. Оратор сначала выдвигает какое-либо положение, затем разъясняет его смысл на конкретных примерах (данный метод применяется в выступлениях пропагандистского характера); метод аналогии – сопоставление различных явлений, фактов, событий с тем, что хорошо известно слушателю; концентрический метод – расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой оратором (в его речи присутствует центральная проблема и круг более частных проблем, которые рассматриваются в связи с центральной); ступенчатый метод – последовательное изложение одного вопроса за другим, без возвращения к предыдущему; исторический метод – изложение материала в хронологической последовательности.

Известно, что при восприятии устной речи лучше всего запоминается то, что дается в начале и в конце сообщения.

Заключение является важной композиционной частью выступления (Конец – делу венец). В конце рекомендуется повторить основные мысли, суммировать наиболее важные положения и сделать краткие выводы. Убедительное и яркое заключение всегда запоминается слушателям. Недопустим обрыв речи по причине нарушения регламента. Плохо, если оратор заканчивает речь в стиле самоуничижения. Конец должен быть таким, чтобы слушатели почувствовали, что дальше говорить нечего. Последние слова оратора призваны мобилизовать слушателей, воодушевить или призвать к активной деятельности. В Древнем Риме была фраза, которой оратор заканчивал свое выступление: Dixi! (‘Я все сказал’).

В целом, можно сказать, что композиция устного публичного выступления подобна композиции музыкального произведения, которое подчинено законам гармонии. Не случайно многие ораторы сравнивали публичную речь с музыкальным произведением. Анатолий Федорович Кони (1844–1927) – юрист, член Государственного Совета, выдающийся оратор, советовал лекторам: «Кто имеет музыкальное чутье, тот всегда может сказать, не зная пьесы, судя только по аккорду, что она закончилась».

Оформление публичного выступления

Римский оратор Марк Фабий Квинтилиан (жил ок. 35-96 гг.), теоретик ораторского искусства (главный его труд – «Об образовании оратора»), утверждал, что лишь с помощью писания можно достигнуть легкости речи.

Некоторые пытаются заучивать речь (это оправдано, если речь пишется для митинга), другие – выступают с опорой на текст. В этом случае важно выделить, пронумеровать, подчеркнуть наиболее значимые моменты текста.

Мечта многих ораторов – импровизация. Это вершина мастерства публичных выступлений. Прекрасным импровизатором был Анатолий Васильевич Луначарский (1874–1933), писатель и общественный деятель, нарком просвещения, полпред СССР в Испании с 1933 года. Однажды на вопрос, как ему удалось так легко выступить, он ответил: «Я готовился к этому всю жизнь». Таким образом, следует усвоить, что удачный экспромт – это награда за многолетний труд.

Искусство словесной импровизации достигается большой практикой. Многие ораторы специально запинаются и делают ошибки, чтобы их выступление звучало более естественно и непринужденно. Тот, кто говорит очень уверенно, иногда рискует утратить расположение аудитории. Очевидно, это происходит из-за того, что каждый слушатель мысленно ставит себя на место выступающего и болезненно переживает собственную неловкость и замешательство, которые могли бы возникнуть при подобных обстоятельствах. Вот почему слишком самоуверенное и бойкое начало речи часто вызывает враждебность аудитории.

Для установления контакта с аудиторией необходимо интеллектуальное и эмоциональное сопереживание. На контакт с аудиторией влияют актуальность обсуждаемого вопроса, личность оратора и его репутация. Внешне контакт проявляется в поведении аудитории (тишина, реакция на шутки, замечания).

Существует определенная коммуникативная техника публичных выступлений. К основным приемам управления аудиторией относятся: прямое требование внимания; обращение с неожиданным вопросом; юмор, каламбур; прием сопереживания, соучастия; апелляция к речи и личности предыдущего оратора; ссылки на авторитетные источники; примеры из художественной литературы, фольклора, фразеологические выражения; удачное обращение к аудитории; голосовые приемы (понижение и повышение тона, ускорение и замедление темпа), а также выдержанная пауза.

Следует помнить, что особо невыразительна речь, изобилующая традиционными избитыми клише: Тема моего выступления…, С чувством глубокого удовлетворения…, И в заключение хотелось бы отметить и т.д. Чем естественнее звучит голос оратора, чем проще его язык и манера поведения, тем больше доверия к нему со стороны аудитории.

Готовясь к публичному выступлению не следует забывать, что очень многие люди плохо воспринимают информацию на слух, вот почему одну и ту же мысль необходимо повторять несколько раз в разных формулировках, а также постараться использовать любую возможность проиллюстрировать речь: с помощью чертежей, графиков, слайдов, фильмов.

Таким образом, ораторское искусство – это мастерство построения публичного выступления с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию.

Основатель Московского университета Михаил Васильевич Ломоносов был прекрасным оратором, постоянно работал над совершенствованием своего мастерства и в 1747 году создал «Краткое руководство к красноречию», или «Риторику». Ломоносов отмечал, что «красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению». Он мечтал научить читателей «о всякой предложенной материи красно говорить и писать».

М.В. Ломоносов задумал написать трилогию: «Риторику», «Ораторию» и «Поэзию», но написал только «Учение о красноречии вообще, поколику оно до стихов и прозы касается».

Основоположник отечественной риторики, по словам А.С. Пушкина, «первый наш университет», Ломоносов считал, что для приобретения красноречия требуется пять условий: природные дарования; научные знания; подражание классическим авторам; упражнения в составлении речей; знание других наук.

По мнению М.В. Ломоносова, главными достоинствами оратора являются «сòвоображение» и «остроумие». Оратор должен учитывать свойства слушателей: возраст, пол, воспитание и образование – и вести себя перед аудиторией подобающим образом. Автор отмечал, что у людей «обученных» «надлежит возбуждать страсти с умеренной живостью», а «у простаков… должно употреблять всю силу стремительных и огорчительных страстей», так как нежные страсти для них, что «лютня для медведя».

История свидетельствует о том, что важнейшим условием появления и развития ораторского искусства является активное участие граждан в политической жизни страны. Не случайно ораторское искусство называется «духовным детищем демократии».

Наибольшая активность в этой области наблюдается в переломные эпохи жизни общества. Расцвет ораторского искусства отмечался в эпоху Возрождения, в периоды социальных революций, борьбы за власть.

Выделяются следующие виды красноречия: социально-политическое; академическое; судебное; социально-бытовое; духовное.

Оратор всегда стремится в чем-то убедить аудиторию.

Ситуация убеждения включает в себя три компонента, это: говорящий (оратор) – внешний фактор убеждения; публичная речь и ее содержание – внутренний фактор убеждения; слушающий (аудитория) – внешний фактор убеждения.

Убедительность общения оратора с аудиторией зависит, прежде всего, от внутреннего фактора (то есть от содержания речи).

В целом, ораторское мастерство – это искусство использования внешних факторов убеждения.

Цицерон в свое время придумал формулу: логика + риторика + этика, которая четко отражает квалификацию оратора. Цицерон писал, что «оратор есть тот, кто любой вопрос изложит со знанием дела, стройно и изящно, с достоинством при исполнении».

В 30–40-е годы прошлого века появились книги талантливого популяризатора ораторского искусства Дейла Карнеги (1888–1955), посвященные факторам убеждения, – «Как завоевать друзей», «Как перестать беспокоиться и начать жить», которые не потеряли своей актуальности и по сей день.

Черты красноречия: остроумие; литературный вкус; владение приемами ораторской речи; умение пользоваться образцами народной мудрости; собственный риторический стиль.

«Цветами красноречия» называют тропы и фигуры.

Троп – это выражение, употребленное автором в переносном значении. К тропам относятся метафора, оксюморон, гипербола, литота, сравнение, перифраза, аллегория (иносказание) и т.д.

Фигура – оборот речи, необычный по синтаксису. Основные фигуры речи – это: анафора – совпадение начальных слогов или слов: Бриллианты в свете лунном, Бриллианты в небесах, Бриллианты на деревьях, Бриллианты на снегах. (А.А. Фет); градация – усиление действия или признака: Не жалею, не зову, не плачу (С.А. Есенин); инверсия – обратный порядок слов: В школу сегодня не пойду я – заболела; парцелляция – разрыв высказывания с определенной стилистической целью: Пришел. Увидел. Победил; антитеза – противопоставление: Познай, где свет – поймешь, где тьма (А.А. Блок); эллипсис – значимое отсутствие языковых единиц: В первом классе они дружили, во втором – дрались; эпифора – совпадение конечных слогов, рифма Любил студентов засыпать Он, видно, оттого, Что те любили засыпать На лекциях его. (С.Я. Маршак); риторический вопрос – вопрос, не требующий ответа: Знаете ли вы украинскую ночь? (Н.В. Гоголь); риторическое обращение – подчеркнутое обращение к кому/чему-либо не столько с целью называния адресата, сколько с целью выражения к нему своего отношения: Тише, ораторы! Ваше слово, товарищ маузер! (В.В. Маяковский); синтаксический параллелизм: Молодым везде у нас дорога, Старикам везде у нас почет. (В.И. Лебедев-Кумач)

Выдающийся оратор и политический деятель граф Михаил Михайлович Сперанский (1772–1839) – ближайший советник Александра I, инициатор либеральных преобразований, в частности создания Государственного Совета (1810), писал: «Основанiе красноречiя суть страсти. Сильное чувствованiе и живое воображенiе для оратора необходимы совершенно. И какъ сiи дары зависятъ от природы, то ораторы столько же родятся, как и пiиты».

Каждый представитель лингвоинтенсивной профессии должен работать над мастерством публичных выступлений, следуя полезным советам:

• настойчиво практикуйтесь – только практика способна избавить от страха перед аудиторией;

• готовясь к выступлению, надо твердо знать свой предмет;

• начало речи должно быть очень энергичным и показывать, что вы стремитесь достичь своей цели;

• речь должна иметь четкую композицию (ясные начало и концовка). Бывает, что начало неумеренно затянуто, а финал представляет собой судорожные дополнения к основной части. Произнося речь, оратор должен идти прямо, как поезд по рельсам, не возвращаясь, не задерживаясь, не отходя в сторону;

• в речи должна быть свежесть и индивидуальность. Часто самое важное заключается не в том, что вы говорите, а в том, как вы говорите;

• речь не следует читать по бумажке и не нужно заучивать ее наизусть. Оратору следует уметь импровизировать на основе собственного текста;

• очень важно установить контакт с аудиторией, стремясь удержать ее внимание до конца;

• нельзя говорить без воодушевления, то есть равнодушно. Эмоциональный накал оратора должен «заразить» аудиторию, заставить сопереживать;

• не следует демонстрировать, что вы специально обучались ораторскому искусству, но нельзя забывать также о тропах, фигурах, цитировании, игре слов и т.д.

Основные виды речей: информационные; убеждающие; воодушевляющие; призывающие к действию; развлекательные; речи по специальному поводу (приветствие, траур).

Оратор должен следовать определенным правилам поведения перед аудиторией. Этические нормы ораторского искусства включают в себя: вежливость (приветливость, доброжелательность, уважительное отношение к слушателям); тактичность (деликатность, выдержку); обязательность (пунктуальность, аккуратность); скромность (сдержанность, нехвастливость); достоинство (сохранение собственного лица и лица слушателей).

# 22. Приемы управления аудиторией. (учебник 2015 стр.193-195)

Существует определенная коммуникативная техника публичных выступлений. К основным приемам управления аудиторией относятся:

• прямое требование внимания;

• удачное обращение к аудитории с неожиданным вопросом;

• юмор, каламбур;

• сопереживание, соучастие;

• апелляция к речи и личности предыдущего оратора;

• ссылки на авторитетные источники;

• примеры из художественной литературы, фольклора, фразеологические выражения;

• голосовые приемы (понижение и повышение тона, ускорение и замедление темпа), а также выдержанные паузы.

Оратор всегда стремится в чем-либо убедить аудиторию. Ситуация убеждения включает в себя три компонента:

• говорящий (оратор) - внешний фактор убеждения;

• публичная речь и ее содержание - внутренний фактор убеждения;

• слушающий (аудитория) - внешний фактор убеждения.

Убедительность общения оратора с аудиторией зависит, прежде всего, от внутреннего фактора (то есть от содержания речи). В целом, ораторское мастерство - это искусство использования внешних и внутреннего факторов убеждения. Цицерон, придумавший формулу: **логика + риторика + этика**, писал, что *оратор есть тот, кто любой вопрос изложит со знанием дела, стройно и изящно, с достоинством при исполнении*.

# 23. Этические нормы ораторского искусства. (учебник 2015 стр. 196-197)

Оратор должен следовать определенным правилам поведения перед аудиторией. Этические нормы ораторского искусства, соблюдение которых располагает аудиторию к оратору и создает благоприятные условия для ситуации убеждения, включают в себя:

• **вежливость** (приветливость, доброжелательность, уважительное отношение к слушателям);

• **тактичность** (деликатность, толерантность);

• **обязательность** (пунктуальность, аккуратность);

• **скромность** (сдержанность, нехвастливость);

• **достоинство** (сохранение собственного лица и лица слушателей).

В публичной ораторской речи иногда используются диатриба и инвектива.

**Диатриба** (греч. diatribe) - резкая, желчная речь, часто не очень логичная, состоящая из рубленых фраз. Цель диатрибы - эмоционально воздействовать на собеседника. Диатриба характерна для предвыборных кампаний.

**Инвектива** (лат. invectiva) - бранная речь. Ее применение нежелательно, но некоторые политические и общественные деятели не отказывают себе в таком удовольствии.

# 24. Язык как средство пропаганды и манипулирования общественным сознанием. (учебник 2015 стр. 198-209)

# 25. Особенности языка СМИ. (учебник 2015 стр. 211-222)

# 26. Феномен Интернет-языка. (учебник 2015 стр. 214-215)

# 27. Метафора как универсальное явление. Экспрессивно-оценочная и концептуальная метафоры. (учебник 2015 стр. 224-228)

# 28. Семантическая классификация метафор. (учебник 2015 стр. 228-233)

# 29. Политическая метафора: модели и характерные черты. Криминальная метафора (учебник 2015 стр. 240- 247?)

# 30. Непрямая коммуникация: формы, способы и характерные черты. (учебник 2015 стр. 249-260)

# 31. Экзотизмы и жаргонная метафора. (учебник 2015 стр. 260-264)

# 32. Этнопсихолингвистика. (учебник 2015 стр. 266- 269?)

# 33. Типы лакун и прецедентные имена. (учебник 2015 стр. 270-273)

# 34. Лингвокультуремы. Безэквивалентная лексика. (учебник 2015 стр. 273-279)

# 35. Андроцентричность языка. Гендерная лингвистика. (учебник 2015 стр. (281?) 283-288)

# 36. Языковое поведение мужчин и женщин. (учебник 2015 стр. (281?) 283-288)

# 37. История рекламы. (учебник 2015 стр. (290?) 292-300)

# 38. Современный рекламный слоган. (учебник 2015 стр. (207-209) 314-316)

# 39. Языковая игра и тропы в рекламе. (учебник 2015 стр. 309, 290-326 - ???)

# 40. Национальное и интернациональное в рекламе. (учебник 2015 стр. 319, 322-324)